

Décembre

2002

ANIL



ANIL / AGENCE  
NATIONALE POUR  
L'INFORMATION  
SUR LE LOGEMENT

# HABITAT ACTUALITE

---

ETUDE

HYPOTHEQUE OU CAUTION : L'EXCEPTION FRANÇAISE

Emeline Baude et Jean Bosvieux

Avec le concours de l'Observatoire des pratiques  
du Conseil National de l'Habitat

En règle générale, les banques n'acceptent de financer un projet immobilier que si elles obtiennent une garantie qui les protège contre tout risque de défaut de paiement de la part de l'emprunteur. Cette garantie est, le plus souvent, une hypothèque : c'est notamment le cas dans les pays anglo-saxons, où un même terme, « mortgage », désigne à la fois l'hypothèque et le prêt immobilier. La France se singularise du fait du développement de la caution, qui se définit comme l'engagement pris par un tiers de payer à la place de l'emprunteur, en cas de défaillance de celui-ci.

Quelles sont les spécificités de la caution par rapport à l'hypothèque ? Quels avantages offre-t-elle à l'emprunteur et / ou au prêteur, qui pourraient expliquer la place qu'elle a conquise sur le marché des garanties d'emprunts ? C'est ce que nous allons examiner en analysant successivement les caractéristiques des deux systèmes. Nous tenterons ensuite, à la lumière de cette analyse, de donner un éclairage prospectif sur l'évolution de leur part respective, dans un marché des garanties d'emprunt d'environ 700 millions d'euros.

## LA SITUATION ACTUELLE : L'HYPOTHÈQUE ENCORE MAJORITAIRE

Selon les statistiques de l'Observatoire du financement du logement, la répartition des prêts immobiliers aux ménages en 2000, selon la nature de la garantie, était la suivante<sup>1</sup> :

**Tableau 1 : répartition des garanties des prêts accordés aux ménages en 2000**

	Hypothèque	Caution	Autres garanties	Pas de garantie	Ensemble
Montant des crédits (millions d'euros)	29 250 46,3 %	19 325 30,3 %	8 802 13,8 %	6 123 9,6 %	63 780 100,0 %
Nombre de prêts accordés	615,3 36,0 %	441,0 25,8 %	234,2 3,7 %	415,8 24,5 %	1 709,3 100,0 %
<i>Banques généralistes</i>	24,2 %	67,0 %	4,0 %	4,8 %	100,0 %
<i>Banques mutualistes</i>	65,3 %	19,9 %	16,4 %	28,4 %	100,0 %
<i>Etablissements spécialisés</i>	47,5 %	18,7 %	16,3 %	17,5 %	100,0 %
<i>CIL</i>	21,7 %	5,5 %	14,1 %	58,7 %	100,0 %

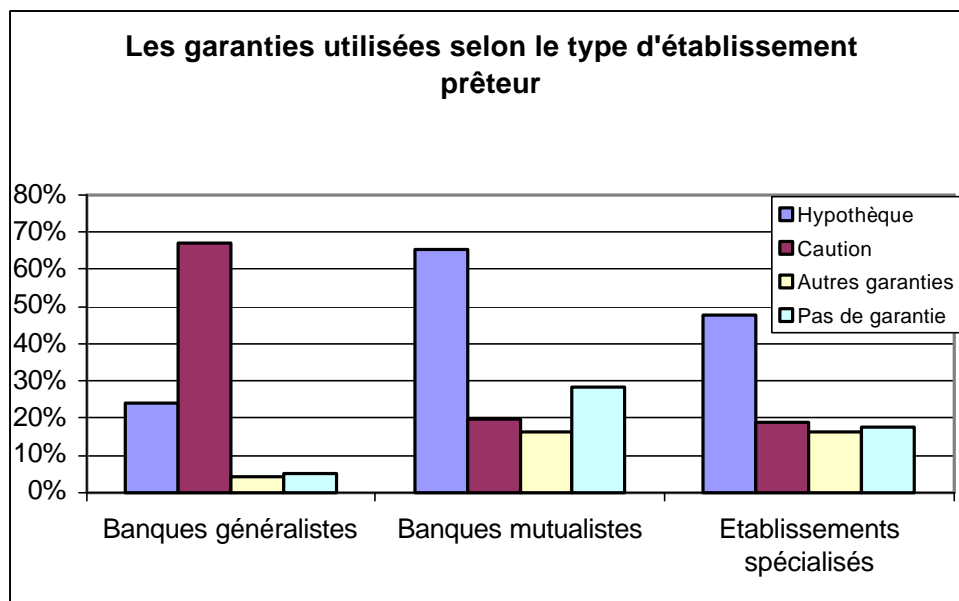
Source : Observatoire permanent sur le financement du logement (Département CREP / CSA-TMO)

Si l'hypothèque est, d'assez loin, la garantie la plus utilisée, la caution a conquis une place importante, grâce notamment aux banques généralistes qui l'utilisent de façon quasi systématique et dont la clientèle y est majoritairement éligible.

L'exigence d'une hypothèque ou d'une caution n'est toutefois pas systématique : ainsi, les prêts d'un faible montant ou d'une courte durée – jusqu'à un niveau qui dépend de la politique de l'établissement et de l'état des finances de l'emprunteur – sont ainsi fréquemment accordés sans garantie. En outre, pour certains clients, ceux qui disposent d'une « capacité de négociation » (c'est-à-dire ceux dont la banque ne veut pas perdre – ou cherche à gagner - la clientèle), le prêteur peut se contenter d'un nantissement<sup>2</sup> (l'emprunteur donne alors en garantie des actifs financiers tels qu'un contrat d'assurance-vie ou des valeurs mobilières), voire n'exiger aucune garantie.

<sup>1</sup> Etude de Michel Mouillart parue dans Banque Magazine (Avril 2002)

<sup>2</sup> En France, le nantissement est surtout utilisé dans le cas de prêts « in fine » finançant des investissements locatifs. Il ne s'agit pas, à proprement parler, d'une alternative à l'hypothèque : au Royaume Uni, où ce type de prêt est beaucoup plus fréquent – en raison de l'exonération fiscale dont bénéficient les intérêts d'emprunts en accession à la propriété – le nantissement (endowment) ne se substitue pas à l'hypothèque.



C'est dans les opérations d'accession dans le neuf et en acquisition-amélioration, que l'hypothèque est le plus souvent utilisée. A l'opposé, la caution est particulièrement rare en construction neuve, sans doute parce que la part de l'accession sociale est particulièrement forte dans ce type d'opérations : outre le fait que l'hypothèque est obligatoire pour l'octroi d'un PAS, les accédants modestes ont en effet moins de chances que la moyenne d'être éligibles à la caution, qui repose sur des critères relativement stricts, puisqu'elle ne bénéficie elle-même d'aucune garantie.

La garantie hypothécaire peut prendre deux formes : l'hypothèque conventionnelle et le privilège de prêteurs de deniers. Elles offrent au prêteur des garanties identiques, la seule différence résidant dans le fait que la seconde ne peut s'appliquer qu'aux biens existants. L'hypothèque conventionnelle, plus onéreuse pour l'emprunteur, est donc obligatoire dans le cas d'emprunts finançant des opérations de construction neuve ou de travaux, si le prêteur exige une garantie et si le recours à une caution n'est pas possible.

La caution, apparue il y a une vingtaine d'années, a connu un développement rapide. La garantie est apportée par un tiers, personne physique ou morale, qui s'engage à payer à la place de l'emprunteur si celui-ci est défaillant. Dans la pratique, il s'agit de cautions mutuelles accordées soit par des établissements spécialisés, soit par des mutuelles. Elles sont généralement moins onéreuses que l'hypothèque conventionnelle, voire que le privilège de prêteurs de deniers, mais le choix de la garantie n'appartient pas toujours à l'emprunteur : les conditions requises pour bénéficier d'une caution sont en général assez strictes, et seuls les dossiers les moins risqués peuvent y prétendre.

## LA GARANTIE HYPOTHÉCAIRE

L'hypothèque conventionnelle et le privilège du prêteur de deniers, appelées « sûretés réelles », car elles sont attachées à un bien et non à une personne, confèrent au créancier (ici le banquier) deux avantages :

- un droit de préférence sur le prix de l'immeuble hypothéqué une fois saisi et vendu suivant la procédure de saisie immobilière dont il peut prendre l'initiative ;
- un droit de suite en cas de vente à un tiers acquéreur.

Etre titulaire d'une sûreté dispense le créancier de faire constater sa créance en justice préalablement, comme aurait à le faire un créancier ordinaire (appelé chirographaire).

### **L'hypothèque conventionnelle et le privilège de prêteurs de deniers**

Le Code civil prévoit que la personne qui a prêté à l'acheteur les « deniers » pour acquérir un immeuble déjà existant bénéficie d'un privilège sur l'immeuble vendu. C'est ce qu'on appelle le privilège du prêteur de deniers (ou hypothèque légale).

Néanmoins, pour que le prêteur puisse invoquer son privilège, il faut qu'un acte d'emprunt soit passé devant notaire et constate l'origine des fonds et leur emploi au paiement du prix d'achat de l'immeuble.

Dans les cas autres que l'achat d'un immeuble existant, par exemple le financement de travaux de construction, le banquier ne peut pas se prévaloir du privilège du prêteur de deniers en tant que tel. Il doit demander à l'emprunteur de lui consentir une hypothèque sur le bien financé. On parle d'hypothèque conventionnelle.

Cela suppose l'annexion (ou l'insertion) à l'acte d'emprunt - comme en matière de PPD, il doit être notarié et constater l'origine des fonds et leur destination - d'une convention d'hypothèque dans laquelle l'emprunteur accepte de concéder la sûreté sur son bien.

Dans les deux cas, le prêteur titulaire de la sûreté et en possession d'un acte notarié pourra engager une procédure de saisie immobilière si l'emprunteur n'est plus en mesure de rembourser l'emprunt. La saisie sera suivie par la vente forcée de l'immeuble hypothéqué et le prêteur pourra se faire payer sur le produit de cette vente avant les autres créanciers.

Toutefois, pour que la sûreté soit pleinement efficace, le créancier doit procéder à son inscription.

### **L'inscription**

Une fois l'acte rédigé, il doit être publié à la conservation des hypothèques. C'est le seul moyen pour que le titulaire de l'hypothèque puisse l'opposer aux autres créanciers du propriétaire de l'immeuble ou aux acquéreurs successifs.

Cette publication se matérialise par une inscription à la conservation des hypothèques (bureau des hypothèques de la situation de l'immeuble).

Le créancier a intérêt à procéder à l'inscription le plus rapidement possible puisque l'inscription est attributive de rang. En pratique, c'est le notaire, en tant que mandataire du créancier, qui procède à l'inscription. Les frais d'inscription sont à la charge de l'emprunteur.

Le rang de l'hypothèque conventionnelle est déterminé par la date d'inscription, alors que le privilège du prêteur de deniers, s'il est inscrit dans les deux mois suivant la vente, rétroagit à la date de celle-ci.

### **Le coût**

La rédaction par le notaire de l'acte d'emprunt assorti d'une garantie lui donne droit à rémunération sous forme « d'émoluments proportionnels ».

En tant que mandataire du créancier, il doit par ailleurs accomplir certaines démarches (demande d'états hypothécaires qui permettent de vérifier que l'inscription vient bien au rang convenu, notification à l'assurance, rédaction d'un bordereau d'inscription à présenter à la conservation des hypothèques, réquisition de la publication, copie authentique de l'acte...), dont les émoluments de formalités constituent la rémunération.

En outre, l'acquéreur doit rembourser au notaire les frais que ce dernier a dû avancer pour son compte (les débours), comme le coût de l'état hypothécaire lui-même par exemple<sup>3</sup>.

L'emprunteur doit également verser au notaire les taxes et frais fiscaux (la TVA et le droit de timbre, auxquels sont assujettis les originaux et copies authentiques des actes rédigés par les officiers ministériels) que ce dernier perçoit pour le compte de l'Etat, ainsi que la rémunération du conservateur des hypothèques qui inscrit la garantie (0,05% du montant de l'emprunt + accessoires).

Remarque : l'acte d'emprunt assorti d'une garantie peut être rédigé à part ou intégré dans l'acte de vente.

— si l'acte d'emprunt est intégré à l'acte de vente, on appliquera les seuls droits d'enregistrement de la vente. En revanche la copie authentique de l'acte d'emprunt à présenter pour la publication aux hypothèques sera plus volumineuse et entraînera un coût de timbre plus important.

— si l'acte d'emprunt est rédigé séparément, l'acte de vente donnera lieu à la perception de droits d'enregistrement( 4,89 %) et l'acte d'emprunt à un droit d'enregistrement fixe de 75 € mais le notaire pourra délivrer une copie authentique du seul contrat de prêt, réduisant de ce fait le coût en timbres.

**Tableau 2 : barème de l'hypothèque conventionnelle et du privilège de prêteur de deniers**

Poste	Assiette		PAS et PTZ	PC et prêts EL	Autres prêts
Emoluments proportionnels	Montant de l'emprunt :				
	de 0 à 3050 €		1,66667 %	2,50 %	3,33 %
	de 3 050 à 6 100€		1,10 %	1,65 %	2,20 %
	de 6 100 à 16 770€		0,73333 %	1,10 %	1,10%
	de 16 770 à 121 960€		0,36667 %	0,55 %	0,55%
	plus de 121 960 €		0,20 %	0,30 %	0,55 %
TVA	Emoluments HT		19,6 %		
Droits d'enregistrement : taxe de publicité foncière	Montant de l'emprunt + accessoires (en moyenne 20% du montant du prêt, peut varier selon le prêteur)	Hypothèque conventionnelle	exonération		0,615 %
		Privilège de prêteurs de deniers	exonération		
Droits d'enregistrement : droit fixe			75 €		
Emoluments de formalités			80 à 100 € environ		
Salaire du conservateur des hypothèques	Montant de l'emprunt + accessoires		0,05 %		
Débours	Etats hypothécaires notamment		12 € minimum + frais d'envoi (2 €) par état		
Timbres fiscaux			3 € par page (exonération pour les prêts de la Caisse d'Epargne)		

Comme le montre le tableau ci-dessus, le coût de l'hypothèque ou du privilège du prêteur de deniers ne peut être déterminé a priori avec exactitude, puisqu'il dépend d'éléments variables : le montant des « accessoires », les émoluments de formalités et volume de documents (contrat de prêt et annexes) soumis à droit de timbre. Inutile de préciser qu'il est fort malaisé, pour l'emprunteur qui doit acquitter ces frais, d'en comprendre le détail et le mode de calcul.

<sup>3</sup> Les frais de timbres postaux ou de courriers recommandés sont considérés être couverts par les émoluments proportionnels. Ils n'entrent donc pas dans les débours et ne peuvent pas faire l'objet de remboursement.

La différence de coût entre le privilège du prêteur de deniers et l'hypothèque porte sur les droits d'enregistrement, et seulement pour les prêts non réglementés :

- la publication de l'hypothèque donne lieu à la perception de la taxe de publicité foncière tandis que le privilège du prêteur de deniers en est exonéré. (0,60% du montant emprunté + accessoires, sur le résultat duquel on prélève 2,50% de frais d'assiette, soit au total 0,615% sur emprunt + accessoires)
- l'inscription de la garantie hypothécaire des prêts conventionnés, des PAS, des prêts d'épargne logement et des prêts à 0 % est exonérée de taxe de publicité foncière

Le choix de la forme de garantie (privilège du prêteur de deniers ou hypothèque) est conditionné par la nature de l'opération et non par le type de prêt concourant au financement de l'opération. L'emprunteur n'a pas de réelle option entre l'hypothèque et le privilège du prêteur de deniers.

Il semble qu'en pratique, le banquier demande systématiquement la garantie la moins onéreuse.

Pour une opération d'acquisition d'un immeuble existant avec travaux ou d'achat d'un terrain et construction, cela peut conduire à dissocier la garantie, la partie acquisition étant garantie par une hypothèque conventionnelle et la partie travaux par un privilège du prêteur de deniers.

### **La péremption de l'inscription**

Les inscriptions ne produisent leur effet que pendant un certain délai :

- lorsque le prêt doit être remboursé à une ou plusieurs dates déterminées, la date extrême d'effet de l'inscription est, au plus, postérieure de deux années à la dernière échéance prévue. Ainsi, pour un prêt à taux fixe sur 15 ans, la durée maximum pour laquelle l'inscription peut être prise est de 17 ans.
- pour un prêt à taux variable ou à taux fixe modulable, la durée du prêt et donc la date de la dernière échéance est inconnue lorsque l'inscription est requise. Néanmoins, ces deux types de prêt ont la plupart du temps une durée maximum. L'inscription pourra donc être requise pour la durée maximum du prêt augmentée de 2 ans.

### **Quand faut-il procéder à une mainlevée ?**

Lorsqu'une hypothèque (légale ou conventionnelle) a été consentie sur un immeuble et que l'emprunteur parvient au terme du remboursement, l'hypothèque disparaît. L'inscription, si elle a été prise pour la durée du prêt plus 2 ans, se périme d'elle-même à l'issue des deux ans. Le bien sera alors affiché comme libre de toute hypothèque. Il n'y a dans ce cas aucun frais pour le débiteur.

En revanche, il se peut qu'en cours de remboursement ou pendant les deux ans supplémentaires, le débiteur veuille vendre son bien.

L'acquéreur exige généralement que le bien soit libre de toute hypothèque. De même, un emprunteur peut obtenir en cours de remboursement qu'un autre établissement bancaire refinance le prêt en cours à de meilleures conditions<sup>4</sup>. Le second établissement bancaire exigera alors certainement que l'emprunteur lui consente une hypothèque de premier rang.

---

<sup>4</sup> En cas de renégociation du prêt avec le prêteur initial, la technique de la novation, qui consiste en une inscription en marge de l'inscription initiale et n'entraîne que de frais minimes, permet d'éviter la mainlevée.

Or l'inscription à la conservation des hypothèques existe toujours. Rien ne permettant aux tiers de s'assurer que le prêt a néanmoins été remboursé, le vendeur doit obtenir la radiation de la première inscription.

Le conservateur des hypothèques ne procédera à la radiation que si la renonciation à l'hypothèque (ou mainlevée) par le créancier est constatée dans un acte notarié. Cette renonciation interviendra en pratique une fois que l'emprunteur aura remboursé entièrement le prêt. Une fois l'acte notarié de mainlevée porté à sa connaissance, le conservateur procède à la radiation de l'inscription en faisant figurer une mention en marge de l'inscription initiale.

Aux frais de rédaction de l'acte s'ajoutent le salaire du conservateur des hypothèques de 0,10% de l'ensemble capital + accessoires, un droit fixe d'enregistrement de 75 € ainsi que des frais provisionnels pour les formalités que le notaire aurait à accomplir (expédition de l'acte authentique...) ou encore des frais fiscaux qu'il perçoit pour le compte de l'Etat.

**Tableau 3 : coût d'une mainlevée d'hypothèque**

Poste	Assiette	Taux ou montant forfaitaire
Emoluments proportionnels du notaire	Montant de l'emprunt + accessoires	
	de 0 à 3 050 €	2,20 % X 0,50 = 1,1%
	de 3 050 à 6 100 €	1,65 % X 0,50 = 0,825 %
	de 6 100 à 16 770 €	1,10 % X 0,50 = 0,55 %
	au dessus de 16 770 €	0,55 % X 0,50 = 0,275%
TVA sur émoluments proportionnels	Emoluments	19,6 % sur le résultat précédent
Droit fixe		75 €
Salaire du conservateur des hypothèques	Montant de l'emprunt + accessoires	0,10 %
Droit de timbre		3 € par page
Emoluments de formalités (TTC) et autres débours	Variable	Variable

Remarques :

En cas de vente, l'acquéreur pourrait se contenter d'une lettre d'inscription sans cause émanant du banquier attestant que le prêt est totalement remboursé. Le vendeur se verrait donc dispensé du paiement des frais de mainlevée. Néanmoins, le notaire, chargé d'assurer la sécurité juridique des actes, refuse la plupart du temps ce procédé.

Dans le cas du refinancement d'un emprunt, la mainlevée n'est pas forcément exigée par le prêteur qui rachète le crédit initial, car généralement les hypothèques de rang précédent deviennent sans objet : le nouveau prêteur peut donc se contenter d'un x<sup>ème</sup> rang valant premier.

**LA CAUTION**

L'acte de caution est l'engagement, pris par un tiers, de payer la dette de l'emprunteur, en cas de défaillance de celui-ci. Cet acte est régi par les dispositions des articles 2011 à 2039 du Code civil qui s'appliquent à défaut d'autres stipulations prévues dans la convention de cautionnement.

La caution peut être le fait d'une personne physique, par exemple un membre de la famille de l'emprunteur. Mais les établissements prêteurs se satisfont rarement d'une caution de ce type. Dans la pratique, seules les cautions mutuelles de sociétés spécialisées ou de mutuelles de fonctionnaires constituent une alternative à la garantie hypothécaire.

En contrepartie d'une rémunération, un organisme caution s'engage à payer à la banque les sommes dues par l'emprunteur si celui-ci est défaillant. La seule constatation de la défaillance de l'emprunteur suffit à mettre en oeuvre la caution qui, à la première demande, doit honorer son obligation de paiement. Par ailleurs, la plupart des organismes de cautionnement, dont le plus important d'entre eux, Crédit Logement, prennent en charge le recouvrement de la créance.

Les formalités d'obtention de la caution sont réduites. Elle n'implique pas l'intervention d'un notaire. La demande de caution est en général intégrée à la demande de prêt, de sorte que l'emprunteur n'a aucun rapport direct avec la caution. La décision d'acceptation ou de refus est, en général, très rapide : la plupart des organismes spécialisés dans le cautionnement se sont en effet donnés les moyens de répondre dans des délais très brefs aux demandes qui leur sont adressées. En outre, certains d'entre eux acceptent de déléguer, pour les dossiers satisfaisant à certains critères, la décision d'octroi de la caution à l'établissement prêteur. Son coût est déterminé selon des barèmes dont la logique diffère d'un établissement à l'autre. Les cautions des mutuelles sont gratuites ou quasi gratuites.

Le remboursement anticipé du prêt n'entraîne aucune formalité, donc aucune dépense ; de plus, en cas de vente du bien avant la fin du remboursement, la caution peut être maintenue si le prêt n'est pas remboursé par anticipation, ou transférée sur un nouveau prêt si la vente a été suivie d'une nouvelle acquisition.

En cas d'impayés, tous les systèmes de caution appliquent le principe posé par l'article 2029, selon lequel la caution qui a payé la dette est subrogée dans tous les droits qu'avait le créancier contre le débiteur. En cas de défaillance de l'emprunteur, si aucune solution amiable n'est trouvée, la caution peut donc mettre en oeuvre une hypothèque judiciaire et utiliser toutes les voies d'exécution possibles.

### **La caution d'un organisme spécialisé**

Au sein des organismes de cautionnement, il convient d'opérer une distinction entre les organismes dits « de place », qui ont vocation à nouer des partenariats avec différents établissements prêteurs, et les organismes « maison », liés à un établissement ou à un groupe déterminé. Les organismes de place sont au nombre de deux : Crédit Logement, le plus ancien, et la SACCEF, auxquels il faut ajouter un nouveau venu, CNP Caution. Dans la seconde catégorie se rangent la CAMCA pour le Crédit Agricole, le CMH pour le Crédit Mutuel et les SOCAMI/ SOPACEF pour les Banques Populaires.

Créé en 1975, Crédit Logement était, à l'origine, adossé au Crédit Foncier de France. Depuis 1999, son capital est réparti entre les principaux établissements financiers de la place. Partenaire des principaux établissements financiers intervenant sur le marché du crédit immobilier, Crédit Logement a pour caractéristique de pratiquer la mutualisation des risques. Cela signifie que les règles d'acceptation des dossiers et la tarification sont identiques entre ces différents établissements. Premier en date à s'être spécialisé dans la fourniture de cautions, Crédit Logement occupe de loin la première place sur ce marché, avec 58 % des montants cautionnés.

La SACCEF, à l'origine organisme de cautionnement des Caisses d'Épargne, a depuis quelques années élargi son champ d'activité en nouant des partenariats avec d'autres établissements. Ses principes de fonctionnement sont identiques à ceux de Crédit Logement, mais son mode de tarification est différent, comme nous le verrons plus loin.

La caution de Crédit Logement ou de la SACCEF est accordée après étude du dossier individuel de l'emprunteur. Dans le cas de Crédit Logement, une délégation peut être accordée à l'établissement prêteur pour



les dossiers qui respectent manifestement les critères d'acceptation, mais pour les dossiers plus « tangents » la décision est du ressort de Crédit Logement. La SACCEF n'accorde aucune délégation et instruit chaque dossier. Dans les deux cas, les organismes de cautionnement mettent l'accent sur la rapidité de décision qu'ils garantissent à leurs partenaires. Ce double regard sur les dossiers est apprécié par les établissements prêteurs, notamment lorsqu'il s'agit d'établissements généralistes, dont le personnel ne peut posséder, en matière de financement immobilier, des compétences aussi pointues que les instructeurs des établissements de cautionnement. Il peut également avoir des vertus pédagogiques : le refus motivé d'un dossier peut ainsi conduire le vendeur du prêt à s'interroger sur sa décision et à améliorer sa pratique.

CNP Caution a fait récemment une entrée remarquable dans le club restreint des organismes de cautionnement, avec l'accord passé avec le Crédit Immobilier de France. Les conditions de ce partenariat, très éloignées des principes de fonctionnement de Crédit Logement et de la SACCEF, prévoient que, sous réserve du respect de conditions d'éligibilité définies de façon précise, la décision d'accepter le cautionnement d'un prêt est déléguée au Crédit Immobilier local. En cas de défaillance de l'emprunteur, la créance est, certes, transférée à CNP Caution (subrogation), mais celle-ci délègue également au Crédit Immobilier la gestion du contentieux. Ce dernier a en effet voulu, tout en permettant à certains de ces emprunteurs de bénéficier d'un cautionnement, conserver une maîtrise totale de la gestion de ses prêts, tant en ce qui concerne l'instruction des dossiers que la gestion du recouvrement. Le rôle de CNP Caution se limite donc, en fait, à apporter les fonds propres extérieurs nécessaires au cautionnement : il est toutefois essentiel, le mode de refinancement du Crédit Immobilier – par émission d'obligations foncières – n'étant pas compatible avec le recours à un organisme de cautionnement « maison ».

CNP Caution a également passé des accords de partenariat avec la Caixa et certaines mutuelles de fonctionnaires.

Comme la SACCEF, CNP Caution appartient au groupe Eulia-Caution, filiale de la Caisse des Dépôts et Consignations et du Groupe Caisses d'Épargne. Il est permis de s'interroger sur la pérennité de deux organismes de cautionnement concurrents au sein du même groupe.

#### ***Caution et assurance-crédit***

*Un examen rapide pourrait laisser croire à une similitude entre la caution et l'assurance-crédit qui existe dans les pays anglo-saxons. Cette assurance, la " private mortgage insurance " aux Etats-Unis et la " mortgage indemnity insurance " en Grande-Bretagne, vient couvrir la part du prêt qui excède la valeur garantie par l'hypothèque (80 % de la valeur estimée du bien aux Etats Unis et 70 % en Grande-Bretagne). Ainsi, protection hypothécaire et assurance-crédit constituent les premières garanties recherchées par le prêteur. Il faut noter qu'en Grande-Bretagne cette assurance ne protège en rien l'emprunteur : en cas de sinistre, la " mortgage indemnity insurance " rembourse le banquier, mais peut se retourner contre l'emprunteur pendant douze ans, ce délai étant réduit à cinq ans en Ecosse. Les assureurs hypothécaires peuvent fixer des critères d'octroi de prêt, établissant ainsi leurs propres règles prudentielles. De la même façon, leur appréciation de risque se traduira par des taux de prime différents, déplaçant ainsi le paiement de la contrepartie du risque, le " pricing ", du taux du prêt vers la prime d'assurance.*

*Un système d'assurance crédit, obligatoire, existe également au Canada : elle se distingue des assurances américaine et anglaise par le fait qu'elle ne se limite pas à 20 % ou 30 % du montant du prêt, mais couvre la totalité des pertes du prêteur, y compris les intérêts de retard et les frais juridiques.*

*Quelles que soient leurs modalités, ces assurances ont pour but, en transférant une part du risque vers l'assureur, de permettre l'accès au crédit d'emprunteurs disposant d'un très faible apport personnel. Elles diffèrent de la caution sur un point essentiel : elles sont complémentaires à l'hypothèque, qui reste exigée dans tous les cas, alors que la caution est une alternative à celle-ci.*

Les autres organismes ont des liens exclusifs avec une banque ou un réseau mutualiste, et n'accordent de caution qu'aux emprunteurs de ces établissements. Certains d'entre eux (CAMCA) limitent leur garantie à la perte finale, la gestion du recouvrement des créances continuant à être assurée par le prêteur après la constatation d'impayés. Au Crédit Agricole, chaque Caisse Régionale peut choisir d'adhérer ou non à la CAMCA, et la tarification des cautions dépend de la sinistralité de chaque Caisse. De même, dans le réseau du Crédit Mutuel, seules certaines Fédérations ont noué des relations partenariales avec CMH, mais la tarification est unique. La garantie fournie par ces deux organismes s'apparente donc plutôt à une assurance qu'à une caution mutuelle, notamment pour ce qui concerne la CAMCA, qui pousse à l'extrême l'absence de mutualisation des risques.

Le développement de ce type d'organismes tient pour l'essentiel à deux raisons : d'une part la volonté de proposer le cautionnement à la clientèle la moins risquée, et même parfois à des emprunteurs qui ne seraient pas éligibles à la caution de Crédit Logement ; d'autre part, le cautionnement est une activité rentable, et certains établissements ont vu là une possibilité de réaliser des profits supplémentaires, une opportunité bienvenue dans une période de restriction des marges.

Il est à noter que certains des établissements prêteurs qui disposent d'un organisme de cautionnement propre ne dédaignent pas, pour autant, de collaborer avec Crédit Logement. Dans ce cas, c'est l'établissement prêteur qui choisit de proposer à l'emprunteur la caution de Crédit Logement ou celle de l'établissement concurrent, en fonction des caractéristiques du dossier.

Les organismes de cautionnement se distinguent également par leur statut : certains (Crédit Logement, CMH, les SOCAMI) sont des établissements de crédit, les autres des sociétés d'assurance. Cette distinction n'est pas anodine, car les règles prudentielles qui régissent les deux types d'établissements diffèrent, notamment en ce qui concerne les fonds propres. Sans entrer dans le détail de ces réglementations, disons simplement que les exigences de fonds propres sont beaucoup plus sévères pour les établissements de crédit que pour les sociétés d'assurance. En revanche, les établissements de crédit présentent pour les prêteurs l'avantage de leur permettre de pondérer à 20 % les crédits qu'elles garantissent, ce qui n'est pas le cas pour les crédits garantis par des sociétés d'assurance – avantage qui risque toutefois d'être remis en question avec l'entrée en vigueur du nouveau ratio de solvabilité McDonough, la pondération n'étant plus alors fonction que de la notation du garant, et non de son statut. Autrement dit, les conditions de la concurrence entre les deux types d'établissements pourraient être modifiées au détriment de ceux ayant le statut d'établissement de crédit.

## **Tarification**

La tarification de la caution diffère d'un organisme à l'autre. Seule constante, le montant de la caution est dégressif en fonction du capital emprunté.

Certains organismes restituent à l'emprunteur, à la fin du remboursement du prêt, une part de la somme versée initialement : c'est le cas de Crédit Logement et des SOCAMI. Ainsi, le coût initial de la caution de Crédit Logement se décompose en deux parties : une commission acquise définitivement à Crédit Logement, et une cotisation au fonds mutuel de garantie, dont un certain pourcentage est reversé à l'emprunteur en fin de remboursement. Ce pourcentage est calculé en fonction de la sinistralité des prêts garantis, il a jusqu'ici été toujours supérieur à 75 %.

Pour les autres organismes, la cotisation est « à fonds perdus », c'est-à-dire qu'elle ne comprend pas de partie remboursable.

Au-delà de cette différence essentielle, chaque barème a sa propre spécificité, de sorte que la comparaison entre les tarifs est malaisée. Elle n'a d'ailleurs qu'un intérêt limité, car l'emprunteur n'est pas en mesure de faire jouer la concurrence entre les organismes de cautionnement. On peut cependant relever un élément commun aux différents barèmes : la dégressivité du taux de cotisation en fonction du montant du prêt.

Le tableau 4 fournit, à titre indicatif, des exemples de tarifs des principaux organismes de cautionnement, ainsi que le coût approximatif de l'hypothèque et du privilège de prêteur de deniers.

**Tableau 4 : exemples de coût de l'hypothèque et de la caution**

	Prêt bancaire, PC, PAS*				PEL		
	30 000 €	60 000 €	100 000 €	150 000 €	30 000 €	60 000 €	90 000 €
<b>Hypothèque**</b>							
Prêt bancaire							
Hypothèque conventionnelle	871	1 304	1 883	2 605	599	811	1 094
Privilège de prêteurs de deniers	649	861	1 145	1 498	599	811	1 094
Prêt conventionné	599	811	1 094	1 364			
PAS	473	619	814	1 003			
Mainlevée d'hypothèque	375	504	676	891	375	504	633
<b>Caution Crédit Logement</b>							
Coût initial	900	1 322	1 850	2 550	600	1 200	1 800
Coût final (emprunt sur 15 ans)*	665	1 002	1 415	1 896	459	918	1 346
<b>Caution SACCEF</b> (apport personnel compris entre 20 et 30 %)	570	1 020	1 450	1 950			
<b>Caution CNP-C / Crédit Immobilier</b> (apport personnel compris entre 20 et 30 %)							
durée < 7 ans	480	810	1 150	1 725			
durée 7 à 15 ans	510	840	1 250	1 875			
durée 15 à 20 ans	525	900	1 300	1 950			
<b>Caution CMH</b>	559	771	1 003	1 254			

\* Pour le PAS, une garantie réelle est exigée à partir d'un montant de 15 000 €.

\*\* Le coût de l'hypothèque ne peut être calculé que de façon approximative, en raison des émoluments de formalités et autres débours, dont le montant est variable.

\*\*\* Il s'agit d'un coût actualisé, calculé en retranchant au coût initial la valeur présente du montant remboursé (supposé égal à 75 % de la cotisation au fonds de garantie). Le taux d'actualisation utilisé, supposé égal à celui du prêt, est de 6 %.

En pourcentage du montant emprunté, et pour un prêt d'une durée supérieure à quinze ans, le coût de la caution s'étale entre 1,86 % et 2,22 % pour un montant de 30 000 € et entre 0,83 % et 1,30 % pour un prêt de 150 000 €. Pour ce dernier montant, l'écart entre les extrêmes est de l'ordre de 500 €: un montant non négligeable, mais qui, traduit en points de taux d'intérêt, équivaut seulement à environ 0,05 %.

### Les cautions des mutuelles de fonctionnaires

Il en va toutefois différemment lorsque l'emprunteur peut bénéficier d'une caution gratuite ou quasi gratuite, ce qui peut être le cas lorsqu'il est adhérent d'une mutuelle de la fonction publique.

La plupart des mutuelles de fonctionnaires ou d'agents d'entreprises publiques offrent en effet ce service à leurs adhérents. Toutefois, il ne suffit pas d'être mutualiste pour pouvoir en bénéficier : encore faut-il, comme dans le cas des cautions d'organismes spécialisés, que le dossier de financement satisfasse aux règles d'éligibilité définies par la mutuelle.

Ces mutuelles ont, en général, passé des accords avec certains établissements financiers, et seuls les prêts accordés par ces établissements peuvent être garantis par la caution.

Pour les emprunteurs qui peuvent en bénéficier, l'avantage est évident en raison de la gratuité ou du très faible coût, et la question du choix du mode de garantie ne se pose pas, même si, dans certains cas, les formalités peuvent être relativement lourdes et le délai d'instruction assez long.

Du point de vue des prêteurs, ces cautions ne présentent pas les mêmes avantages que celles des établissements spécialisés, notamment parce qu'il leur faut, pour les mettre en œuvre en cas de défaillance de l'emprunteur, faire la preuve qu'ils ont épuisé les voies de recouvrement dont ils disposent. Mais, il n'est pas question pour eux de les refuser : ce serait se priver d'une clientèle intéressante, car disposant de revenus stables et présentant peu de risques de défaillance.

L'Association des sociétés financières (ASF), considérant que l'octroi gratuit de caution par des mutuelles constituait une distorsion de concurrence et contrevenait à la réglementation de cette activité, a engagé en 1998 une action pénale contre la Mutuelle de la Fonction Publique. Elle a également attiré sur cette question l'attention des pouvoirs publics en demandant que soit appliquées aux mutuelles, en matières de cautions, la réglementation s'appliquant à leurs concurrents.

Sur ce dernier point, la réforme du code de la mutualité semble prendre en compte cette argumentation, puisqu'elle prévoit que les mutuelles doivent se plier à un certain nombre d'obligations en matière de constitution de provisions et de détentions d'actifs. Les activités de cautionnement des mutuelles devraient donc, désormais, être soumises à des règles prudentielles analogues à celles des sociétés d'assurance. En revanche, la question relative à la gratuité n'a pas encore été tranchée et pourrait rester pendante pendant un délai indéterminé.

Ces obligations nouvelles pourraient inciter certaines mutuelles, sinon à abandonner leur activité de cautionnement, du moins à la sous-traiter à des organismes spécialisés. Ce n'est, certes, pas le cas de la Mutuelle Générale de l'Education Nationale (MGEN), la plus importante des mutuelles, qui entend continuer, comme elle l'a fait jusqu'à présent, à proposer des cautions gratuites à ses adhérents<sup>5</sup>. Mais les partenariats récemment noués avec CNP Caution par deux mutuelles de taille plus modeste, la Mutuelle de la Gendarmerie et la Mutuelle des Agents de police de Strasbourg, pourraient préfigurer un mouvement dans ce sens.

## **CAUTION OU HYPOTHÈQUE : LE POINT DE VUE DU PRÊTEUR ET DE L'EMPRUNTEUR**

### **Avantage incontestable de la caution pour le prêteur**

Lorsque la garantie doit être mise en œuvre, l'avantage de la caution sur l'hypothèque est évident pour le prêteur : la seule constatation de la défaillance de l'emprunteur suffit à mettre en œuvre la caution qui, à la première demande, doit honorer son obligation de paiement. En outre, sauf dispositions contraires, la charge du recouvrement de la créance est transférée à la caution. L'établissement prêteur est donc assuré de rentrer dans ses fonds dans un bref délai, en même temps qu'il est déchargé de la gestion contentieuse du dossier.

L'hypothèque est, quant à elle, plus difficile à mettre en œuvre (cf. encadré) ; de surcroît, son efficacité est limitée, puisque la vente aux enchères ne couvre pas toujours la totalité de la créance. On sait, en effet, que les

---

<sup>5</sup> La MGEN compte 2 665 000 membres. Elle a cautionné, en 2001, 11 608 emprunteurs et 20 925 prêts.

ventes judiciaires se font souvent à des prix peu élevés : c'est pourquoi les créanciers évitent, autant que faire se peut, d'en arriver à cette extrémité.

### ***Mise en œuvre de l'hypothèque***

*La procédure de saisie immobilière se déroule auprès du tribunal de grande instance du lieu de situation de l'immeuble et se décompose en trois phases : la mise de l'immeuble sous main de justice, la vente forcée de l'immeuble ou adjudication et le paiement du créancier.*

#### ***1<sup>ère</sup> phase***

*En premier lieu, le prêteur délivre à l'emprunteur par l'intermédiaire d'un huissier un commandement valant mise en demeure de régler l'impayé. A défaut de paiement dans le délai accordé dans l'acte, le commandement est publié à la conservation des hypothèques au plus tard dans les 90 jours et vaudra saisie de l'immeuble.*

*Dans les quarante jours qui suivent, le prêteur doit déposer au tribunal par l'intermédiaire d'un avocat un cahier des charges comprenant entre autres les conditions de la vente et le montant de la mise à prix.*

*Il signifie ensuite à l'emprunteur saisi (par l'intermédiaire de l'huissier), et le cas échéant aux autres créanciers titulaires de garanties une sommation de consulter ce document. Il fixe la date d'adjudication dans la sommation au jour de la première audience utile après le trentième jour de la dernière sommation.*

*Le prêteur, en tant que créancier poursuivant, doit par ailleurs assurer la publicité de la vente aux enchères du bien dans des journaux d'annonces légales et par voie d'affichage.*

#### ***2<sup>ème</sup> phase***

*A la date prévue de l'adjudication, le créancier poursuivant doit demander par l'intermédiaire de son avocat à ce que l'on procède à la vente aux enchères de l'immeuble saisi au tribunal de grande instance du lieu de situation de l'immeuble au cours d'une audience d'adjudication. (L'adjudication doit intervenir dans les 3 ans suivant la publication du commandement).*

*L'immeuble est attribué à la personne offrant le prix plus élevé, appelé adjudicataire.*

#### ***3<sup>ème</sup> phase***

*Le prêteur, titulaire d'une sûreté (hypothèque ou privilège du prêteur de deniers) sera payé sur le prix de vente de l'immeuble. S'il est le seul créancier inscrit, il lui appartient de poursuivre le paiement du prix contre l'adjudicataire suivant les modes de droit commun. Dans l'hypothèse d'une pluralité de créanciers, l'adjudication doit être suivie de la répartition du prix de vente entre les différents créanciers dans le cadre d'une procédure d'ordre amiable ou judiciaire devant le tribunal de grande instance, ce qui diffère un peu plus le moment du paiement des créanciers.*

*Les frais afférents à la procédure normale de saisie immobilière engagés par le créancier poursuivant sont payés au final par l'adjudicataire en plus du prix de vente.*

A cet avantage, essentiel puisqu'il tient à la qualité de la garantie, s'ajoute le fait que les formalités d'obtention sont plus légères et plus rapides pour la caution que pour l'hypothèque, laquelle nécessite l'établissement d'un acte notarié. Conscients de l'importance de ce facteur, la plupart des organismes de cautionnement ont fait en sorte de réduire au strict minimum le délai de traitement des dossiers et de faciliter la lisibilité de leurs règles d'éligibilité pour les établissements prêteurs. Ces derniers sont ainsi en mesure de déterminer eux-mêmes, avec une quasi-certitude, l'éligibilité à la caution de la plupart des dossiers, de sorte que certains d'entre eux vont jusqu'à proposer aux emprunteurs des produits standardisés complets comprenant, outre le prêt lui-même, l'assurance décès-invalidité et la caution comme garantie. Cette façon de procéder, lorsqu'elle peut être mise en œuvre, réduit le nombre de visites de l'emprunteur et le temps consacré au montage du dossier : elle est donc source de gains de productivité significatifs.

### **Les emprunteurs aussi préfèrent la caution..**

Afin de convaincre les emprunteurs qui y sont éligibles de l'intérêt de la caution, les établissements prêteurs mettent en avant son coût, censément moins élevé que celui de l'hypothèque. Or, un examen attentif des barèmes

(cf. tableau 4) montre que cet avantage n'est pas toujours évident. Il est, certes, incontestable que, dans le cas d'un prêt non réglementé, le coût de la caution est sensiblement moins élevé que celui de l'hypothèque. Mais l'avantage tarifaire de la caution n'est plus évident lorsqu'on la compare au privilège du prêteur de deniers (qui, rappelons-le, ne peut s'appliquer qu'aux acquisitions de logements existants) qui est souvent moins onéreux, sauf pour les prêts d'un faible montant, ou à l'hypothèque conventionnelle dans le cas des prêts réglementés, qui sont exonérés de la taxe de publicité foncière.

Précisons toutefois que ces comparaisons ne tiennent pas compte des frais de mainlevée d'hypothèque, en cas de revente avant la fin du remboursement : pour un emprunteur qui, parce qu'il revend son logement avant le terme du prêt pour en acheter un autre, doit accomplir cette formalité, le coût total de l'hypothèque et de la mainlevée dépasse dans tous les cas le coût de la caution.

En tout état de cause, les écarts de coûts sont relativement peu élevés, surtout si on les rapporte au montant de l'emprunt, et ne semblent pas être de nature à influencer la décision de l'emprunteur, dans le cas, probablement peu fréquent, où il aurait à choisir entre deux offres de prêts assorties l'une d'une hypothèque, l'autre d'une caution. L'expérience montre, d'ailleurs, qu'en matière de garantie l'emprunteur accepte la plupart du temps la proposition qui lui est faite par le prêteur, sans se livrer à une comparaison des coûts des différentes formules possibles.

En cas d'impayés, l'intérêt de la caution pour l'emprunteur n'apparaît pas évident, puisque la caution peut exercer à son encontre les mêmes voies de recouvrement que le prêteur. L'argument selon lequel la mise en œuvre de la caution, à l'inverse de l'hypothèque, n'est pas irréversible et peut permettre un arrangement avec l'emprunteur lorsque celui-ci connaît des difficultés passagères, paraît spécieux : rien n'interdit en effet au prêteur lui-même de prendre en compte une telle situation avant d'engager la saisie, et l'on voit mal pourquoi l'organisme de cautionnement serait, à cet égard, plus compréhensif ou plus laxiste que le service de recouvrement du prêteur. De surcroît, lorsqu'aucune solution amiable n'est trouvée, la caution peut être amenée à mettre en œuvre une hypothèque judiciaire dont le coût, à la charge du débiteur, est nettement plus élevé que celui d'une hypothèque conventionnelle.

Un autre argument avancé par les prêteurs en faveur de la caution est le caractère personnel de la garantie fournie par celle-ci, à la différence de l'hypothèque qui est une sûreté réelle, attachée au bien gagé. Ainsi, en cas de vente du bien avant la fin du remboursement, la caution peut être maintenue si le prêt n'est pas remboursé par anticipation, ou transférée sur un nouvel emprunt contracté par le même emprunteur si la vente a été suivie d'une nouvelle acquisition. Cette possibilité, certes réelle, apparaît toutefois comme un argument commercial plus que comme un véritable avantage pour l'emprunteur, dans la mesure où un tel transfert, loin d'être automatique, est soumis à un réexamen du dossier, et peut donc être refusé.

## **.. par réticence à l'égard de l'hypothèque**

Quoi qu'il en soit, l'existence d'une garantie alternative à l'hypothèque est maintenant connue et appréciée des emprunteurs, ou du moins des plus avertis d'entre eux. La part des prêts cautionnés n'a cessé d'augmenter pour atteindre environ 30 %, et tout établissement prêteur se doit de proposer le cautionnement à ses emprunteurs les plus solvables. L'emprunteur auquel le prêteur propose le cautionnement l'accepte en général très volontiers, convaincu qu'il est qu'il ne sera pas pleinement propriétaire de son bien si celui-ci est hypothéqué. Tous les acteurs, prêteurs, organismes de cautionnement ou notaires font état de cette défiance des Français à l'égard de

l'hypothèque : celle-ci serait considérée comme une restriction importante à la propriété du bien, alors que la caution serait perçue comme moins contraignante pour l'emprunteur<sup>6</sup>.

### **La garantie du Fonds de garantie de l'accession sociale (FGAS) et la caution**

Le FGAS exige que les prêts auxquels il apporte sa garantie soient assortis d'une garantie hypothécaire. On peut évidemment regretter que, de ce fait, les avantages du prêt pour l'accession sociale (PAS) soient refusés aux accédants modestes qui peuvent bénéficier d'une caution, notamment lorsqu'elle est accordée gratuitement par une mutuelle.

La garantie du FGAS est une garantie d'Etat qui a pour objet, en cas de défaillance de l'emprunteur, de compenser toute perte, définie comme une réduction du taux de rendement actuariel escompté par l'établissement de crédit lors de l'octroi du prêt, compte tenu, le cas échéant, de la partie des frais annexes légalement exigible auprès du débiteur.

Pour qu'une perte soit indemnisée par le FGAS, deux conditions doivent être réunies : d'une part, l'inscription du prêt au fichier des incidents caractérisés de paiement (FICP), d'autre part, la justification par l'établissement de crédit d'un des événements décrits dans la convention (plan conventionnel de redressement, décision de justice exécutoire, procédure collective, vente amiable ou judiciaire, créances réputées irrécouvrables). Toutefois, la SGFGAS peut indemniser des pertes, même lorsqu'il n'y a pas encore d'inscription au FICP, pour les emprunteurs justifiant d'une situation durablement compromise.

La définition très large du sinistre indemnisable permet au FGAS d'intervenir non seulement dans les cas classiques de contentieux débouchant sur une vente, avec les conséquences sociales que l'on sait, mais également en amont des phases contentieuses pour l'emprunteur de bonne foi qui se trouve, pour une raison particulière (chômage, divorce, maladie ...), dans l'impossibilité de faire face à ses échéances. Dans ce cas, le FGAS peut, par exemple, prendre en charge le coût d'un allègement temporaire de la charge de l'emprunteur. Cette action préventive a pour but de permettre à l'emprunteur en difficulté de mener à son terme, dans des conditions satisfaisantes pour toutes les parties, son projet d'accession à la propriété.

La garantie couvre les charges comprises dans le compte débiteur tenu par les établissements de crédit, c'est-à-dire :

- les échéances impayées,
- les intérêts et pénalités de retard dans les limites légales,
- les frais de justice et de procédure, dans le cas où ils sont légalement exigibles de l'emprunteur,
- les frais d'assurance (décès, incapacité de travail, perte d'emploi) restant dus à l'établissement de crédit.

Elle ne couvre pas l'indemnité de résolution, ni les autres frais non mentionnés (frais de gestion du contentieux, notamment). Enfin, c'est une garantie de dernier ressort qui ne peut, en principe, jouer que lorsque toutes les autres garanties ou sûretés ont été utilisées.

Serait-il pensable d'élargir la garantie du FGAS à des prêts sans hypothèque, mais assortis d'une caution ? Cette question a fait l'objet de réflexions au sein de la société de gestion.

---

<sup>6</sup> C'est ce que certains appellent le « syndrome du Monopoly », dont on trouve une illustration sur le site internet d'un établissement prêteur qui, pour vanter les mérites de la caution, indique qu'il s'agit d'« une garantie économique qui offre la possibilité de conserver l'entière propriété de son bien ».

La Société de gestion du FGAS (SGFGAS) indemniserait alors la caution, pour les coûts relevant de sa garantie, ce qui aurait pour contrepartie le renoncement de la caution à toute action à l'encontre du débiteur défaillant. La question reste assez théorique pour des organismes comme «Crédit-logement» : celui-ci définit les critères d'acceptation des dossiers auxquels il apporte sa caution et qui ne sont évidemment pas les plus risqués, alors que le FGAS apporte sa garantie aux prêteurs pour les encourager à accorder des crédits à des emprunteurs présentant des risques potentiels plus élevés. «Crédit Logement» et la SGFGAS s'adressent donc à des spectres de populations et d'opérations assez éloignées en termes de risques potentiels.

De surcroît, la logique de la SGFGAS est trop proche de celle de la caution pour que le recours à ces deux instruments soit aisément compatible; il s'agit d'apporter à la banque une garantie finale, quel que soit le produit de la revente du bien. FGAS et caution feraient partiellement double emploi. Si la SGFGAS acceptait de garantir un prêt cautionné, elle serait conduite en cas de sinistre à indemniser la caution elle-même. Sur quelle base se ferait l'indemnisation de la caution, dès lors que le produit de la revente serait pénalisé par l'absence d'une hypothèque. ? Quel serait en définitive l'utilité de la caution ? Poursuivre cette analyse conduirait à s'interroger sur la possibilité pour la SGFGAS d'accepter des prêts sans hypothèque, mais également sans caution.

Cette question perdra donc une partie de son intérêt si les cautions gratuites disparaissent du paysage du crédit.

## **L'AVENIR DE LA CAUTION : VERS UN DÉVELOPPEMENT AUX DÉPENS DE L'HYPOTHÈQUE**

En résumé, le développement de la caution en France tient en premier lieu à la qualité de la garantie qu'elle offre au prêteur et à la rapidité de sa mise en place, par opposition à l'hypothèque qui nécessite l'établissement d'un acte authentique. Pour les établissements prêteurs, la caution, lorsqu'elle peut être obtenue, est sans conteste une garantie préférable à l'hypothèque, de plus elle peut générer des gains de productivité.

Ce développement a, par ailleurs, été rendu possible par plusieurs facteurs :

- le coût de la garantie hypothécaire, particulièrement élevé en France<sup>7</sup> - notamment celui de l'hypothèque conventionnelle, qui comprend une taxe pour publicité foncière - à laquelle s'ajoute, en cas de revente du bien avant la fin du terme normal de l'emprunt, la mainlevée d'hypothèque, formalité relativement coûteuse. Le coût de l'hypothèque est un argument utilisé par les prêteurs pour vanter aux emprunteurs les mérites de la caution. Surtout, il permet aux organismes de cautionnement de pratiquer des tarifs rémunérateurs, et, pour certains d'entre eux, de verser un « intéressement » aux établissements prêteurs pour chaque prêt cautionné ;
- une aversion largement partagée à l'égard de l'hypothèque, nombre d'emprunteurs considérant qu'ils ne sont pas « pleinement propriétaires » d'un bien hypothéqué ;
- l'éligibilité, dans certaines conditions, des prêts cautionnés au refinancement par la Caisse de Refinancement de l'Habitat (CRH) et par obligations foncières ;
- la tradition française en matière de prêts immobiliers, qui veut que le prêteur s'intéresse à la capacité de remboursement de l'emprunteur plutôt qu'à la valeur du gage. La caution, qui est une garantie personnelle et non une sûreté réelle, s'inscrit parfaitement dans cette tradition. C'est sans doute ce qui explique que la caution soit

---

<sup>7</sup> A titre de comparaison, en Allemagne le coût de l'inscription hypothécaire (Grundschuld) avec authentification par un notaire, pour un prêt de 100 000 €, est compris entre 327 et 560 €, soit environ deux fois moins que le privilège de prêteur de deniers et trois fois moins que l'hypothèque conventionnelle en France.



inconnue, en tant que garantie de prêts immobiliers, dans les pays anglo-saxons, où les prêteurs immobiliers sont, au sens littéral de l'expression, des prêteurs sur gages.

Bien que les prêts cautionnés représentent aujourd'hui environ 30 % du montant total des prêts aux ménages, la marge de progression du cautionnement semble encore importante. Elle a été freinée, jusqu'à présent, par les habitudes prises, la garantie hypothécaire étant la règle jusqu'aux années 70, et peut-être aussi, dans certains cas, par la volonté des établissements prêteurs de ne pas voir se détériorer leurs relations avec les notaires, pour qui les actes d'hypothèque constituaient une source d'activité non négligeable. Mais l'intérêt des établissements prêteurs, de même que la prédilection des emprunteurs, sont clairement en faveur de la caution, dont le fonctionnement s'est par ailleurs simplifié, de sorte qu'il est devenu possible, pour un chargé de clientèle, d'assimiler les critères d'éligibilité à la caution et de proposer sans grand risque d'erreur un prêt cautionné à un emprunteur qui satisfait à ces critères. Certains établissements de cautionnement délèguent d'ailleurs, pour une part, la décision d'octroyer la caution aux établissements dont ils sont partenaires. Dans ces conditions, la poursuite de l'extension du cautionnement paraît plus que vraisemblable.

Il reste que le fonctionnement du cautionnement suppose un taux de défaillances très faible, donc des critères d'éligibilité relativement stricts auxquels tous les emprunteurs ne peuvent satisfaire : c'est le cas notamment des accédants modestes, ou de ceux dont les revenus, issus d'une activité non salariée, peuvent apparaître insuffisamment stables. De tels ménages, pour emprunter, devront toujours avoir recours à la garantie hypothécaire. C'est d'ailleurs pour favoriser l'accès au crédit de ces accédants modestes qu'ont été créés le PAS et le FGAS. Or la garantie du FGAS n'est accordée, rappelons-le, que pour les prêts assortis d'une hypothèque de premier rang.

Enfin, il faut mentionner une autre restriction au développement de la caution : elle concerne les règles de refinancement à l'aide d'obligations foncières, qui stipule que les prêts cautionnés ne peuvent représenter plus de 20 % des encours refinancés à la Caisse de Refinancement de l'Habitat (CRH) ou titrisés. Toutefois, cette restriction ne touche réellement que les établissements utilisant ce vecteur de refinancement, c'est-à-dire les établissements spécialisés dans le crédit immobilier.

On voit donc se dessiner un paysage où la règle, en matière de garantie de prêts immobiliers, serait la caution, l'hypothèque n'étant mise en œuvre que dans le cas des prêts d'accession sociale.

Dans un marché des garanties des prêts aux ménages que l'on peut estimer, très grossièrement, à 700 millions d'euros, et sauf à envisager une improbable réduction du coût des garanties hypothécaires, la redistribution des cartes n'est pas achevée et des parts de marché restent à conquérir.

---

Date de publication : 17 décembre 2002

N° ISSN : 09996-4304

Directeur de la publication : Bernard VORMS

Comité de rédaction : Estelle AZEMARD, Emeline BAUDE, Isabelle COUETOUX DU TERTRE, Nicole MAURY, Sylvie MERLIN, Hélène ROQUE, Jean BOSVIEUX, Thierry MOALLIC