

Prêteurs à problème pour clients dans le pétrin

Les « payday lenders », espèce très spéciale de prêteurs qui offrent des tous petits crédits, très chers, à des clients faisant face à des besoins urgents de liquidités ont fait l'objet d'une étude¹ cherchant à identifier des critères objectifs de mauvaises pratiques. Cet article va donc permettre au lecteur de découvrir de quoi ces prêteurs sont capables, pourra se réjouir de savoir que la loi belge les protège de tels énergumènes² et que les indicateurs d'identification de mauvais prêteurs proposés seraient bien utiles comme outil de vérification de la qualité du marché du crédit sous l'angle de l'inclusion financière.

Payday lenders : de quoi s'agit-il ?

Prêteurs du « jour de paye », ils octroient des crédits de petits montants, pour des termes très brefs, remboursables en une fois ! Le plus souvent, au moment de la paye, qui, au Royaume Uni où ces prêteurs sont nombreux, se fait couramment chaque semaine.

A quoi ça sert ?

Et bien, ça sert à dépanner en cas de coup dur, en cas de fin de mois difficile, quand une dépense imprévue vient gonfler les dépenses de ménages aux ressources limitées.

Dans l'absolu, bien qu'assez cher, ce type de crédit peut parfois être une solution de dépannage assez utile. C'est en tout cas vraisemblable lorsque l'on y fait appel une fois, exceptionnellement, pour couvrir une dépense imprévue.

C'est quoi le problème, alors ?

En réalité, les pratiques généralement observées dans cette industrie constituent un véritable catalogue de mauvaises pratiques. Certes, tous les acteurs ne cumulent pas toute avec la même intensité, mais la question n'est pas vraiment là. Car derrière ces pratiques, il y a un modèle économique qui génère des bénéfices privés d'autant plus plantureux qu'ils créent des problèmes à des clients. Et c'est bien là où le bât blesse.

- **Capacité de remboursement**

Une étude britannique³ nous apprend que loin d'être exceptionnelle, l'absence de vérification des capacités de remboursement de nouveaux clients est l'apanage de 26 % des prêteurs. En outre, quand elle est présente, elle n'est pas forcément faite de manière attentive, sur des pièces probantes. C'est bon moyen de réduire les coûts de production des crédits, d'une part, alors que les taux d'intérêts et les pénalités de retards pratiqués permettent d'autre part à ces prêteurs de plus que compenser les éventuelles pertes liées aux clients en défaut de paiement.

- **Renouvellement, refinancement et emprunts à répétition... un machine à bénéfice**

Ici, on touche du doigt le point sensible : c'est bien parce qu'une partie significative des clients renouvellent et/ou empruntent à répétition que les problèmes commencent...

OFT arrive sur ce point à une conclusion plutôt choquante : au Royaume Uni, 28 % de ces crédits sont renouvelés et au moins 5 % le sont 4 fois ou plus !!... mais l'étude OFT va plus loin, puisqu'elle met en lumière que 32 % de l'ensemble des crédits sont remboursés avec retard ou pas remboursés du tout. Mais alors, ces entreprises doivent friser la faillite ?

Les conclusions des diverses données collectées montrent que ce sont précisément ces clients en difficulté qui génèrent plus de 80 % des revenus des prêteurs ! En contrepoint, on ne peut que constater que seuls 20 % des revenus sont issus des clients qui n'utilisent le produit qu'une fois à

1 Cet article repose sur une étude en cours menée par EFIN et le Réseau Financité. Elle sera disponible dans la bibliothèque en ligne : <http://www.financite.be/fr/references-bibliographiques>, « Payday loan, a toxic product? »

2 Pourvu que ça dure

3 Office of Fair Trading. *Payday Lending. Annexe A - Quantitative Findings*. OFT1481a. March 2013. (OFT)

- l'occasion (les sans problèmes, en somme).
- **Une concurrence limitée et des publicités agressives**
Quand l'argument de vente repose sur la rapidité et la simplicité d'octroi (60 % des sites internet des payday lenders) « Obtenez votre crédit ici et maintenant...tout de suite ! », on comprend mieux que la comparaison des offres et la réflexion ne sont pas mises en avant. Ceci d'autant plus que les clients intéressés le sont justement car ils vivent l'obtention d'argent liquide comme la solution à leurs difficultés et qu'ils sont, dès lors, dans une position de négociation faible sinon nulle.
 - **Exploiter la malchance**
Il est temps de compléter l'information relative à ces prêteurs en abordant le volet ... taux d'intérêts...
Classiquement, au Royaume Uni, les taux pratiqués peuvent démarrer autour de 40 % l'an et s'envoler à des taux de 400 % voir même de 4000 %.
Si ces taux sont sensés couvrir les risques liés au risque de défaut, argument qui peut paraître logique dans la bouche du prêteur, ils sont sans doute aussi à l'origine d'un tel volume de défaut... Dans tous les cas, on aura compris que ce type de prêteur n'a pas véritablement philanthrope.
 - **Recouvrer les arriérés de manière musclée**
On ne s'étonnera pas, à ce stade de notre article, qu'ici aussi, les pratiques de cette industrie s'illustrent tristement : l'étude OFT relève que 61 % des plaintes des usagers portent sur les pratiques agressives voir harcelantes de recouvrement auxquelles ils font face.

Comment faire le tri des opérateurs ?

L'hypothèse posée est que ce type d'opérateurs rencontre plus de défaut de paiement et plus de sinistre (perte sèche des montants non remboursés) que la moyenne des autres prêteurs et que c'est précisément grâce à ces difficultés de remboursements rencontrés que les profits réalisés sont plus importants. Dès lors, la mesure proposée pour trier les prêteurs sous l'angle de la part des « produits qui ne génèrent pas de difficultés d'usage », est de collecter et de comparer les données relatives au taux de défaut et de perte à celui des taux de profits. Les prêteurs toxiques étant ceux qui voient leurs bénéfices s'envoler alors les taux de défaut et de sinistre sont élevés : puisque qu'avant d'aboutir au sinistre, le consommateur a bien souvent multiplié les renouvellements et payé des pénalités de retards significatives.

En avant vers un monitoring des difficultés d'usage des crédits..

En Belgique, si les taux de défauts par prêteurs et par type de crédit sont calculés par la Centrale des Crédits aux Particuliers, ils ne sont toujours pas rendus public. Une partie du travail est toutefois déjà réalisée. Une seconde serait de pouvoir distinguer, sous l'angle comptable (à intégrer donc dans le reporting financier des prêteurs), les revenus issus des crédits sans retards ni défauts de ceux générés par les crédits qui rencontrent des difficultés.

Un tel monitoring représenterait un pas essentiel en faveur d'une dynamique d'inclusion financière au sein de cette industrie.

En effet, si le marché belge du crédit est plus sain, il n'en est pas moins vrai que les ouvertures de crédit, en particulier celles proposées hors agence bancaire, connaissent un volume de défauts important. Les modèles économiques diffèrent donc d'un prêteur à l'autre et ils impactent assez directement les pratiques commerciales, dans ce qu'elles respectent avec plus ou moins de zèle les obligations d'information et de conseil dans la phase pré-contractuelle.

