

Où sont passés les variables ?

Alors que tous les événements convergent pour le retour en force des taux variables dans les barèmes, ceux-ci tardent, dans les faits à réapparaître. En effet, suite aux baisses successives de la Banque Centrale Européenne et au retour d'une certaine forme de sérénité sur les marchés financiers, l'Euribor 3 mois qui sert de taux de référence aux taux variables à destination des particuliers, s'est littéralement écroulé en quelques mois passant de **5,28% le 1^{er} octobre 2008 à 1,26% au 29 mai 2009**. On aurait pu attendre de ce très fort mouvement baissier un effet mécanique sur les taux variables de crédit habitat et donc une multiplication des offres des banquiers sur ce type de produit. Force est de constater qu'il n'en n'est rien. Essayons de donner quelques éléments d'explication.

- 1) Malgré le réel dégonflement des marchés financiers, et une diminution de la volatilité, on ne peut pas dire que les marchés ont retrouvé une pleine confiance. Ce manque de confiance des différents acteurs se traduit par un renchérissement du coût de la ressource. *« Autrement dit : même avec un Euribor 3 mois très bas, il n'est pas simple pour les banquiers de construire des crédits habitat à taux variable attractifs. Il faut bien comprendre qu'outre le coût de la ressource, le coût du risque et la marge du banquier viennent « gonfler » ce futur taux variable. »* Explique Geoffroy Bragadir, Fondateur d'Empruntis.com.
- 2) La deuxième raison reste une hypothèse, mais à examiner avec attention. Nous savons que les Français préfèrent largement la sécurité apportée par les crédits immobiliers à taux fixe et ce malgré le développement de produits dits capés (plafonnés). De plus, la récente crise des subprimes aux Etats-Unis et la mise en lumière de quelques affaires de produits variables ayant plongé des ménages dans des situations très difficiles en France n'ont pas redoré le blason de ce qui reste un outil parfois très utile. Ainsi, les banquiers généralistes qui peuvent fabriquer aussi bien des produits fixes que variables, rechignent probablement un peu à fabriquer des produits considérés comme complexes, voire suspects par une majorité de Français, d'autant que les conditions de marché énoncées ci-dessus les obligerait à rogner fortement sur leur marge pour rendre ces produits variables véritablement attractifs. *« Les banques qui soignent particulièrement leur image après avoir été très attaquées ces derniers mois ne souhaitent pas prêter le flanc à la critique, d'autant que leurs produits en taux fixe sont très compétitifs »* ajoute-t-il.

Aujourd'hui, les établissements bancaires qui affichent les taux fixes les plus compétitifs proposent dans la grande majorité, des taux variables à des niveaux inférieurs de seulement **0,70% en moyenne** soit un delta insuffisant pour que ces produits soient considérés comme une véritable alternative. Il faudra donc être un peu patient pour voir le retour des taux variables avec un différentiel d'au moins 1%. Une raison demeure la **difficulté à vendre ce type de produits à la clientèle française**. La commercialisation des produits variables nécessite en effet, un gros effort pédagogique de la part des banques et plus précisément des conseillers en agence afin d'expliquer aux clients le fonctionnement de ce type de produits et surtout les évolutions attendues possibles. *« Cependant, il faut garder en tête que dans une prise de risque mesurée, les solutions variables dites capées sur le taux peuvent permettre d'emprunter plus car avec un taux plus bas, le taux d'endettement diminue de fait mathématiquement ; ou rembourser moins, mensuellement, pour le même montant emprunté. »* Conclut Geoffroy Bragadir.