

ANALYSE

MALENDETTEMENT, ÇA N'ARRIVE PAS QU'AUX « PAUVRES » !



La notion de malendettement apparaît de plus en plus dans la littérature et la presse spécialisée en matière de surendettement. Si l'on pouvait le situer sur une carte, ce concept serait la zone à deux pas du bord de la falaise et dont vous n'avez pas vu la signalisation vous appelant à la plus grande prudence budgétaire.

En quelques mots :

- Définitions : Surendettement et malendettement, question de détail ?
- Idées reçues sur le surendettement et les défauts de crédits.
- Consommateur·trice ou prêteur·euse ; à qui la faute ?
- « Malendettement » nouvelle pudeur langagière ou mise en lumière nécessaire d'un risque invisible

Mots clés liés à cette analyse : types de crédits, surendettement, inclusion financière, organismes et institutions de crédits, responsabilité des prêteurs

INTRODUCTION

Vous avez résisté au Black Friday et n'avez pas cédé à la fièvre acheteuse de fin novembre. Saint Nicolas et l'anticipation des fêtes vous avaient néanmoins fait mettre la main au portefeuille ... juste avant que votre télévision ne décide de vous lâcher !

Bien entendu, vous avez pesé le pour et le contre d'une nouvelle télévision, vous avez fait votre budget de décembre et des prochains mois et vous avez même refusé le contrat de prolongation de garantie sachant qu'ils sont chers. De plus, comme on nous dit que les taux d'intérêts sont bas, vous avez signé ce crédit pour une belle télé 4K et Led à 699 euros.

Dans cette situation, et au moment précis de passer à la caisse, beaucoup de gens connaissent bien les caractéristiques de la télé qu'ils achètent. Un certain nombre (plus petit) a également pris connaissance des spécificités du crédit, mais la majorité des acheteurs·euses n'ont aucune idée quant au fait de savoir s'ils·elles sont bien ou malendetté·e·s !

Et vous ?

1. Premier pas vers le surendettement

A la différence du « surendettement », le « malendettement » ne dispose pas encore d'une définition partagée par l'ensemble des acteur·rice·s du crédit. Ce terme est apparu à la

fin des années 90 dans le cadre de la création par le Crédit Agricole Nord Est des « points passerelle »¹ visant à accompagner ses client·e·s lors de coups durs. « Malendettement » s'est petit à petit imposé comme un stade précédant le surendettement, mais aussi et surtout comme étant le fruit d'un crédit inadapté aux besoins du·de la client·e.

Alors qu'un taux d'endettement de 50 % des revenus est considéré comme le seuil pour parler de surendettement, c'est dès 20 % d'endettement que vous serez identifié·e comme malendetté·e. Mais si vous gagnez 2.000 euros net et que vous avez 401 euros de crédits, vous n'êtes pas nécessairement mal endetté·e, car cette notion dépasse l'unique indicateur mathématique.

Au-delà d'un pourcentage de référence, là où le surendettement peut être défini² par une situation non passagère plaçant l'emprunteur·euse dans l'incapacité de faire face à ses dettes non professionnelles et charges mensuelles ; le malendettement est souvent cité comme une situation instable « mais pas irréversible » et souvent résultant non pas d'une faute de gestion mais d'un mauvais « choix » de crédit. Évidemment, derrière la référence au « choix » des client·e·s se profile la question de l'information et du conseil qui leur est donné par les vendeur·euse·s de télévision et autre.

Mais peut-on vraiment croire qu'une grande surface soit un lieu opportun d'information et de réflexion ? Dès lors, plutôt que mettre le focus sur le devoir d'information par le prêteur, la législation ne doit-elle pas privilégier des moyens plus radicaux comme l'interdiction pure et simple que la vente de la télévision et la vente du crédit soit faite par la même personne, ou encore d'imposer un délai de réflexion avant la contractualisation d'un crédit, ...

Revenons à la situation présentée en introduction concernant le crédit pour une télévision. Ce qui fera de cet achat réfléchi une situation de malendettement ou non sera surtout la nature du crédit et le fait que ce type de crédit soit adapté à mes besoins, ma situation.

Autrement dit, ma carte Carrefour (éventuellement obtenue lors de l'achat de la télévision) ne me sert pas de crédit hypothécaire ! Et pourtant, en achetant ma nourriture à crédit avec ce type de carte plutôt qu'une carte de débit, je laisse « apparemment » disponible des liquidités pour payer mon crédit hypothécaire ce mois-ci. Une pratique que déclarent utiliser certains ménages pour s'en sortir. Mais quand la liberté d'acheter (ses courses mensuelles) à crédit devient une nécessité, le

¹ Oubrier A., Le « malendettement », une situation encore difficile à détecter, L'AGEFI Hebdo, 25 octobre 201, <http://www.agefi.fr/banque-assurance/actualites/hebdo/20151210/malendettement-situation-encore-difficile-a-148249>

² Wiki Credit, Qu'est-ce que le surendettement ?, <https://www.wiki-credit.fr/surendettement>
Malendettement, ça n'arrive pas qu'aux « pauvres » !

surendettement n'est pas loin. Dans ces situations, l'ouverture de crédit, de par son côté permanent, est un piège qui finit par se refermer sur les ménages en difficulté. Mais ce n'est qu'une fois conscients d'être endettés que les ménages peuvent chercher des solutions à une situation déjà lourde de conséquences. Avoir tiré une sonnette d'alarme dès les signes de malendettement aurait permis d'agir plus vite et de devoir faire face à une situation budgétaire moins dégradée, donc plus « facile » à régler. Mais pour appeler à l'aide, il faut savoir que l'on est en danger. D'où l'importance de mettre en lumière cette notion de malendettement.

2. Qui est concerné ?

Étant tous et toutes trop habitué·e·s à ne nous concentrer que sur le prix de l'objet acheté et/ou sur la mensualité à rembourser, nous en oublions de regarder de plus près le type de crédit que nous acceptons. Mais même en étant attentif·ive, si nous ne savons pas faire la différence entre une vente à tempérament, un prêt à tempérament ou une ouverture de crédit, nous sommes alors exposé·e·s au malendettement.

Comme pour le surendettement, le malendettement n'est donc pas principalement une question de dépenses excessives. En effet, plus de 350.000 ménages en Belgique étaient en situation de surendettement en 2018. Notons que bon nombre d'entre eux avaient un niveau de vie aisé jusqu'à un accident de vie qui les a fait s'enfoncer dans le surendettement³. Le surendettement n'est pas une maladie de pauvre mauvais gestionnaires, c'est une maladie de société aux nombreuses portes d'entrées.

3. A qui la faute ?

Comme le détaille le rapport Financité 2019⁴ sur l'inclusion financière, depuis 2008 le nombre d'emprunteur·euse·s est en constante augmentation et a dépassé en 2018 les 6 millions de personnes en Belgique. Cela représente 68% de la population majeure. De plus, selon une enquête de Wikifin⁵ environ 60 % des répondant·e·s ne considèrent pas l'utilisation de la carte de crédit d'un supermarché ou d'une banque, ou l'achat à tempérament d'un GSM avec abonnement comme des crédits. Selon cette même enquête, 15 % des Belges utilisent pourtant leur carte de crédit en cas de solde insuffisant sur leur compte à vue.

³ Franchimont B., « Le surendettement des belges », Le Soirmag, 19 avril 2018, <https://soirmag.lesoir.be/152040/article/2018-04-19/le-surendettement-des-belges>

⁴ Rapport 2019 sur l'inclusion Financière / Financité / <https://www.financite.be/fr/reference/rapport-sur-linclusion-financiere-2019>

⁵ Wikifin.be, *Résultats de l'enquête – mars 2018, votre crédit mérite réflexion*, 2018. <https://www.wikifin.be/fr/votre-credit-merite-reflexion>

Néanmoins, que cette croissance du nombre d'emprunteur·euse·s (+30 % en 10 ans) soit le fruit de la crise, de la publicité ou de tout autres facteurs (qui ne sont pas le sujet de cette analyse), la législation belge rend responsable « le·la prêteur·euse » d'une évaluation « rigoureuse » de la solvabilité du·de la demandeur·euse.

Dès lors, et sans nier la part de responsabilité des client·e·s dans leurs choix de consommation (y compris de produits financiers), il est néanmoins légitime de se pencher sur le rôle des prêteur·euse·s dans les défauts de crédits. En effet, ceux·celles-ci gagnent leur vie là où d'autres risquent de détruire la leur s'ils·elles sont mal conseillé·e·s. Il est aisé de comprendre qu'aucun·e client·e n'a pour objectif d'être surendetté·e (ou malendetté·e) ; alors que dans le même temps, le surendettement du·de la client·e peut ne pas être du tout une préoccupation du·de la prêteur·euse. En effet, celui·celle-ci étant mis sous la pression du chiffre d'affaires de son entreprise et n'assumant individuellement aucune conséquence suite à un défaut de crédit, il·elle peut se réjouir de chacune de ses « ventes » de crédit, comme s'il ne s'agissait que d'une vente de télévision sans conséquence.

Bien que l'on puisse dire que le nombre des ces défauts est en baisse depuis plusieurs années, il n'en reste pas moins que cela concerne concrètement 5 personnes sur 100 ayant un crédit, c'est-à-dire 354.879 personnes. Autrement dit, si une seule ville abritait cette population, elle serait la troisième de Belgique derrière Bruxelles et Anvers...

Mais on peut surtout constater que les défauts de paiement ne sont pas du tout répartis de manière proportionnelle au sein de chaque type de crédits. Certains crédits sont donc plus dangereux que d'autres ... même pour une télévision.

Types de crédits

La **vente à tempérament** : vous achetez en magasin et emportez la télévision immédiatement. Vous la paierez en plusieurs mensualités (pas toujours au magasin d'ailleurs) dont le montant, le taux d'intérêt et la durée du remboursement sont fixés. Dans ce cas, le crédit est très souvent proposé et expliqué par le·la vendeur·euse du rayon qui n'est pas un·e professionnel·le du crédit.

Un **prêt à tempérament** : vous avez emprunté auprès d'une banque ou d'une institution de crédit un montant précis mais sans préciser l'usage. Une fois les 699 euros nécessaires à l'achat de la télévision obtenus, vous êtes encore libre d'utiliser ce montant à une autre dépense. Vous payez le magasin puis rembourserez votre crédit à l'organisme prêteur en plusieurs mensualités dont le montant, le taux d'intérêt et la durée du remboursement

Malendettement, ça n'arrive pas qu'aux « pauvres » !

sont fixés. Vous êtes face à un·e professionnel·le, mais qui aura tendance à vous proposer par “facilité” un montant plus important que votre besoin réel.

Une **ouverture de crédit** (aussi appelé crédit revolving) : à tout moment le·la consommateur·rice peut faire un ou plusieurs achats selon un plafond maximum fixé. Au fur et à mesure de ses achats, mais aussi des remboursements mensuels (souvent des montants relativement petits) la durée du remboursement (et parfois le taux) sont adaptés. L’argent (le crédit) reste donc disponible à durée indéterminée.

Pour une définition plus complète, consultez l’onglet “Thématique : emprunter⁶” du site du Wikifin qui propose aussi quelques conseils de gestion dans l’onglet “Outil”

Mauvais élèves...

En comparant la part de marché de chaque type de crédit avec la part des défauts de paiement, les ventes à tempérament apparaissent comme des crédits dangereux vous installant dans le malendettement. En effet, ils représentent moins de 2 % des crédits octroyés, mais 20,25 % des défauts de paiements. Parmi les explications à ce taux « d’échec » énorme, il est sans doute aisé de comprendre (ou de se souvenir) que l’explication et la signature en magasin du crédit pour la télévision n’aura pris que quelques minutes (au beau milieu du rayon ou à la caisse).

Une signature (rapide) en magasin concerne également les ouvertures de crédits qui, elles aussi, sont souvent faites quasiment sans information complète des client·e·s. C’est pourquoi Financité, dans la recommandation 35 de son mémorandum⁷, propose (entre autres) d’imposer un espace réservé à la transmission d’information liée à un crédit fait en magasin et donc interdire que cela ne se fasse par exemple à la caisse, comme c’est le cas actuellement.

Le taux de défaut de paiement des prêts à tempérament (7,5%) est non seulement plus bas que celui des ventes à tempérament (20,25%), mais il est en plus bien inférieur à sa part de marché (18,6%).

Au vu des chiffres relatifs aux ouvertures de crédit, qui représentent 50 % des crédits et seulement 5 % des défauts de paiements, celles-ci peuvent sembler avoir un bon bulletin. Mais il n’en est rien.

Comme ce type de crédit est ouvert à durée indéterminée (à la différence des ventes ou

⁶ Wikifin

<https://www.wikifin.be/fr/thematiques/emprunter/credits-la-consommation/pre-temperament>

⁷ 56 propositions pour une finance solidaire, proche et adaptée aux citoyens, Mémorandum Financité 2019, <https://www.financite.be/fr/article/positions-et-memorandums>

Malendettement, ça n’arrive pas qu’aux « pauvres » !

crédits à tempérament qui ont une date de fin), « à priori, une fois obtenu il intégrera pour toujours le stock des crédits⁸ ». En effet, qui a déjà annulé son ouverture de crédit du Carrefour même quand nous n'utilisons plus la carte gratuite ? Capter un·e client·e à (longue) durée indéterminée est aussi une des raisons pour lesquelles certain·e·s opérateur·rice·s poussent à la signature d'ouverture de crédit.

De plus, les chiffres des défauts de paiement intègrent les ouvertures de crédit non utilisées par les client·e·s et qui, dès lors, ne risquent pas de défaut de paiement. L'évaluation à 5 % de défauts de paiement est donc tout fait faussée.

De plus, en se souvenant qu'un crédit « plus c'est long, plus c'est cher » et que la durée de remboursement de ma télé pourra être facilement rallongée de quelques mois si je me décide aussi d'y ajouter le remboursement de mon nouveau canapé ... nous comprenons que l'ouverture de crédit à tous les atouts du « malendettement ».

4. Qui passe à la caisse ?

Ces chiffres de défauts de paiement vont à l'encontre de notre croyance selon laquelle les prêteur·euse·s n'ont pas intérêt à avoir de « mauvais·es payeur·euse·s » comme client·e·s ou encore que les banques et autres organismes de crédit perdent de l'argent avec les crédits non remboursés.

Car au final, ce sont très majoritairement les client·e·s qui passent à la caisse, même quand les torts ne sont pas partagés !

En effet, les taux d'intérêt sur découverts et autres « amendes » de retard à prix exorbitant représentent des montants colossaux qui complètent largement les rentrées de ces entreprises qui ont donc un intérêt financier à avoir aussi dans leur portefeuille quelques client·e·s déjà en difficultés. Le ton menaçant des courriers liés à ces rappels et la peur de l'huissier font, qui plus est, que les client·e·s s'exécutent sans même remettre en question les tarifs qui leur sont imposés, ni l'information qui leur en a été faite à ce sujet.

Comme Georges Petit-Gras le présente dans l'article « Lutter contre le malendettement / le point de vue du banquier⁹ » : « *Ce n'est pas que les gens n'ont plus d'argent, c'est que les*

⁸ Jerusalmy O., Centrale des crédits aux particuliers : analyse des données statistiques 2017, Financité, janvier 2018.

<https://www.financite.be/fr/referance/centrale-des-credits-aux-particuliers-analyse-des-donnees-statistiques-2017>

⁹ Petit-Gras G., « Lutter contre le malendettement », Empan 2011/2 n° 82, p. 65-69

https://www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=EMPA_082_0065

Malendettement, ça n'arrive pas qu'aux « pauvres » !

gens n'en ont plus assez. Le premier qui exige, le premier qui tape fort du poing sur la table est payé. Tant pis pour les autres ». Ou plus précisément, aurait-on tendance à compléter : tant pis pour les autres dépenses comme celles de santé, d'alimentation, ...

L'usage de sous-traitance pour gérer les défauts de paiements, voire la revente complète de ces contrats à des entreprises (privées faut-il le préciser) spécialisées dans le recouvrement augmente la déresponsabilisation de l'entreprise émettrice du crédit. Cette pratique peut d'ailleurs être qualifiée de « titrisation » que le grand public avait découvert à l'occasion de la crise des subprimes ... ayant engendré la crise économique mondiale et de nombreuses faillites de grandes banques « casino ».

CONCLUSION

Mettre en lumière le malendettement est nécessaire afin de permettre une prise de conscience par les ménages et les acteur·rice·s de prévention d'un risque de surendettement. Cela devrait permettre une intervention plus rapide auprès de ces ménages en cas de difficultés et ainsi éviter le cercle vicieux du surendettement. Néanmoins, il s'agit aussi, au travers de ce concept, de mettre en lumière le manque de responsabilité de nombreux·euses fournisseur·euse·s de crédits qui considèrent le crédit comme s'il était un produit comme un autre.

Vendre un crédit est évidemment bien plus dangereux que vendre un téléviseur. D'autant plus que, comme le dévoile le rapport sur l'inclusion financière 2019 de Financité¹⁰ (évoqué plus haut), 34% des ménages en belgiques sont en « détresse financière ». Cela signifie qu'ils doivent puiser dans leurs économies pour boucler le budget du mois ! De plus, 68% des ménages déclarent qu'il leur est difficile, très difficile voire impossible d'épargner. Face à ces chiffres (en augmentation en Belgique), il semble évident qu'il faut renforcer la prévention et l'accompagnement en matière d'accès au crédit.

De plus, la notion de malendettement, qui sous-entend qu'il existe un « bon endettement », ne doit pas être de ce fait une ode au crédit et à la croissance de la consommation. Si le crédit à tout son sens pour réaliser des investissements et/ou faire face à des difficultés passagères, il reste un risque supporté pour les ménages bien plus que par les prêteur·euse·s.

Enfin, le malendettement ne doit pas non plus être une voie royale pour faire croire que le rachat de crédit (comme par hasard souvent promotionné dans les articles et

¹⁰ Bero A., Fily A., Rapport 2019 sur l'inclusion Financière, Financité, décembre 2019, p. 60-61
<https://www.financite.be/fr/reference/rapport-sur-linclusion-financiere-2019>

recherches internet faites lors de cette analyse) est forcément la solution, surtout quand les entreprises qui le proposent sont de même nature que celles ayant vendu le mauvais type crédit.

Vous pouvez maintenant rallumer votre télévision...

Didier Palange

Décembre 2019

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.

Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :

Finance et société : Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.

Finance et individu : Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.

Finance et proximité : Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.

Depuis 1987, des associations, des citoyens et des acteurs sociaux se rassemblent au sein du Réseau Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire. Le Réseau Financité est reconnu par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.