

# Analyse



Prêteurs :  
responsables ou  
prédateurs ?

Montre-moi tes comptes, je  
te dirai qui tu es.

Réseau

Financité

Ensemble, changeons la finance



FÉDÉRATION  
WALLONIE-BRUXELLES

***Pas facile de discerner au sein des prêteurs lesquels sont responsables, lesquels sont prédateurs. Ni la communication, ni le marketing ne peuvent permettre une lecture fine de ces dimensions. Mais ce n'est pas le cas des comptes, qui, s'ils étaient adéquatement organisés et analysés, seraient à même de fournir une information de première main en la matière.***

***Exploration d'hypothèses réalistes, construites sur l'étude du marché des « payday lenders » britanniques.***

**En quelques mots :**

- L'identification de prêteurs prédateurs est essentielle pour la protection du consommateur.
- Les critères d'identification doivent être objectivés et solides.
- L'identification peut servir de base à une politique volontaire de lutte contre le surendettement.
- Payday lenders : une présentation.

**Mots clés liés à cette analyse**: crédit, prêteur, endettement, surendettement, responsable, prédateur.

## 1 Introduction

Alors que le terme de crédit responsable est de plus en plus utilisé, il semble perdre au fil des ans son sens. Comme souvent, la récupération de cette terminologie par le marketing de l'industrie elle-même aboutit à la galvauder alors qu'elle est pourtant utile pour le consommateur, le législateur.

***Un monitoring pour mesurer la qualité des crédits.***

Pour éviter ce type de dérive, on pourrait construire un monitoring qui intégrerait des mesures de la qualité des crédits proposés sous l'angle de l'inclusion financière. Dans quelle mesure les crédits offerts génèrent-ils ou non des difficultés d'utilisation pour les clients ? Ces difficultés seraient de différents ordres, mais tourneraient autour du remboursement – du retard à la perte sèche, en passant par le défaut enregistré à la Centrale des Crédits – et du paiement de pénalités conséquentes aux usages inappropriés.

## Payday lenders

Les « payday lenders » sont une espèce très spéciale de prêteurs qui offrent de tous petits crédits, très chers, à des clients faisant face à des besoins urgents de liquidités. Malgré une série de tentatives, cette espèce n'a pas réussi jusqu'ici à s'installer sur notre territoire national, le cadre légal tout comme la vigilance du SPF Economie les ayant repoussés avec succès jusqu'ici. Comme nous le verrons, l'étude de ces prêteurs

britanniques a permis de mettre en lumière un phénomène particulièrement toxique : et bien oui, **dans certains cas, des prêteurs génèrent d'autant plus de bénéfices que leurs clients rencontrent des difficultés d'usage.** Inutile de dire que l'identification d'une telle pratique est essentielle pour pouvoir la combattre, et que pour ce faire, il serait opportun que des indicateurs basés sur des données comptables soient développés.

## 2 Payday lenders : de quoi s'agit-il ?

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

## 3 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.

## 4 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 les cumulent pas toutes 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.

### 4.1 Capacité de remboursement

Une étude britannique menée par OFT<sup>1</sup> 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 un bon moyen de réduire les coûts de production des crédits, tandis que les taux d'intérêt et les pénalités de retards pratiquées permettent à ces prêteurs de compenser largement les éventuelles pertes liées aux clients en défaut de paiement.

---

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

## 4.2 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 l'occasion (les « sans problèmes », en somme).

*Les clients en difficulté qui génèrent plus de 80 % des revenus des prêteurs !*

## 4.3 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. D'autant plus que les clients intéressés le sont justement car ils envisagent 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.

## 4.4 Exploiter la malchance

Il est temps de compléter l'information relative à ces prêteurs en abordant le volet... taux d'intérêt... 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 %.

### **Petit exemple évocateur<sup>2</sup>...**

En effet, en fonction de la méthode de calcul utilisée, le taux d'intérêt peut varier de manière très significative. Sous une présentation aussi simple que : « Payez 15£ pour un emprunt de 100£ à 14 jours », peut se cacher, en fonction du type d'usage que l'on fera du crédit, un taux d'intérêt annualisé variant de 391 %... à... 3733 %.

2 [http://en.wikipedia.org/wiki/Payday\\_loan](http://en.wikipedia.org/wiki/Payday_loan)

£15 sur £100 pendant 14 jours représente le ratio de  $15/100 = 0.15$ , ceci étant le taux à 14 jours.

1) Sur une année complète (365,25 jours), le taux agrégé atteint 391 % (considérant que l'on maintient l'emprunt de £100 tout au long de l'année, et que l'on paye £15 tous les 14 jours) :  $0.15 \times (365,25/14) = 3.91$ , ce qui convertit en % atteint le montant de :  $3.91 \times 100 = 391\%$

OU

2) Le taux agrégé annuel atteint 3733 % si l'on considère qu'un nouveau crédit est contracté tous les 14 jours, afin de couvrir le principal et la charge d'intérêt, et que chaque nouveau crédit est contracté à un taux de 15 % du montant emprunté... Dans ce cas :

$(1 + 0.15)^{365,25/14} - 1 = 37.33$ , ce qui convertit en pourcentage d'intérêt :  $37.33 \times 100 = 3733\%$ .

*Si des taux de 300 à 3000 % sont censés couvrir les risques d'impayés, ils sont sans doute aussi à l'origine d'un tel volume de défaut...*

Si ces taux sont censés 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'est pas véritablement philanthrope.

#### 4.5 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.

### 5 Comment faire le tri des opérateurs ?

L'hypothèse posée est que les prêteurs prédateurs rencontrent plus de défauts de paiement et plus de sinistres (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 profit. Les prêteurs toxiques étant ceux qui voient leurs bénéfices s'envoler alors que 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.

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

On l'a dit, en Belgique, point de cette espèce de prêteurs. Le cadre légal est suffisamment solide et cohérent pour rendre quasi impossible leur installation. Puisque ce modèle économique génère un taux élevé de défaut, dès lors, il n'est possible que lorsque que les coûts du crédit sont élevés, très élevés. On pense aux taux d'intérêt, mais pas seulement. Pour contourner la loi et réduire les montants affichés des taux d'intérêt, certains ont pratiqué des frais de dossier et autres coûts plus ou moins cachés.

Le monitoring proposé sur base d'une analyse des comptes et du portefeuille crédits présente toutefois un intérêt qui dépasse le cadre strict du contrôle de cette industrie spécifique.

En effet, pour stimuler au sein du secteur du crédit une pratique responsable et inclusive, un monitoring débouchant sur une information publique des indicateurs d'inclusion jouerait sans doute en faveur d'une dynamique vertueuse au sein des prêteurs. 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.

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

L'effort restant à faire n'est donc plus très important !

*Olivier Jérusalmy*  
*Mars 2015*

*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.