

# les Cahiers du Cercle

BNP PARIBAS

## Le crédit immobilier,

une spécialité de BNP Paribas  
à vocation internationale

*Société de BNP Paribas, UCB est depuis plus de cinquante ans un acteur majeur du marché français. Aujourd'hui premier établissement spécialisé dans le crédit immobilier aux particuliers par sa dimension internationale, UCB est implantée dans dix pays européens où elle propose une gamme complète de crédits immobiliers qu'elle distribue selon les business models locaux. UCB et ses filiales, qui constituent le Métier crédit immobilier spécialisé de BNP Paribas, affichent clairement leur ambition de faire l'Europe du crédit immobilier aux particuliers avant même l'harmonisation fiscale et juridique, et de devenir la référence européenne dans le domaine.*



n° 4 ■ mars 2007

 BNP PARIBAS

## QUELQUES DATES

1951

Création d'UCB

1959

La Compagnie Bancaire,  
une nouvelle structure juridique  
pour UCB et Cetelem

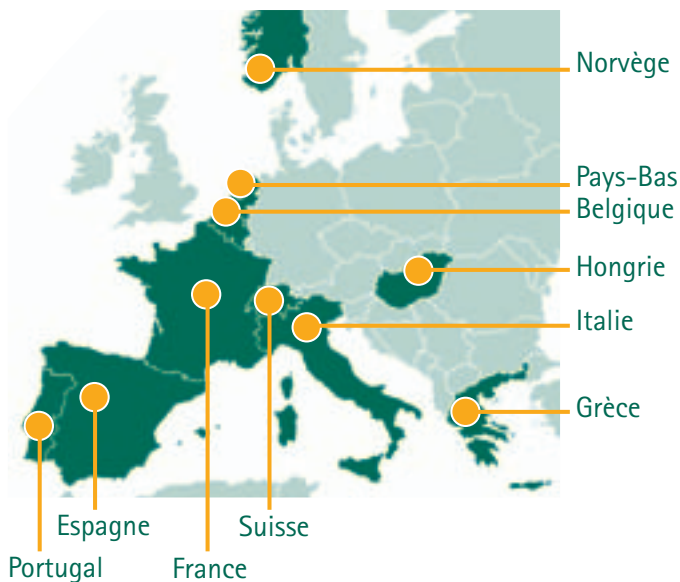
1989

Démarrage du  
développement  
européen d'UCB

### Le Métier en chiffres (au 31/12/2006)

- **Implantation européenne**: 10 pays – Belgique, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Italie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Suisse – (voir carte ci-dessous).
- **Production utilisée** (montant des nouveaux crédits utilisés par les clients): **11,8 Md€**, dont **55%** à l'international. En progression de **13%** par rapport à 2005.
- **Encours des crédits** pour l'ensemble du Métier: **32,6 Md€**, répartis équitablement entre la France et l'international, en progression de **20%** par rapport à 2005.
- **Collaborateurs**: **2 800**, également répartis entre la France et l'international.

### Un Métier à dimension européenne



### L'"e-distribution": le développement d'un nouveau canal de distribution

La vente à distance de crédits immobiliers aux particuliers a déjà prouvé sa pertinence à l'étranger, même si elle reste encore une "niche" commerciale.

En France, toutes les conditions sont réunies – accès haut débit, croissance de la consommation sur Internet – pour qu'une réelle offre de vente à distance trouve sa place. C'est pourquoi le Métier a lancé un projet d'entreprise, nommé Cont@CT, visant à développer ce canal de distribution pour répondre au nouveau segment de clientèle que sont les internautes.

### LES ORIGINES DU MÉTIER CRÉDIT IMMOBILIER SPÉCIALISÉ

Le rapprochement en France des trois entités UCB, Abbey National France et BNP Paribas Invest Immo, d'une part, et l'accélération de la croissance internationale d'UCB, d'autre part, ont donné naissance, en septembre 2005, au Métier crédit immobilier spécialisé de BNP Paribas.

Ensemble multientité, le Métier se structure autour de plusieurs marques : UCB, BNP Paribas Invest Immo en France, UCI et UCB à l'international.

Au cœur de la stratégie du Groupe en matière de conquête de parts de marché, le Métier crédit immobilier spécialisé contribue également à l'amélioration des coûts en mutualisant au sein d'UCB les fonctions centrales.

### LES DIFFÉRENTS BUSINESS MODELS AVEC INTERMÉDIAIRES : UN SAVOIR-FAIRE

UCB et ses filiales travaillent selon les business models locaux, en partenariat avec les professionnels de l'immobilier, avec les conseillers financiers ou hypothécaires ou encore avec les courtiers.

Le business model d'Europe du Sud repose essentiellement sur le partenariat avec les professionnels de l'immobilier. Ceux-là s'appuient sur la force commerciale du Métier, qui les accompagne et prend en charge la vente du crédit au client final.

En Europe du Nord, le Métier crédit immobilier spécialisé se développe aux côtés des conseillers financiers et hypothécaires et des courtiers. Ces derniers assurent directement les ventes de produits standardisés selon des procédures bien établies.

Ces diverses expertises permettent un véritable échange des "meilleures pratiques" au sein du Métier. La filiale italienne, Banca UCB, pour poursuivre sa croissance déjà très forte, a ainsi renforcé son business model inspiré du modèle d'Europe du Sud en nouant des accords avec des réseaux de courtiers.

Ces savoir-faire renforcent la capacité d'adaptation du Métier aux différents marchés, et favorisent son développement international.

1997

Rapprochement  
avec Paribas

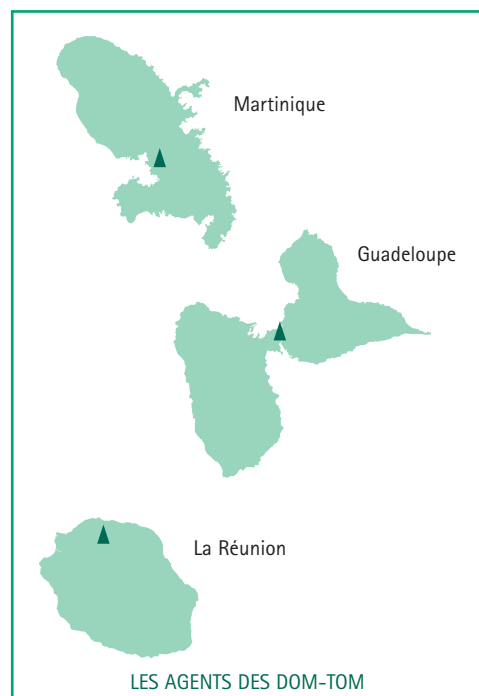
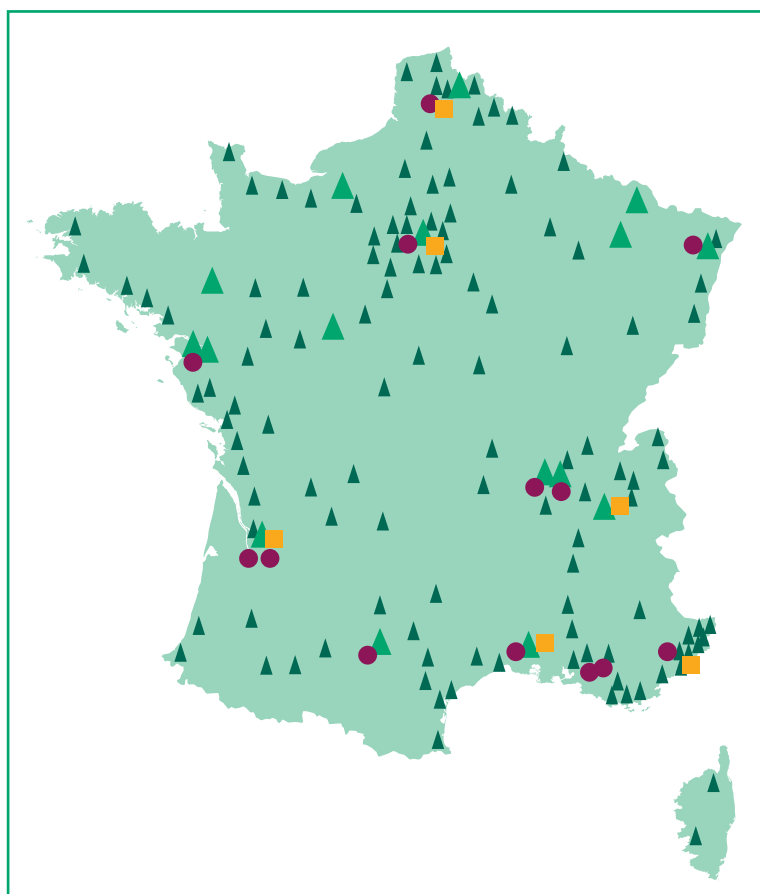
1999

Entrée dans le Groupe  
BNP Paribas

2005

Naissance du Métier crédit  
immobilier spécialisé aux  
particuliers de BNP Paribas

## Carte des implantations du Métier en France



- ▲ Agent UCB
- ▲ Agence UCB
- Agence BNP Paribas Invest Immo
- Agence International Buyers

En France, deux business models cohabitent au travers des réseaux commerciaux d'UCB France et International Buyers et de BNP Paribas Invest Immo. En liaison avec les professionnels de l'immobilier, les réseaux UCB France et UCB International Buyers couvrent tout le territoire pour assurer une relation de proximité. BNP Paribas Invest Immo, en collaboration avec les courtiers et les grands commercialisateurs, est présent dans les grandes villes de France.

### ■ UNE OFFRE UNIVERSELLE, OPTIMISÉE ET TRANSFRONTIÈRE

Spécialiste du crédit immobilier, UCB a vocation à répondre aux besoins spécifiques de chaque client sur les divers segments de marché et dans les différents pays.

Sa réactivité face à l'évolution des marchés, alliée à sa capacité d'innovation, a permis au Métier de développer une offre universelle en acquisition et en investissement locatif, pour résidents et non-résidents. Cette offre a été récemment étendue au segment du groupement de crédits.

Par ailleurs, grâce notamment à un système d'information de gestion de crédits immobiliers très largement unifié, les différentes offres du Métier peuvent passer les frontières et s'adapter aux marchés locaux.

## LE DÉVELOPPEMENT DU MÉTIER À L'INTERNATIONAL

Le Métier crédit immobilier spécialisé a l'ambition de s'implanter dans trois nouveaux pays par an. Trois grandes stratégies d'entrée dans un pays existent :

- création complète d'une structure, en bénéficiant généralement du support de BNP Paribas (cf. Belgique, Suisse) ;
- logique d'acquisition externe en achetant localement des sociétés ou des réseaux de distribution de crédits immobiliers (cf. l'implantation d'UCB en Hongrie via l'acquisition de Inगतlanhitel Plusz, fournisseur hongrois de prêts immobiliers et de services associés) ;
- création de partenariats avec des acteurs locaux pouvant appartenir au Groupe (cf. l'installation en 2007 d'UCB en Turquie aux côtés de TEB), ou indépendants du Groupe (cf. la Banque Santander en Espagne).

### Devenir le leader du crédit immobilier transfrontière

L'acquisition de résidences secondaires à l'étranger est un marché dynamique tiré essentiellement par la clientèle britannique. En 2005, 150 000 résidences secondaires ont été acquises en Europe par des étrangers. Au sein du Métier, l'activité International Buyers, héritée d'Abbey National France, dispose déjà d'une grande expérience du financement de résidences achetées en France par des Britanniques. Sa part de marché sur le territoire français est aujourd'hui de l'ordre de 20 % pour les Britanniques et supérieure à 12 % pour l'ensemble des acquéreurs étrangers. Son expertise, jumelée à la présence d'UCB dans toute l'Europe, constitue un véritable avantage concurrentiel pour permettre au Métier de devenir le leader du crédit transfrontière.



### Être le premier acteur français du regroupement de crédits

**Le regroupement de crédits consiste à consolider plusieurs prêts existants en un seul, en réduisant, à cette occasion, la charge des mensualités. Une formule qui répond au besoin des clients souhaitant restructurer leur budget ou retrouver une capacité d'épargne.**

Déjà important dans les pays anglo-saxons, le marché du regroupement de crédits est un marché récent en France. Avec une croissance annuelle de l'ordre de 20 à 30 %, il représente un axe stratégique pour les établissements financiers. Au carrefour des métiers de crédit immobilier spécialisé et de crédit à la consommation, le regroupement de crédits a donné naissance au sein du Groupe à une filiale commune à UCB et Cetelem : Métier Regroupement de Crédits (MRC). MRC a pour vocation de mettre à la disposition des autres sociétés du Groupe une gamme complète et innovante de produits tant en crédits à la consommation qu'en crédits hypothécaires, et de développer en parallèle une offre directe. Au sein du Métier crédit immobilier spécialisé, cette synergie doit permettre de développer l'offre en l'adaptant aux pratiques locales des pays dans lesquels UCB est implantée.