

CFCAL répond aux nouveaux besoins d'une clientèle de plus en plus patrimoniale par une gamme élargie de services financiers

C'est dans une Alsace sous pavillon germanique que le Crédit Foncier et Communal d'Alsace et de Lorraine (CFCAL) a vu le jour, il y a 150 ans. L'établissement, créé par un groupe de notables strasbourgeois, a su développer au fil des ans une solide expertise dans le crédit hypothécaire. Sa capacité d'adaptation et son appétence pour l'innovation lui ont permis de traverser les époques, et de s'imposer en leader sur le marché du regroupement de crédits intermédié, via son réseau de courtiers et mandataires.

Cette résilience lui permet d'affronter aujourd'hui de nouveaux défis, dans une conjoncture économique et un environnement financier incertains.

Depuis 2010, c'est au sein du Crédit Mutuel Arkéa que le CFCAL écrit une nouvelle page de son histoire. Ces cinq dernières années, son équipe s'est considérablement étoffée, passant de 120 à plus de 200 collaborateurs. Une croissance visant à accompagner le développement du CFCAL vers de nouveaux marchés et une clientèle plus patrimoniale. Toujours depuis Strasbourg et ses locaux historiques – classés – au 1 rue du Dôme. Mais aussi, depuis 2018, à Paris et à Bruxelles.

Une histoire remarquable

Créé après la guerre de 1870 pour suppléer en pays annexé le Crédit Foncier de France, [le Crédit Foncier et Communal d'Alsace et de Lorraine-Banque](#) (CFCAL) a été un témoin actif de l'histoire locale. Le CFCAL a traversé le XX^e siècle tantôt côté allemand, tantôt côté français, conservant sa ligne directrice de banque hypothécaire.

Malgré la restructuration du monde bancaire (via la loi du 24 janvier 1984, dite loi bancaire), le CFCAL, à l'instar du Crédit Foncier de France, conserve ses spécificités de société de crédit foncier permettant le financement des prêts hypothécaires et communaux par l'émission de lettres de gage jusqu'en 1999. Face à un marché très concurrencé sur les segments des crédits à l'habitat et des prêts communaux, le CFCAL se lance au début des années 1990 dans une activité méconnue et de niche : le regroupement de crédits hypothécaire.

Leader français du regroupement de crédits intermédié

Filiale du Crédit Mutuel Arkéa depuis 2010, le CFCAL, banque de plein exercice, disposant des agréments de l'ACPR et l'AMF, se positionne aujourd'hui en tant que leader national du regroupement de crédits intermédié. Le CFCAL propose aussi bien des regroupements de crédits à la consommation et/ou immobilier, assorti d'une garantie hypothécaire ou non, que des prêts immobiliers. **Plus de 200 collaborateurs** œuvrent au quotidien à l'enrichissement du portefeuille de solutions de financement hypothécaire et de services dédiés à ses partenaires, principalement depuis Strasbourg.

Le CFCAL gère **plus de 6 milliards d'euros d'encours de crédits et 1,6 milliard d'euro de production annuelle de crédits**.

Disposant de la plus large gamme de solutions de financement hypothécaire du marché, le CFCAL s'appuie sur **un réseau de plus de 400 partenaires** courtiers et mandataires qui couvrent l'ensemble du territoire français. On compte parmi eux les principaux acteurs nationaux du courtage. Les services du CFCAL sont distribués sur **2500 points de vente** en France métropolitaine.

Audacieux et précurseur, le choix du CFCAL pour l'intermédiation a été conforté par la professionnalisation du métier et un encadrement réglementaire (IOBSP) qui sécurise leurs clients. Dans un marché très concurrentiel, le CFCAL se distingue par une palette de services plus large et un positionnement d'acteur national qui le valorise auprès de ses distributeurs.

Une clientèle de plus en plus patrimoniale

Les solutions de financement proposées par le CFCAL s'adressent à toute personne – salariée, profession libérale, dirigeant de société, propriétaire de bien, retraitée – désirant diminuer ses charges de crédit, restructurer son endettement ou optimiser son patrimoine.

La banque compte **près de 100.000 clients finaux**.

Durant des décennies, le CFCAL a joué un rôle social important, permettant à des foyers endettés d'ajuster leurs mensualités et de retrouver un peu d'aisance. La diversification de ses services a permis au CFCAL d'élargir sa cible ces dix dernières années. **Elle s'adresse aujourd'hui principalement à une clientèle patrimoniale**.

La banque vise également de nouveaux marchés complémentaires, comme les investisseurs immobiliers. En 2018, le CFCAL a ainsi été une des premières banques spécialisées à proposer du regroupement de crédits hybrides (permettant à la fois de renforcer la solvabilité du client et d'acquérir des biens immobiliers). La même année, la banque a lancé deux gammes de prêts immobiliers et, en 2021, un produit de nantissement de parts de SCPI. Des produits traditionnellement proposés par les banques privées, qui, via l'intermédiation, sont aujourd'hui à la portée de tous les ménages qui ont vocation à investir.

L'offre du CFCAL prend encore plus de sens dans le contexte économique actuel. Alors que les taux d'intérêt repartent à la hausse, l'épargne bancaire joue de nouveau un rôle essentiel.

Open Banking, digitalisation des process... L'innovation pour moteur

En rejoignant le Crédit Mutuel Arkéa, le CFCAL a pu bénéficier de la stratégie d'innovation du groupe et des synergies déployées entre ses différentes entités, au bénéfice d'une expérience client enrichie et personnalisée.

En 2011, le CFCAL a ainsi été parmi les premières banques spécialisées à se doter de web services et à recevoir des dossiers de crédits en API (échanges de données par interfaces applicatives). Le développement vers l'Open Banking figure dans la feuille de route de l'entreprise pour les années à venir, en cohérence avec le plan stratégique du groupe Crédit Mutuel Arkéa, Transitions 2024.

L'Open Banking, qui permet aux banques de partager leurs données avec d'autres acteurs du secteur financier, ouvre en ce sens une nouvelle ère dans la façon de proposer des services financiers, notamment par l'apport de l'agrégation des comptes bancaires. Déjà bien ancrée pour le crédit immobilier, cette pratique n'en est qu'à ses prémices pour le regroupement de crédits. Les enjeux sont cruciaux : meilleure connaissance des clients, fiabilité et sécurité des informations, validation accélérée sur la faisabilité des projets ou encore instruction plus rapide des dossiers.

Informations complémentaires et visuels disponibles sur simple demande.

CONTACT PRESSE

Maureen LABBAYE
maureen@noiizy.com
07 67 58 55 95

Adelise FOUCAULT
adelise@noiizy.com
07 67 49 93 46