

# **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

## **BANQUE PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

### **ECONOMIE GENERALE ET ECONOMIE D'ENTREPRISE**

**SESSION 2007**

---

**Durée : 3 heures**

**Coefficient 2 : BTS Assurance  
Coefficient 2 : BTS Banque  
Coefficient 3 : BTS Professions immobilières**

---

**Aucun matériel autorisé.**

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet comporte 4 pages, numérotées de 1 à 4.**

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR – FINANCIERS</b>		
<b>Economie Générale et Economie d'Entreprise</b>	<b>07-ECOGEN</b>	<b>SESSION 2007</b>



## **PREMIERE PARTIE: TRAVAIL METHODOLOGIQUE (10 points)**

À partir de vos connaissances et du document en annexe, répondez aux questions suivantes :

1. Identifiez 1 'axe stratégique choisi par le Crédit Agricole. Justifiez votre réponse.
2. Présentez, en les expliquant, les objectifs poursuivis par le Crédit Agricole avec cette stratégie.
3. Expliquez la phrase soulignée dans le texte « La dynamique du marché et les liens évidents entre acquisition immobilière et besoin de financement expliquent l'intérêt des banquiers ».
4. Exposez les risques liés à la stratégie retenue par le Crédit Agricole.
5. Analysez les conséquences, pour le marché immobilier, de la décision stratégique prise par le Crédit Agricole.

## **DEUXIEME PARTIE: DEVELOPPEMENT STRUCTURE (10 points)**

**Faut-il modifier les prélèvements obligatoires ?**

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR – FINANCIERS</b>		
<b>Economie Générale et Economie d'Entreprise</b>	<b>07-ECOGEN</b>	<b>SESSION 2007</b>



## Annexe

### Le Crédit Agricole se lance aussi dans l'immobilier

A son tour, la banque verte ajoute un nouveau métier à sa palette. Elle table sur un réseau de 190 agences immobilières d'ici à 2007, dont plusieurs dans l'Ouest.

Banquier, assureur et maintenant agent immobilier. Le Crédit Agricole élargit sa gamme de services. Logiquement. L'acquisition d'un logement va souvent de pair avec un besoin de financement.

« **En échangeant avec nos clients, nous avons constaté l'importance de l'immobilier dans leur patrimoine et, surtout, leur besoin de conseils. Il leur a paru légitime que nous répondions à leur demande** », explique Gérard Ouvrier-Bufferet, directeur général de la caisse régionale Loire Haute-Loire et responsable du comité de pilotage du projet, né à l'automne 2003. Le groupe était déjà présent de longue date dans la promotion et la vente de produits neufs pour les investisseurs. L'idée d'aller plus loin (ancien, gestion locative ...) est partie de deux caisses régionales. Libre aux autres de les suivre. En 2007, le Crédit Agricole espère compter 190 agences immobilières. Avec pour objectif de réaliser d'ici à 2014, 60 000 transactions par an dans l'ancien, soit 10% du total.

Sans pour autant « **casser le marché** » assure Gérard Ouvrier-Bufferet. La banque lorgne plutôt sur la clientèle à conquérir. En France, deux tiers des transactions sont réalisées dans l'ancien, dont la moitié seulement par l'intermédiaire d'un agent immobilier ou d'un notaire. La proportion dépasse 80% chez la plupart de nos voisins européens.

La puissance de ses 7 000 agences bancaires est un atout pour le Crédit Agricole, mais les deux activités resteront physiquement bien séparées. La loi l'impose. « **C'est aussi notre intérêt. Nous nous limiterons à des recommandations croisées. Mais chaque client pour l'immobilier devra donner son accord pour être mis en contact avec l'une de nos agences bancaires et inversement** », précise Gérard Ouvrier-Bufferet.

Le projet s'accompagne du lancement d'une marque nationale: Square Habitat. Son utilisation n'est cependant pas obligatoire. Les caisses régionales en décideront. Elles se lanceront aussi dans l'aventure à leur rythme. Une trentaine d'entre elles sont déjà partantes. Elles pourront procéder à des créations ou, le plus souvent, à des rachats. Ce qui permet de profiter de la notoriété et du savoir-faire de l'agence reprise.

### La concurrence n'a pas peur

La caisse Atlantique-Vendée s'inscrit exactement dans cette démarche. « Nous avons démarré, cette année, par l'acquisition des agences Euro Vendée immobilier et Atlanta, soit six points de vente sur le littoral vendéen. Nous négocions pour nous implanter dans la presqu'île guérandaise et à Nantes. Nous devrions disposer de 25 à 30 agences avant la fin de 2006 », se réjouit Bernard Merlet, directeur général du Crédit Agricole Atlantique Vendée.

Cette caisse n'est pas en retard sur les objectifs nationaux puisqu'elle espère réaliser 1 300 transactions par an, dans l'ancien, une fois son réseau en place. En Loire-Atlantique et Vendée, le potentiel est estimé à 15 000 transactions avec intermédiaire par an. « **On ne vient pas contre les agents immobiliers existants** », insiste Bernard Merlet. Il assure que plusieurs d'entre eux l'ont déjà sollicité pour être repris par le Crédit Agricole.

Cela ne surprend pas la concurrence. « **Les indépendants sont, sans doute, ceux qui ont le plus à craindre. Mais le Crédit Agricole n'inquiète pas un grand réseau constitué comme le nôtre** », affirme Ervan Briand, responsable de l'agence Orpi d'Olonne-sur-Mer. « **En Vendée, il a racheté des agences existantes. Ce n'est, ni plus ni moins, qu'un changement de direction.** » Sentiment partagé par Laforêt Immobilier. Pour Didier Gauchet, directeur de l'agence des Sables d'Olonne, « **le Crédit Agricole n'est pas un concurrent de plus. Il achète des fonds<sup>1</sup> très cher, jusqu'au double de leur valeur. Et, du coup, les équipes qui restent en place sont plutôt moins agressives qu'avant ...** »

<sup>1</sup> Il faut entendre « fonds » comme « fonds de commerce » ou « agences »

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR – FINANCIERS		
Economie Générale et Economie d'Entreprise	07-ECOGEN	SESSION 2007



## Déjà d'autres banques

Le Crédit Agricole n'est pas la première banque tentée d'investir le marché immobilier. La commercialisation de biens neufs, destinés à des investisseurs soucieux de se constituer un patrimoine, tout en réalisant des économies d'impôts, est une activité déjà ancienne. L'achat et la vente dans l'ancien ou la gestion locative (moins cyclique) relèvent, en revanche, d'une démarche plus récente. La dynamique du marché et les liens évidents entre acquisition immobilière et besoin de financement expliquent l'intérêt des banquiers. La loi les oblige à cependant séparer clairement ces activités. BNP Paribas a ainsi créé des agences autonomes baptisées «Espace immobilier». Le Crédit Mutuel Loire-Atlantique Centre-Ouest s'est doté depuis dix ans d'une filiale immobilière, Ataraxia. Son champ d'activités s'est élargi, en 1999 avec la reprise du réseau de franchise Avis Immobilier. Quant aux caisses d'épargne, elles détenaient Gestrim avant de s'en séparer, lors de la création de Natixis.

François VERCELLETTO  
Source : Ouest-France, 29-30 juillet 2006



<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR – FINANCIERS</b>		
<b>Economie Générale et Economie d'Entreprise</b>	<b>07-ECOGEN</b>	<b>SESSION 2007</b>