

TROUVER RAPIDEMENT
UN
PRÊT IMMOBILIER
INTÉRESSANT



Pierre Chapon⁽²⁰⁰⁵⁾
et Renaud Pestre⁽²⁰⁰⁸⁾

—
PROPOS RECUEILLIS PAR HERVÉ KABLA (84)

Pretto est une *fintech* créée par Pierre Chapon (2005) et Renaud Pestre (2008) en 2016. Elle facilite la recherche de financements pour des achats immobiliers.

Que permet Pretto ?

Pretto est la *fintech* du crédit immobilier. Notre technologie est construite pour rendre simple la recherche de son prêt immobilier, gratuitement et en ligne.

Concrètement, nous aidons les emprunteurs à préparer leur achat en certifiant leur capacité d'emprunt grâce à une analyse de leur situation financière. Le moment venu, nous construisons leur financement et négocions pour eux le meilleur taux auprès des banques. Tout cela se fait en ligne, gratuitement, et chaque emprunteur se voit attribuer un expert Pretto qu'il peut solliciter sans limites.

Comment vous est venue l'idée ?

De notre propre expérience de l'achat immobilier ! Demander un crédit immobilier, c'est encore aujourd'hui un parcours du combattant. Le processus est long, complexe et les délais sont courts. Et en plus, nous n'y connaissions rien, ce qui n'est pas idéal pour négocier.

Nous avons fait appel à des courtiers et constaté que c'est un métier très utile, mais que tout dépend de la qualité de l'interlocuteur sur lequel on tombe. C'est pourquoi nous avons décidé de réinventer ce métier.

Quel est le parcours des fondateurs ?

Pierre est X 2005 et diplômé de Politécnic Madrid, et Renaud X 2008 et HEC Entrepreneurs. Nous avons tous les deux commencé notre carrière au BCG où nous avons découvert (entre autres) le monde de la banque. Puis, c'est dans un *think-tank* entrepreneurial créé par Pierre Kosciusko-Morizet que nous nous sommes rencontrés.

Qui sont vos concurrents ?

Les grands réseaux de courtage comme Meilleurtaux ou Cafpi, qui réalisent l'essentiel de leur activité commerciale *via* des franchisés ou des indépendants. Meilleurtaux a également une offre de mise en relation à distance avec les banques, mais sans analyse de la situation financière des emprunteurs.

Nous pensons que ni les agences, ni les *call centers* ne répondent aux besoins d'une expérience efficace et rassurante qu'expriment nos clients.

Quelles ont été les étapes clés depuis la création ?

Nous avons créé Pretto fin 2016, et avons choisi de démarrer vite avec une levée de fonds de 1,3 M€ pour nous permettre de financer les six mois de R & D nécessaires à notre lancement. Depuis nous avons itéré très rapidement pour faire évoluer notre produit afin qu'il colle toujours mieux aux attentes des emprunteurs et des banques.

Aujourd'hui, nous sommes une équipe de vingt-cinq personnes : ingénieurs, designers, experts financiers et de l'immobilier, et nous aidons des milliers d'emprunteurs chaque mois.

Les simulateurs de prêt, ce n'est pas vraiment une nouveauté, non ?

Si on parle de simulateurs capables de calculer une mensualité de crédit, oui, il y en a des centaines sur internet.

Mais Pretto est beaucoup plus puissant : nous sommes capables, avec un minimum de données, de déterminer parmi les offres de dizaines de banques (que nous avons « déconstruites ») les financements les plus avantageux.

Le résultat, c'est que nous comparons des milliers de combinaisons pour arbitrer les banques et les montages financiers afin d'identifier les meilleurs taux atteignables. Tout cela évidemment bien plus rigoureusement et rapidement qu'un humain.

Le plus intéressant, c'est que la définition d'un taux n'est pas entièrement déterministe, ce qui fait que les courtiers traditionnels perdent du temps en négociation. Nous sommes en train d'accumuler les données qui permettent, avec les bons algorithmes d'apprentissage, de faire des prédictions de plus en plus fines en identifiant les paramètres qui déterminent la formation des taux au-delà des critères explicités par les banques.

Comment vous positionnez-vous par rapport aux courtiers ?

Nous sommes aux courtiers ce que les comparateurs de billets d'avion ont été aux agences de voyages : nous faisons le même métier, mais en ligne, de façon plus transparente et sans les frais additionnels d'un intermédiaire. En effet, c'est la banque qui nous finance en nous versant une commission d'apport

d'affaires – comme tous les courtiers, même si beaucoup oublient de le dire...

Comment perçois-tu l'évolution des métiers de la banque ?

Les banques sont confrontées à une révolution immense. Elles voient arriver l'intelligence artificielle comme une menace, pour l'emploi et pour leur *business model*.

De notre côté, nous pensons que la vraie menace qui pèse sur les banques est l'incroyable désaffection de leurs clients. Le service qu'elles proposent est trop souvent de très mauvaise qualité, parce que leurs SI sont antédiluviens et leurs conseillers ont un niveau de formation très aléatoire, en particulier sur la gestion de la relation client. Qui aime encore son banquier ? Cela ne peut pas durer : les sujets financiers sont trop importants dans la vie quotidienne. C'est sur ce besoin profond que capitalisent des acteurs comme Pretto en mettant l'expérience utilisateur tout en haut de leurs priorités.

Verra-t-on un jour le crowdlending transformer les prêts immobiliers ?

C'est tout à fait possible, notamment parce que certaines catégories d'emprunteurs, notamment les travailleurs indépendants, ont aujourd'hui difficilement accès au crédit : les banques restent attachées au CDI.

Néanmoins, il subsiste des barrières réglementaires, et les taux immobiliers sont incroyablement bas en France, ce qui rend difficile une rémunération attractive des prêteurs : comme on l'a vu sur le *crowdlending* dans le prêt consommation ou le prêt aux entreprises, les prêteurs alternatifs seront plus probablement des institutionnels valorisant précisément le profil de risque d'un portefeuille de crédits immobiliers, avec des attentes de rendement raisonnables.

Vous vous appuyez sur le duo d'actionnaires PKM - Hugues Le Bret. Que vous apportent-ils ?

C'est une chance pour nous d'être accompagnés par des entrepreneurs à succès (et il n'y a pas que ces deux-là !). Non seulement ils nous ouvrent leur réseau et nous rendent crédibles parce qu'ils ont accompagné Pretto dès le début, mais ils nous accompagnent et nous conseillent avec la force de leur expérience. ✕