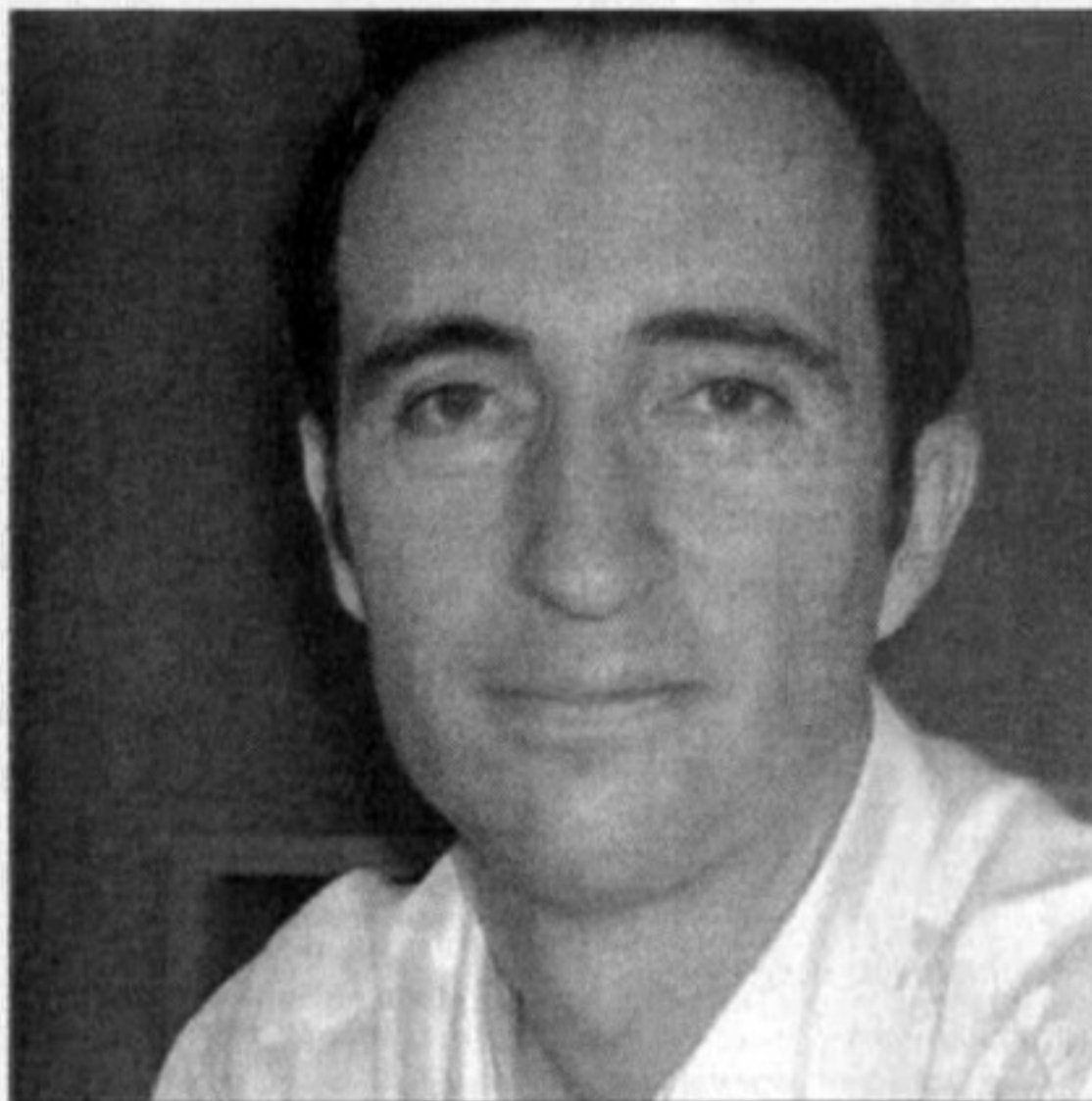


## ÉCONOMIE

## Le prêt immobilier se met au Net

*Le Niortais Emmanuel Cadiou lance la société Crédit Immobilier Direct. Quand on cherche à financer l'achat d'une maison, plus besoin de frapper à la porte de tous les banquiers pour voir lequel fait la meilleure offre.*



*Emmanuel Cadiou a passé près d'un an à convaincre les banques.*

**Q**UAND on court après un crédit pour acheter la maison ou l'appartement de ses rêves, rien de plus fastidieux que de démarcher tous les banquiers du coin pour voir lequel fait la meilleure offre. En même temps, l'époque n'est plus où l'on se contentait de solliciter sa banque sans faire

un minimum jouer la concurrence. Internet peut éviter ce parcours d'obstacles.

Sur le marché du crédit immobilier en ligne, un Niortais, Emmanuel Cadiou, vient de créer sa société, Crédit Immobilier Direct. Le candidat au crédit se rend sur le site internet

de l'entreprise, creditimmobilier.fr, et remplit un formulaire. En quelques minutes, un logiciel analyse son profil et en regard, affiche à l'écran les banques susceptibles de prêter, et à quelles conditions. Ce logiciel est la véritable force de Crédit Immobilier Direct. Emmanuel Cadiou y a consacré

3.000 heures de travail : « J'ai passé six mois dans un bureau à travailler dessus. Quand un client a rempli sa demande, les banques qui peuvent dire oui, s'affichent en vert à l'écran. Si elles s'affichent en orange, c'est qu'un des critères bloque. La sélection élimine les banques qui ne prêteront pas, par exemple pour des critères géographiques », explique Emmanuel Cadiou.

### C'est la banque qui paie

Crédit Immobilier Direct ne prête pas d'argent. Il filtre le client, sélectionne la banque qui offre le meilleur rapport service-prix, et les met tous deux en rapport. « Cela évite au client de visiter dix banques. En plus, nous avons négocié des barèmes que le client n'aurait pas s'il poussait la porte d'une agence bancaire. Elles consentent ces conditions car nous représentons pour elles un certain volume d'affaires, un peu comme un grossiste ».

Le système est gratuit pour le client. C'est la banque qui paie Crédit Immobilier Direct, au dossier. Tout cela ne fonctionne, évidemment, que parce que les banques ont donné leur accord et ont fourni leurs critères de sélection des clients afin que le logiciel les intègre. Emmanuel Cadiou a durant

près d'un an a pris son bâton de pèlerin pour les démarcher. « C'était à nous de leur prouver que nous étions des professionnels ». Emmanuel Cadiou est passé par la banque Sovac Immobilier à Bordeaux, puis le Crédit immobilier Ile-de-France. Il a également assuré la direction générale et commerciale de la société de crédit en ligne Selectaux.com à Paris.

### Marché en croissance

Emmanuel Cadiou travaille le marché de la province tandis qu'un associé, Stéphane Busson, cofondateur de l'entreprise, se charge de la clientèle Ile-de-France. Aujourd'hui en France, 15.000 demandes de crédit immobilier se font chaque mois sur internet. Le marché est en croissance constante depuis cinq ans. La clientèle, haut de gamme au départ, se diversifie : « Nous voyons aujourd'hui venir des jeunes qui accèdent pour la première fois à la propriété, et qui ne disposent pas de gros revenus parce qu'ils démarrent leur vie professionnelle ». Autre tendance : alors qu'acheter du crédit immobilier était plutôt une habitude parisienne, le marché ne cesse de se développer en province avec la propagation du haut débit.

**Yves REVERT.**