



---

LA DEMANDE DES MÉNAGES EN MATIÈRE  
DE CRÉDIT À LA CONSOMMATION  
ET LES AJUSTEMENTS NÉCESSAIRES  
POUR Y RÉPONDRE

---

JANVIER 2006

**Rapport réalisé par le BIPE  
et présenté par André Babeau  
pour le Comité consultatif du secteur financier**

144 06-01

Les résultats, les appréciations et les conclusions du rapport n'engagent que son auteur

*Ce rapport été mis en forme par le Secrétariat général du Comité consultatif du secteur financier. La mise en page a été réalisée par M. Philippe Sion, les relectures par Mmes Françoise Massé et Catherine Richard, et M. Dominique Régnier.*

# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	5
<b>I. LE DÉVELOPPEMENT DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION DANS L'UNION EUROPÉENNE.....</b>	<b>7</b>
<b>II. LES FORMES ET LA PÉNÉTRATION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN FRANCE.....</b>	<b>11</b>
2.1. Les différentes formes de crédits à la consommation .....	11
2.2. La pénétration du crédit à la consommation dans la population.....	15
<b>III. LES GROUPES D'EMPRUNTEURS SOLVABLES ÉCARTÉS DU MARCHÉ .....</b>	<b>23</b>
3.1. Les différentes clientèles de détenteurs de crédit à la consommation .....	23
3.2. Les catégories de ménages n'ayant guère accès aux diverses formes de crédit à la consommation (hors découvert) .....	24
3.2.1. Une estimation provisoire de la population solvable n'ayant pas à ce jour accès au crédit à la consommation .....	24
3.2.2. Des taux de refus très variables selon la nature du crédit et le mode de distribution .....	25
3.2.3. Les caractéristiques des populations écartées du crédit à la consommation .....	25
3.3. Synthèse des enseignements concernant les clientèles solvables écartées du crédit à la consommation .....	31
<b>IV. LES CAUSES D'UNE FAIBLE DIFFUSION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN FRANCE.....</b>	<b>33</b>
4.1. Les facteurs culturels et l'insuffisance d'informations sur le surendettement .....	33
4.2. Les causes macroéconomiques.....	33
4.3. La réglementation de l'usure et certaines autres réglementations.....	34
4.4. L'absence de fichier « positif » .....	34
<b>V. COÛTS DE PRODUCTION ET RENTABILITÉ DES CRÉDITS À LA CONSOMMATION EN FRANCE.....</b>	<b>35</b>
<b>VI. L'ACCÈS AUX DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDITS À LA CONSOMMATION ET LES MODÈLES DE SCORES .....</b>	<b>37</b>
6.1. Les différents modèles de scores et leur logique.....	37
6.2. Quelques remarques concernant l'utilisation des modèles de scores en France .....	40

<b>VII.</b>	<b>LA NÉCESSITÉ D'AJUSTEMENTS DANS LA RÉGLEMENTATION DES TAUX PLAFONDS .....</b>	<b>43</b>
7.1.	Le dispositif actuel de réglementation des taux de l'usure .....	43
7.2.	Les modifications envisageables de la réglementation de l'usure .....	45
<b>VIII</b>	<b>LES AJUSTEMENTS DE RÉGLEMENTATIONS AUTRES QUE CELLE PORTANT SUR LES TAUX PLAFONDS .....</b>	<b>47</b>
<b>IX</b>	<b>LE RÔLE DE L'INFORMATION PARTAGÉE ET SON AVENIR .....</b>	<b>49</b>
9.1.	« Centrales de crédits » et théorie de l'information.....	49
9.2.	L'information partagée en France et en Europe .....	50
9.3.	Rendre plus préventif le fichier des incidents de paiement .....	50
9.4.	Poursuivre la réflexion sur les avantages et inconvénients d'un fichier positif.....	51
<b>X.</b>	<b>L'UTILITÉ D'UNE MEILLEURE INFORMATION SUR LE SURENDETTEMENT EN FRANCE.....</b>	<b>53</b>
	<b>CONCLUSION .....</b>	<b>55</b>

## INTRODUCTION

Dans la lettre de mission adressée en date du 27 avril 2005 par Monsieur Thierry Breton, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, à Monsieur Emmanuel Constans, président du Comité consultatif du secteur financier, il était demandé au Comité un avis comportant, dans un premier temps, un constat sur la façon dont la demande de crédit exprimée par les ménages était satisfaite par les établissements de crédit. Au-delà de ce constat, l'avis du CCSF devait identifier « les éventuels freins au développement harmonieux d'un marché du crédit [aux particuliers], qu'ils soient culturels, financiers, concurrentiels ou réglementaires ». Le Ministre précisait que le Comité consultatif pourrait « s'appuyer sur des expertises extérieures pour réaliser les études nécessaires ». C'est donc dans le cadre d'une étude demandée par le CCSF que le BIPE a été amené à intervenir à partir de la fin du mois de juillet 2005, avec comme objectif de fournir un rapport d'étape dans le courant du mois de novembre.

Compte tenu du développement très soutenu du crédit à l'habitat aux particuliers, il a été convenu avec le CCSF que la mission du BIPE s'orienterait principalement sur l'analyse du marché des crédits à la consommation.

Que peut-on dire du développement des différentes formes de crédit à la consommation en France par rapport à ce qui est observé dans les autres pays de l'Union européenne ? Existe-t-il dans notre pays, entre la demande de crédits à la consommation actuellement satisfaite par le fonctionnement du marché et une demande de micro-crédits qui relève d'autres modes de distribution, **une demande solvable de tel ou tel type de crédit à la consommation qui, du fait d'une quelconque imperfection du marché, ne peut parvenir à être satisfaite** ? Si tel est le cas, quelles sont les raisons précises, de tous ordres, pour lesquelles cette demande solvable ne peut être satisfaite ? Comment pourrait-elle l'être ?

Pour répondre à ces différentes questions, le BIPE, en dehors de la recherche documentaire, a été amené, au cours des mois d'août, septembre et octobre derniers, à rencontrer des professionnels du crédit à la consommation, des représentants d'associations de consommateurs, des élus et plusieurs interlocuteurs du secteur public. Les conclusions et orientations retenues dans ce rapport sont évidemment présentées sous la seule responsabilité du BIPE.



## I. LE DÉVELOPPEMENT DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION DANS L'UNION EUROPÉENNE

Le marché du crédit à la consommation en Europe est loin d'être unifié. La Commission européenne le décrit comme « encore plus fragmenté que le marché du crédit à l'habitat, sans transactions transfrontières et avec des écarts de prix importants »<sup>1</sup>. Les situations nationales auxquelles il est fait référence ci-dessous correspondent donc largement à des marchés fermés.

Les formes prises par le crédit à la consommation dans l'Union européenne sont très diverses et inégalement développées suivant les pays : prêts personnels, prêts affectés, prêts renouvelables avec ou sans le support de cartes, location avec option d'achat, découverts bancaires, etc. La notion même de crédit peut être différente d'un pays à l'autre : en France, par exemple, le crédit ne commence qu'au-delà de trois mois, alors que dans d'autres pays tout paiement différé correspond à un crédit.

Les statistiques disponibles concernant le marché des crédits à la consommation portent en général sur les encours, plus rarement sur les « crédits nouveaux », et presque jamais sur le montant des remboursements, alors que ces deux derniers concepts sont évidemment très importants pour l'étude des comportements. Néanmoins, depuis la mise en place par l'Eurosystème, à partir de janvier 2003, d'une collecte mensuelle sur les taux d'intérêt sur les nouveaux contrats de crédits et de dépôts, ainsi que sur les encours moyens correspondants, des informations sont disponibles sur la production de « crédits nouveaux ». En ce qui concerne la France, ces séries sont mises en ligne sur le site Internet de la Banque de France.

Cependant, pour certains types de crédit à la consommation en effet (découverts bancaires ou crédits renouvelables par exemple), on observera que les notions de « production nouvelle » et de « remboursements » sont, par nature, difficiles à cerner. C'est ainsi qu'on ne possède actuellement qu'une description assez sommaire du développement du crédit à la consommation en Europe malgré les travaux réalisés par des organismes comme l'ECRI (« *The European Credit Research Institute* »).

S'agissant en principe de l'ensemble du crédit à la consommation<sup>2</sup>, l'étude menée par l'Observatoire de l'épargne européenne pour le Comité consultatif du secteur financier fournit, pour fin 2004, un **montant d'endettement par habitant** en France un peu inférieur à 2 000 euros<sup>3</sup>. Ce chiffre représente moins de la moitié de celui que l'on observe au Royaume-Uni et en Irlande, et il est aussi notablement inférieur à ceux qui sont donnés pour des pays comme l'Autriche, l'Allemagne et le Luxembourg.

---

<sup>1</sup> Commission Staff Working Document, « *Financial Integration Monitor 2005* », page 13.

<sup>2</sup> « *L'endettement des ménages européens* », juin 2005, rapport réalisé par l'OEE. Les crédits à la consommation concernés ne semblent pas inclure les découverts bancaires et les auteurs du rapport font observer que pour un pays comme le Royaume-Uni, les crédits garantis (par le logement) contiennent en fait une partie du crédit à la consommation.

<sup>3</sup> « *L'European Credit Research Institute* » donne pour fin 2003 un montant **un peu supérieur** à 2000 euros. ECRI 2004 Statistical Package, page 10.

Si l'on préfère aux comparaisons portant sur des chiffres absolus, celles qui font intervenir **des grandeurs relatives**, notre pays est alors, selon le **ratio passif du crédit à la consommation/revenu disponible brut des ménages**, nettement devancé par l'Espagne : ce ratio, fin 2004 était (y compris les avances en comptes débiteurs) en effet inférieur à 11% du revenu en France, alors qu'il s'approchait de 20% en Espagne.

La prise en compte des **intérêts payés** par les ménages au titre de leur endettement total confirme ces derniers classements. Le poids de ces intérêts était de 3,2% du revenu disponible en France à la fin de 2004, alors qu'il s'élevait à près de 8% au Royaume-Uni et en Allemagne. Jusqu'en 2000, l'Espagne se situait à cet égard sur la même ligne que la France ; depuis cette date, il semble qu'elle se soit hissée nettement au-dessus en raison du grand dynamisme du crédit à l'habitat, mais aussi du crédit à la consommation.

Enfin, si l'on s'intéresse précisément au rythme **de progression de l'encours des crédits à la consommation**, les croissances annuelles en France, au cours des dernières années, ont généralement été comprises entre 4 et 5% (voir ci-dessous), alors qu'une majorité des pays de l'Union européenne faisaient ressortir des taux de croissance bien supérieurs.

Tous ces indicateurs aboutissent donc à situer notre pays à un rang certes honorable, mais plutôt modeste, en ce qui concerne le développement du crédit à la consommation.

En ce qui a trait aux **différents types de crédit à la consommation**, les comparaisons sont encore plus difficiles car ces types de crédit varient beaucoup d'un pays à l'autre<sup>4</sup>. Mais certaines spécificités peuvent cependant sans doute être mentionnées. Ainsi, les découverts en comptes courants correspondaient, fin 2003, à moins de 6% de l'encours des crédits à la consommation en France, à plus de 9% en Allemagne et, semble-t-il, à plus de 27% au Portugal. L'utilisation de crédits renouvelables (souvent, mais pas exclusivement par carte) correspondait alors à moins de 4% de l'encours de crédits à la consommation en Belgique, à moins de 6% en Allemagne, à 22% en France, à 31% au Royaume-Uni et à plus de 50% en Grèce.

En ce qui concerne **les destinations du crédit à la consommation**, on pense d'abord en Europe au crédit à la consommation à propos de l'automobile, puis, dans l'ordre décroissant, à propos des micro-ordinateurs, des meubles, de la TV/HIFI/vidéo, des travaux d'aménagement, de l'électroménager, des loisirs-voyages, du bricolage-jardinage et, enfin, plus récemment, du téléphone portable<sup>5</sup>. Il faudrait naturellement encore faire mention de motivations telles que le remboursement d'anciens crédits ou, fait plus rare mais qui apparaît à l'occasion de la demande de certains types de crédits, le versement de soultes dans le cadre de partages familiaux.

S'agissant de **la durée des crédits accordés** (quand celle-ci a un sens), les encours de crédit à la consommation sont ventilés trimestriellement par les statistiques monétaires entre les durées suivantes : inférieures à un an, comprises entre un et cinq ans, supérieures à cinq ans. On notera la rareté des informations homogènes relatives à **la pénétration de ces différents crédits dans la population**.

Sur ces différents points, en ce qui concerne la France, nous allons tenter d'aller un peu plus loin, pour autant que les informations disponibles nous le permettent.

---

<sup>4</sup> Les informations qui suivent sont tirées de « *Consumer Credit and Lending to Households in the EU and the CEECs* », ECRI 2004 *Statistical Package, compiled and annotated by Albena Krastanova*, page 25.

<sup>5</sup> Cetelem – Observateur européen 2005.

### **Le crédit à la consommation en Europe fin 2004 : 1 000 milliards d'euros**

Selon une étude de Mercer Oliver Wyman et de « *l'European Credit Research Institute* » publiée en novembre 2005<sup>6</sup>, les encours de crédits à la consommation en Europe ont progressé en moyenne, au cours des cinq dernières années, de 7% par an pour atteindre 1 000 milliards à la fin de 2004.

Ce rapport fait apparaître, du point de vue du développement du crédit à la consommation, un classement des pays étudiés en trois groupes :

- les pays peu « matures » où la croissance du crédit à la consommation est très forte (Hongrie, République tchèque, Grèce, etc.) ;
- les pays très « matures », mais où la croissance reste vigoureuse (Royaume-Uni, Norvège, Suède) ;
- les pays dont le marché n'est pas encore « mature », mais où la croissance est faible (Allemagne, Autriche, Belgique, France, Pays-Bas)

---

<sup>6</sup> *Consumer Credit in Europe : riding the wave*, November 2005, 69 pages.



## II. LES FORMES ET LA PÉNÉTRATION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN FRANCE

L'histoire du crédit à la consommation dans notre pays — si on laisse de côté le crédit du petit commerce dont Émile Zola signale déjà la présence — a maintenant à peu près un demi-siècle d'ancienneté.

Assez vite à la fin des années 1950, Jacques de Fouchier pressent en effet le potentiel de développement de ce type de crédit, et la Compagnie bancaire réunit des ingénieurs qui acclimatent à la France la technique du « *scoring* ». Jusqu'aux dernières années du siècle, les modèles de scores se développent dans les établissements spécialisés, plus ou moins indépendamment des banques universelles. Certes à la fin des années 1980, plusieurs grands réseaux, soucieux notamment de maîtriser le développement des découverts en comptes courants, se lancent dans l'offre de certains crédits à la consommation, mais, très généralement, sans recourir aux modèles de scores. La crise immobilière du début des années 1990 freine ces initiatives et ce n'est véritablement qu'à partir du milieu des années 1990 que l'on voit les banques à réseau se lancer dans le crédit à la consommation « scoré », même si, comme on le verra, les modèles de scores n'ont pas la même prégnance dans ces banques que dans les établissements spécialisés. Finalement, selon la Commission bancaire, en 2003, la production de nouveaux crédits à la consommation relevait pour 59 % des établissements spécialisés — part en décroissance de trois points depuis 1999 — et pour 41 % des établissements non spécialisés<sup>7</sup>. Naturellement, les poids respectifs des établissements spécialisés et des banques universelles varient beaucoup selon le type de crédit considéré. En ce qui concerne, les crédits affectés et les crédits renouvelables, les établissements spécialisés viennent loin devant, cependant que pour les prêts personnels, ce sont les banques universelles qui ont la plus grosse part de marché.

Le marché du crédit à la consommation en France apparaît maintenant comme extrêmement diversifié, non seulement du point de vue des types de crédit, mais aussi de celui des modes de distribution, des clientèles et des utilisations qui en sont faites.

### 2.1. Les différentes formes de crédits à la consommation

Fin 2004, l'encours de crédits à la consommation aux ménages représentait quelque 18% de leur passif total, une part qui n'est sans doute pas très éloignée de celle que l'on observe dans les principaux pays de l'Union européenne. Entre 1995 et 2000, c'est à une croissance de la part du crédit à la consommation dans le passif total des ménages que l'on assiste d'environ 15% à 20%.

#### Composition du passif des ménages en France

(en milliards d'euros)

	Fin 2000	Part fin 2000 (en pourcentage)	Fin 2004	TCA moyen <sup>(1)</sup> (en pourcentage)	Part fin 2004 (en pourcentage)
Crédit à l'habitat	302	61,5	427,1	9,1	66,3
Crédits de trésorerie <sup>(2)</sup>	98	20,0	115,5	4,2	17,9
Crédits aux entrepreneurs individuels	91	18,6	102,0	2,9	15,8
<b>Total</b>	<b>491</b>	<b>100,0</b>	<b>644,6</b>	<b>7,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Taux de croissance annuel.

(2) y compris les découverts bancaires et la location avec option d'achat (LOA).

Source : Secteur 14 des comptes financiers établis par la Banque de France

<sup>7</sup> Rapport de la Commission bancaire sur le crédit à la consommation, juin 2004, page 188.

Cette part a, au contraire, eu tendance à se tasser au cours des quatre dernières années : l'encours de crédit à l'habitat a progressé de plus de 9% en moyenne annuelle — la progression a été spécialement forte en 2003 et 2004 — alors que celui de l'encours des crédits à la consommation ne croissait qu'à un peu plus de 4% par an.

En ce qui concerne la **composition de l'encours de crédit à la consommation**, les choses sont déjà un peu plus complexes, mais on ne se réfère ci-dessous qu'à des sources Banque de France.

<b>La composition du passif de crédits à la consommation en France</b>			
<i>(en pourcentage)</i>			
Type de crédit	Fin 2002	Fin 2003	Fin 2004
Prêts personnels	46,9	47,8	47,4
Prêts affectés	18,8	19,2	18,9
Prêts renouvelables	23,0	22,1	23,1
LOA	1,9	1,8	2,3
Avances en comptes débiteurs	5,9	5,5	5,0
Autres crédits de trésorerie	3,5	3,5	3,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Total en milliard d'euros</b>	<b>105,7</b>	<b>110,7</b>	<b>115,5</b>

Source : Banque de France, pour le crédit-bail, il s'agit de la valeur des matériels faisant l'objet d'un contrat de LOA au cours de la période considérée

La part des prêts personnels est très importante puisqu'elle n'est pas éloignée de la moitié ; elle est en très léger tassement en 2004 par rapport à 2003, alors que celle des prêts renouvelables a crû. Les utilisations de ces crédits viennent en deuxième position, assez loin maintenant devant les prêts affectés dont la part est stable ou en léger reflux. Quant aux avances en comptes débiteurs, leur contribution, proche de 6% du total fin 2002, est loin d'être marginale, mais elle paraît tout de même avoir reculé.

Suivant la période considérée, c'est tel ou tel type de crédit dont la croissance est la plus vigoureuse. Ainsi, la croissance des crédits renouvelables a été, tour à tour, très rapide, puis un peu plus lente. La croissance des prêts personnels connaît, elle-même, certaines fluctuations. Les prêts affectés correspondent très majoritairement au financement des achats d'automobiles : au sein de ces achats, la part du financement des automobiles d'occasion aurait, selon la Commission bancaire, presque rejoint celle du financement des automobiles neuves<sup>8</sup>. Le développement de la LOA est maintenant spectaculaire, mais celle-ci ne représente encore qu'une part modeste du total du passif de crédits à la consommation des ménages.

La notion de « **production nouvelle** » (mise en place) de crédits à la consommation a un grand intérêt car c'est bien cette production que l'on peut le plus légitimement rapprocher de l'agrégat « consommation finale des ménages ». Elle n'est pas d'usage dans le cadre des comptes de la Nation qui se réfèrent toujours aux flux financiers nets des remboursements et non pas au flux financiers bruts dont le contenu informationnel est pourtant beaucoup plus riche.

<sup>8</sup> Commission bancaire, « *Le crédit à la consommation* », juin 2004, page 203.

Mais, comme on l'a dit, il faut reconnaître que, pour des crédits comme les avances en comptes courants ou les crédits renouvelables, la notion de « production nouvelle » est loin d'être « immédiate », tant les remboursements sont intimement mêlés à la vie du compte <sup>9</sup>.

Dans le tableau ci-dessous, on a affaire à une « production nouvelle » et à des « remboursements » incomplets et donc, de fait, minorés. Si la Banque de France a bien en effet la production nouvelle de prêts personnels et de prêts affectés, elle ne traite les prêts renouvelables qu'en variation d'encours. Les avances en comptes débiteurs ne font pas non plus l'objet de statistiques de « production nouvelle ». Quant à la production de LOA, elle résulte d'informations collectées par l'Association des sociétés financières (ASF) et correspond à la valeur des matériels et équipements ayant, au cours de la période considérée, fait l'objet d'un contrat avec des particuliers.

À cette « production nouvelle », hétérogène et tronquée, de 51,5 milliards d'euros correspond un montant de remboursements en capital (44,5 milliards) qui souffre des mêmes insuffisances.

<b>La production nouvelle de crédits à la consommation en 2004</b>	
<i>(en milliards d'euros)</i>	
<b>Production nouvelle</b>	<b>2004</b>
Prêts personnels, affectés	47,2
Prêts renouvelables <sup>(1)</sup>	2,2
LOA et crédits assimilés <sup>(2)</sup>	2,1
<b>Total production nouvelle</b>	<b>51,5</b>
Remboursements en capital <sup>(3)</sup>	44,5

(1) pour le crédit renouvelable, il s'agit en fait de la variation de l'encours utilisé.  
 (2) Valeur des nouveaux matériels ayant fait l'objet d'un contrat de LOA au cours de l'année considérée.  
 (3) hors crédits renouvelables, avances en comptes débiteurs et autres crédits.

Source : Banque de France et Association des sociétés financières (ASF)

En rapprochant ce chiffre de remboursements du montant des encours, on serait porté à conclure que la durée moyenne des crédits à la consommation en France est un peu supérieure à deux ans. Mais ce serait une erreur puisque le montant de ces remboursements est notablement sous-estimé pour les raisons qu'on a dites. En fait, il semble bien que cette durée soit de l'ordre de dix-huit mois, peut-être légèrement supérieure. Cela nous situe en Europe, à cet égard, entre le Royaume-Uni où le crédit court par carte joue un rôle très important et où la durée moyenne est donc assez brève (sans doute, autour de 12 mois) et un pays comme l'Allemagne où, fin 2004, près de 38% des encours de crédits à la consommation avaient une durée supérieure à cinq ans<sup>10</sup>.

C'est probablement en ce qui concerne les **automobiles neuves** que la notion de production nouvelle de crédits peut être le plus aisément rapprochée de celle des dépenses. C'est ce qui a été tenté dans le tableau ci-après.

<sup>9</sup> Pourtant, même pour les crédits renouvelables, l'ASF semble bien mesurer une production nouvelle de crédits.

<sup>10</sup> Rapport annuel 2004-2005 du Bankenfachverband.

### Le financement des achats d'automobiles neuves en 2004

(en milliards d'euros)

	2004
Encours <sup>(1)</sup>	15,2
Nouveaux crédits <sup>(1)</sup>	9,5
Remboursements	8,7
Durée moyenne apparente des crédits (en mois)	19,3
Dépenses automobiles (y compris camping cars)	30,9
Part des achats financés à crédit	30,7%

(1) Ventes à tempérament et opérations de crédits bail.

Source : estimations BIPE, d'après informations Banque de France, CCFA et Association des sociétés financières (ASF)

Il apparaît ainsi qu'environ 30% du montant des achats d'automobiles neuves seraient financés en faisant appel au crédit. Cette proportion constitue en fait un minorant puisque seuls sont ici pris en compte les crédits affectés : on ne peut pas exclure qu'une proportion plus ou moins importante de crédits non affectés (prêts personnels, par exemple) serve à financer des automobiles neuves.

La durée moyenne du crédit sur les automobiles neuves serait un peu supérieure à dix-huit mois, ce qui semble donc très proche de la durée moyenne de l'ensemble des crédits à la consommation en France.

Il est sans doute intéressant de conclure ce développement en montrant que, malgré la croissance de l'endettement des ménages, la charge de la dette (capital et intérêts) au cours de la décennie écoulée ne s'est que modérément accrue par rapport à leur revenu disponible. La raison en est que l'alourdissement des remboursements du capital a été en partie compensé par la baisse des taux d'intérêt.

### La charge de la dette des ménages et ses composantes en 1995 et 2004

(en pourcentage du RDB)

	1995	2004
Remboursement en capital	9,2	11,1
<i>Dont crédits à l'habitat</i>	4,5	4,7
<i>Dont crédits à la consommation</i>	4,7	6,4
Intérêts versés	4,2	3,2
<b>Charge totale de la dette</b>	<b>13,4</b>	<b>14,3</b>

Source : BIPE et Comptes de la Nation

## 2.2. La pénétration du crédit à la consommation dans la population

La prise en considération des différents types de crédits à la consommation a déjà permis de mieux cerner dans ce domaine la situation de la France. Mais, à côté des informations plus ou moins agrégées qui viennent d'être fournies, il est d'un grand intérêt de mesurer la pénétration du crédit à la consommation dans les différents groupes de la population. Une vue globale de cette pénétration ne peut être obtenue que par enquête auprès des individus ou des ménages : on est alors dans le domaine du « déclaratif » et ces enquêtes ne parviennent en général malheureusement pas à distinguer les différents types de crédit à la consommation auxquels les enquêtés ont recours. C'est le cas, par exemple, de l'enquête INSEE sur le patrimoine financier des ménages ; c'est aussi celui de l'Observatoire de l'endettement de la Fédération bancaire française (FBF).

### Utilisation du crédit à l'habitat et du crédit à la consommation dans trois pays européens en 2003-2004

(en pourcentage du nombre de ménages)

Type de crédit	Royaume-Uni	France	Italie
Crédit à la consommation	49,3	33,2	10,1
Crédits à l'habitat	41,9	29,1	9,5

Sources :

– Pour la France, « Observatoire de l'endettement, 17<sup>ème</sup> rapport annuel », mars 2005

– Pour les deux autres pays : OEE, « L'endettement des ménages européens », juin 2005 <sup>11</sup>

En matière de recours au crédit, les ménages français se situent entre deux « pôles » : celui que représente le Royaume-Uni où crédits à l'habitat et crédits à la consommation ont tous deux une forte pénétration, et celui qui correspond à un pays comme l'Italie où la pénétration du crédit à l'habitat reste faible et où le crédit à la consommation s'est récemment très vite développé, mais en partant d'un niveau de pénétration très modeste.

S'agissant de la comparaison France/Royaume-Uni, on observera que l'écart entre les deux pays est plutôt plus important pour le crédit à la consommation (plus de 16 points d'écart) que pour le crédit à l'habitat (moins de 13 points seulement).

La pénétration de 33% observée en France pour le crédit à la consommation, fin 2004, fait, d'autre part, apparaître un certain recul de cette pénétration depuis les 35% observés à la fin de l'année 2001.

<sup>11</sup> Le rapport de l'OEE ne donne malheureusement pas suffisamment d'informations sur les différents types de crédit pris en compte dans les enquêtes nationales utilisées (cas des découverts bancaires notamment), mais on espère cependant que l'homogénéité des champs couverts a été vérifiée.

## France – Évolution du recours au crédit à la consommation et au découvert bancaire

(en pourcentage du nombre total de ménages)

Année	Utilisateur de crédits à la consommation	Utilisateurs de découverts bancaires
1995	27,3	20,4
1996	29,0	22,3
1997	31,8	23,2
1998	32,6	22,7
1999	32,1	24,3
2000	34,5	23,8
2001	35,4	24,1
2002	34,1	22,8
2003	33,2	23,4
2004	33,0	24,5

Source : Observatoire de l'endettement des ménages, mars 2005

Les chiffres de pénétration fournis plus haut pour les trois pays européens ne comprennent pas le recours au découvert bancaire. S'agissant de la France, ce recours fait apparaître deux périodes depuis 1995 : d'abord, une période d'expansion qui culmine en novembre 1999 avec plus de 24% d'utilisateurs du découvert ; ensuite un certain reflux et une reprise à partir de 2003 pour aboutir à près de 25% d'utilisateurs en novembre 2004. La proportion d'utilisations du découvert atteint en particulier 46% chez les moins de 25 ans. Les conventions passées à cet égard par plusieurs réseaux avec les étudiants expliquent certainement une partie significative de ce dernier pourcentage. De façon générale, il faut observer que les utilisateurs du découvert bancaire sont nombreux (plus de 6 millions), qu'ils constituent certainement une population assez hétérogène (utilisateurs avec ou sans autorisation, exceptionnels ou réguliers, etc.), population qui mériterait certainement de faire l'objet d'une étude spécifique.

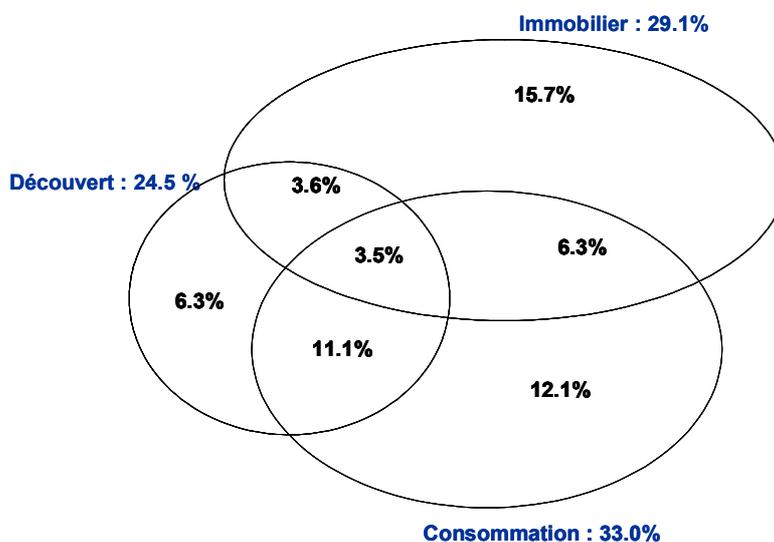
En novembre 2004, en ce qui concerne les endettés au titre du crédit à la consommation, 19% déclaraient l'être à taux variable, ce qui oriente évidemment vers des formes de crédits renouvelables.

En définitive, pour la France, on obtenait dans l'Observatoire de l'endettement, le « paysage » que décrit le graphique ci-dessous. Aux 33% de ménages endettés au titre des différentes formes de crédits à la consommation (hors découvert en compte courant), il convient d'ajouter près de 10% de ménages utilisant le découvert en compte courant, mais pas les crédits à la consommation. Ce sont donc au total près de 43% des ménages résidant en France métropolitaine qui utilisent une forme quelconque de crédit à la consommation et/ou le découvert en compte courant.

### La pénétration des différentes formes d'endettement (immobilier, consommation, découvert) dans la population des ménages en novembre 2004

(en pourcentage)

58,6 % des ménages sont endettés au titre d'au moins une des trois catégories de crédit



Source : Observatoire de l'endettement, mars 2005

### La destination des crédits à la consommation utilisés fin 2004

(en pourcentage de l'ensemble des ménages endettés au titre d'au moins un crédit à la consommation)

Destination du crédit	(1)
Bien d'équipement de la maison	30,0
Automobile ou moto	57,0
Équipement de loisir ou dépense de loisir	5,6
Achat de produits financiers ou paiement de primes d'assurance	1,1
Consommation courante ou facture exceptionnelle	25,3
Autres utilisations	20,7

(1) La somme des pourcentages dépasse 100 car plusieurs destinations peuvent être déclarées.

Source : Observatoire de l'endettement, mars 2005

En ce qui concerne la **destination des crédits à la consommation**, c'est bien sûr l'automobile ou la moto qui sont les destinations les plus fréquentes avec, en second, l'achat de biens d'équipement pour la maison. On notera que le financement de la consommation courante et le paiement d'une facture exceptionnelle concernent le quart des endettés au titre d'au moins un crédit à la consommation : dans ce cas, le recours à la famille ou à des amis est d'ailleurs assez fréquent.

L'Observatoire de l'endettement renseigne, d'autre part, sur la provenance du crédit.

### Provenance du crédit à la consommation (hors découvert) fin 2004

(en pourcentage de l'ensemble des ménages endettés au titre d'au moins un crédit à la consommation)

Réseau d'endettement	(1)
Lieu de vente	21,7
Carte privative (magasin)	31,8
Banque ou établissement spécialisé	62,6
Autre organisme	4,8
Famille, amis	4,0

(1) La somme des pourcentages dépasse 100 car plusieurs destinations peuvent être déclarées

Source : Observatoire de l'endettement, mars 2005

Sans surprise, ce sont les banques et établissements spécialisés qui viennent en tête, suivis par le crédit par carte de magasin et le crédit sur le lieu de vente très fréquent, comme, on sait, pour les achats d'automobiles.

La pénétration des crédits à la consommation selon l'âge du chef de ménage est intéressante à observer. Dans le tableau ci-dessous, nous comparons à cet égard la situation qui est observée en France et au Royaume-Uni.

### La pénétration du crédit à la consommation (hors découvert) selon l'âge du chef de ménage en 2004

(en pourcentage des ménages dans chaque classe d'âge)

Classes d'âge	France	Royaume-Uni	% au Royaume-Uni moins % en France
Moins de 25 ans	31,4	72,1	40,7
De 25 à 34 ans	44,0	71,9	27,9
De 35 à 44 ans	41,2	66,5	25,3
De 45 à 54 ans	39,4	59,0	19,6
De 55 à 64 ans	31,1	44,0	12,9
65 ans et plus	17,2	13,7	-3,5
Ensemble	33,0	49,3	16,3

Source : France, Observatoire de l'endettement ; Royaume-Uni, Étude de l'OEE pour le Comité consultatif du secteur financier, op.cit

Le profil des taux de pénétration est assez différent dans les deux pays: au Royaume-Uni, le maximum est atteint dès la classe d'âge la plus jeune, probablement grâce au crédit par carte, alors qu'il n'est atteint en France que pour les 25 à 34 ans. L'écart des distributions entre les deux pays est d'ailleurs le plus élevé pour les moins 25 ans (près de 41 points d'écart entre les deux taux de pénétration). Au-delà de 45 ans, les taux de pénétration fléchissent nettement dans les deux pays, mais on notera que chez les 65 ans et plus, le taux de pénétration serait plus élevé en France qu'au Royaume-Uni. Cette dernière observation devra faire l'objet d'une confirmation.

Le **revenu** est, après l'âge, une variable importante expliquant le recours au crédit à la consommation. Le tableau ci-dessous fournit, pour une année malheureusement déjà ancienne (2000), la répartition de la production nouvelle de crédits à la consommation entre les différents déciles de revenu du ménage.

Le recours au crédit à la consommation paraît en relation positive très forte avec le niveau de revenu du ménage, au moins jusqu'au neuvième décile de la distribution, soit juste avant le décile le plus aisé. Pour ce dernier décile, le recours au crédit à la consommation reste certes très fort puisqu'il correspond à près de 19% de la production nouvelle de 2000, mais c'est moins que sa part dans le revenu disponible (quelque 24%), alors que le neuvième décile a, au contraire, une part dans la production nouvelle nettement supérieure à sa part dans le revenu disponible (respectivement 19% et 15%). On peut d'ailleurs observer, d'autre part, que le montant de nouveaux crédits par individu appartenant à ce 10<sup>ème</sup> décile est inférieur à ce même montant dans le 9<sup>ème</sup> décile.

Mais, pour tous les déciles autres que le plus aisé, la liaison du crédit avec le niveau de revenu des ménages est très forte. En particulier, les trois déciles les plus modestes rassemblent bien sûr une part du revenu disponible inférieure non seulement à leur poids relatif dans la population des ménages, mais aussi à ce même poids dans la population des individus. Quant à leur part dans la production nouvelle de crédit à la consommation en 2000, elle est encore largement inférieure à ce qu'elle est dans le revenu disponible : 8,3% contre près de 13%. Symétriquement, les six déciles intermédiaires (numérotés de 4 à 9 dans le tableau) rassemblent 63,5% du revenu disponible des ménages, mais 73,2% des nouveaux crédits.

En matière de recours au crédit à la consommation, le découpage des 10 déciles de la distribution des ménages selon leur revenu est donc assez facile à faire. Le décile le plus aisé recourt certes assez souvent au crédit à la consommation, mais relativement moins que les six suivants, car le niveau de revenu par ménage et même par tête lui permet dans de nombreux cas de s'en passer : le revenu annuel par tête dans ce 10<sup>ème</sup> décile est en effet de plus de 25 000 euros, contre 16 000 euros dans le 9<sup>ème</sup>. Les six déciles suivants font encore clairement partie de la clientèle dite « *prime* » des établissements prêteurs comme le montre leur accès aisé au crédit. À partir du décile n°3, on commence à s'éloigner de la clientèle « *prime* » et plus l'on descend dans les déciles, plus l'accès au crédit se referme comme le montre le **ratio de la part des crédits obtenus à la part qu'occupe le décile dans la distribution des revenus** : ce ratio est en effet encore de plus de 70% pour le troisième décile, il tombe à 66% pour le deuxième et surtout à 46% pour le décile le plus modeste. Clairement on est souvent dans ces déciles dans ce que les professionnels appellent le « *near-prime* », puis le « *sub-prime* » et même, pour le décile le plus modeste, dans le « *sub sub-prime* ».

### La répartition des nouveaux crédits à la consommation selon le décile de revenu des ménages en 2000

(en pourcentage)

Décile (du plus modeste au plus aisé)	Part dans la population des ménages	Poids dans la population des individus	Part du revenu disponible	Part dans la production de nouveaux crédits	Part du revenu sur part dans les nouveaux crédits
1	10,0	5,1	2,8	1,3	46,4
2	10,0	5,6	4,5	3,0	66,7
3	10,0	6,8	5,6	4,0	71,4
4	10,0	7,8	6,8	7,8	114,7
5	10,0	9,4	8,1	9,3	114,8
6	10,0	10,5	9,5	11,2	117,9
7	10,0	12,1	11,0	12,0	109,1
8	10,0	13,7	12,8	13,7	107,7
9	10,0	14,5	15,3	19,2	125,5
10	10,0	14,5	23,7	18,6	78,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : BIPE, Les comportements financiers des ménages par groupes sociaux, novembre 2003, 71 pages

Selon la **catégorie socioprofessionnelle** (CSP) du chef de famille, les écarts sont un peu moindres que selon les revenus, mais des différences notables apparaissent cependant. Ainsi, les ouvriers sont la catégorie la plus utilisatrice du crédit à la consommation devant les professions intermédiaires et les employés. Les agriculteurs et les autres inactifs ferment la marche ; dans cette dernière catégorie, assez faiblement utilisatrice, les étudiants occupent une place notable, ce qui recoupe évidemment l'observation faite ci-dessus sur la faible pénétration du crédit à la consommation chez les moins de 25 ans.

### La pénétration du crédit à la consommation (hors découvert) selon la CSP du chef de ménage en 2004

(en pourcentage des ménages de la catégorie)

CSP du chef de famille	Pourcentage d'utilisateurs
Agriculteur	25,8
Commerçant, artisan	36,7
Cadre, profession libérale	32,5
Profession intermédiaire	42,5
Employé	42,1
Ouvrier	47,3
Retraité	20,6
Autre inactif	21,9
Ensemble	33,0

Source : Observatoire de l'endettement, mars 2005

Le **nombre d'enfants au foyer** apparaît comme une variable très discriminante de l'utilisation du crédit à la consommation : le pourcentage d'utilisateurs est en effet multiplié par 2,5 quand on passe d'un ménage sans enfant à un ménage ayant au moins cinq enfants. On aurait également pu montrer, dans la distribution des ménages selon leur revenu, que la taille des ménages croît régulièrement quand on gravit l'échelle des déciles.

### L'utilisation du crédit à la consommation (hors découvert) en fonction du nombre d'enfants en 2004

(en pourcentage du nombre de ménages de la catégorie)

Nombre d'enfants au foyer	Pourcentage de ménage utilisateurs
Sans enfant	29,2
Un enfant	42,3
Deux enfants	47,6
Trois ou quatre enfants	48,0
Cinq enfants et plus	75,2
Ensemble	33,0

Source : Observatoire de l'endettement, mars 2005

La **zone de résidence** n'apparaît, quant à elle, que comme une variable modérément discriminante : on note tout de même une utilisation sensiblement plus importante dans les communes rurales qu'en agglomération parisienne, cette différence étant très probablement corrélée, entre autres, à des niveaux de revenus par unité de consommation.

**L'utilisation du crédit à la consommation (hors découvert) en fonction de la zone de résidence en 2004**

*(en pourcentage du nombre de ménages de la zone)*

<b>Zone de résidence</b>	<b>Pourcentage de ménage utilisateurs</b>
Communes rurales	38,3
De 2 à 20 000 habitants	34,7
De 20 à 100 000 habitants	32,4
Plus de 100 000 habitants	31,4
Agglomération parisienne	26,3
Ensemble	33,0

Source : Observatoire de l'endettement



### III. LES GROUPES D'EMPRUNTEURS SOLVABLES ÉCARTÉS DU MARCHÉ

Avant d'essayer de décrire plus avant les catégories d'« emprunteurs solvables » écartées du marché du crédit à la consommation, il est sans doute utile de récapituler ce que nous savons des emprunteurs actuels au titre du crédit à la consommation.

#### 3.1. Les différentes clientèles de détenteurs de crédit à la consommation

On a vu que 33% des ménages résidant en France, soit quelque 8 millions de ménages, détenaient fin 2004 une forme ou une autre de crédit à la consommation (hors découvert). Bien qu'on puisse considérer ces endettés comme appartenant en bonne partie à la clientèle « *prime* » (« *top* » et « *middle-prime* ») des établissements prêteurs, des nuances importantes apparaissent dans cette clientèle, nuances qu'il est malheureusement très difficile de quantifier. Les détenteurs de crédits à la consommation accordés par les grands réseaux bancaires sont probablement parmi la clientèle la plus aisée : ils sont souvent endettés au titre d'un prêt personnel. Les acquéreurs d'un véhicule neuf endettés au titre de cette acquisition se situent aussi plus ou moins haut sur la gamme en fonction de leur type de véhicule, mais à un bon niveau. On observera que les titulaires d'un contrat de LOA se positionnent probablement à un niveau de revenu déjà plus modeste. Les utilisateurs de crédits renouvelables sur les cartes privatives de grands distributeurs ou auprès d'établissements spécialisés se situent également très probablement à des niveaux de revenu moyens/modestes. On voit aussi sans doute apparaître dans cette zone les endettés au titre d'un véhicule acheté en seconde main. Quant aux endettés au titre d'un prêt sur gage, ils sont certainement difficiles à saisir dans une enquête comme celle de l'Observatoire de l'endettement (autocensure) ; clairement, ils figurent le plus souvent dans la clientèle écartée par les établissements de crédit spécialisés.

Reste la clientèle importante des utilisateurs de découverts bancaires qui ne sont pas détenteurs d'un crédit à la consommation : nous l'avons chiffrée plus haut à un peu moins de 10% de la population, soit près de 2,5 millions de ménages. Il peut s'agir d'utilisateurs occasionnels, comme d'utilisateurs réguliers. Pour ces derniers, on peut évidemment se demander s'ils n'auraient pas intérêt à recourir à des formes moins coûteuses de financement. Mais certains de nos interlocuteurs considèrent au contraire le fait de recourir au découvert bancaire comme un indicateur avancé d'une situation en cours de dégradation. Nous en concluons que la population des individus recourant au découvert bancaire mériterait une étude approfondie pour rendre compte de son hétérogénéité, depuis les étudiants qui tirent le meilleur parti des conditions qui leur sont faites, jusqu'aux personnes qui peuvent être effectivement en situation difficile, en passant par les clients tout à fait capables de remplacer le découvert bancaire par une forme mieux adaptée de crédit à la consommation, pour peu qu'elle leur soit clairement présentée.

Reste aussi la clientèle utilisatrice de crédits auprès de prêteurs non agréés, expression pudique pour désigner une des formes d'économie souterraine : une enquête de Policis chiffre cette clientèle en France à 1,4% des ménages, soit tout de même un chiffre compris entre 300 et 400 000 ménages<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Policis, « *l'effet de l'encadrement des taux d'intérêt dans d'autres pays* », 2004, 41 pages.

## 3.2. Les catégories de ménages n'ayant guère accès aux diverses formes de crédit à la consommation (hors découvert)

Nous recherchons ici la population de clients solvables qui n'auraient pas pu, jusqu'à présent, recourir à une forme ou à une autre de crédits à la consommation, soit que leur demande ait été refusée, soit qu'ils aient renoncé à solliciter un crédit en pensant que cette demande serait écartée. Nous essaierons d'abord de cerner quantitativement cette population, après quoi, grâce à des informations communiquées par certains établissements prêteurs, nous pourrions tenter d'en préciser la composition.

### 3.2.1. Une estimation provisoire de la population solvable n'ayant pas à ce jour accès au crédit à la consommation

Pour faire simple, on peut introduire la réflexion dans ce domaine en utilisant les résultats fournis par l'étude de Policis précédemment citée. Cette enquête a été réalisée, en France en 2003, sur 900 ménages appartenant aux deux déciles les plus modestes de la distribution des ménages selon leur revenu. Dans cette enquête, 57% des ménages estiment qu'il leur est impossible ou difficile d'obtenir un crédit de 750 euros. Parmi ces derniers, 42% se déclarent « frustrés car ils auraient pu faire des achats s'ils avaient eu la possibilité de payer par traite ». En appliquant ces pourcentages aux cinq millions de ménages constituant les deux derniers déciles de la distribution des ménages selon le revenu, on parvient à environ 1,2 million de ménages se déclarant capables de faire face au remboursement d'un prêt d'un montant relativement modeste. Mais, d'une part, en raison de la faiblesse de l'échantillon cette estimation reste assez imprécise<sup>13</sup>, d'autre part et surtout, il s'agit d'une déclaration de solvabilité qui reste tout à fait subjective et n'a fait l'objet d'aucune vérification.

On ne nous reprochera donc pas d'appliquer au chiffre obtenu ci-dessus un coefficient élevé de prudence : nous l'avons divisé par deux, ce qui nous fait parvenir à une estimation provisoire de la population « solvable » d'environ **600 000 ménages** situés dans les deux derniers déciles de la distribution des revenus. Cela représente tout de même un potentiel supplémentaire de près de 8% du nombre de ménages endettés fin 2004 au titre de l'une ou l'autre forme de crédit à la consommation. Une partie de ces « clients potentiels » utilisent peut-être déjà le découvert bancaire, mais cette forme de crédit pourrait ne pas être bien adaptée à leur projet.

Dans la terminologie des professionnels, cette clientèle potentielle se situe dans ce qu'il est convenu d'appeler le « *near-prime* » et probablement aussi, pour partie, dans le « *sub-prime* ». En revanche, elle est différente de la clientèle dite « *sub sub-prime* » qui se caractérise par des capacités de remboursement très réduites, voire inexistantes.

On peut essayer de résumer — malheureusement de façon assez subjective — la situation en France à l'égard du crédit à la consommation dans le tableau suivant où la couverture des besoins des consommateurs/emprunteurs est notée par un nombre d'étoiles allant de cinq (couverture très favorable) à une (offre très limitée).

---

<sup>13</sup> S'agissant de l'intervalle de confiance à 95% de la proportion de 57%, ses bornes sont de 53,7%/60,3%. Quant à la proportion de 42% ; les bornes du même intervalle sont de 37,7%/46,4%. En se situant dans les cas extrêmes, on obtient approximativement comme estimation, soit un effectif de 1 million, soit un effectif de 1,4 millions. Si l'on appliquait le même intervalle de confiance à l'estimation de 600 000 que nous retenons, on se situerait donc entre 500 000 et 700 000 emprunteurs solvables.

### Les différents besoins en matière de crédits à la consommation en France et leur niveau de couverture

Type de clients	Niveau de couverture des besoins
Clientèle « <i>top-prime</i> »	*****
Clientèle « <i>middle-prime</i> »	****
Clientèle « <i>near-prime</i> »	**
Clientèle « <i>sub-prime</i> »	*
Clientèle « <i>sub sub-prime</i> »	*

La clientèle du prêt sur gages relève probablement, on l'a dit, du « *sub sub-prime* ». Il s'agit ou bien d'une clientèle refusée par les établissements de crédit, ou bien d'une clientèle qui n'a pas osé s'adresser à eux. Au Crédit Municipal de Paris par exemple<sup>14</sup>, elle est composée pour près des deux tiers de femmes. Toutes les classes d'âge y sont représentées. Elle comprend 65% d'étrangers et, parmi eux, les Européens non français et les Africains sont à égalité (42% pour chaque groupe). Les prêts demandés vont de 100 à 2 000 euros.

#### 3.2.2. Des taux de refus très variables selon la nature du crédit et le mode de distribution

Il est très difficile de chiffrer un taux de refus global des demandes de crédits à la consommation adressées aux différents établissements de crédit. Les taux de refus sont probablement plus élevés dans les établissements spécialisés que dans les réseaux des banques universelles qui, *a priori*, connaissent bien leurs clients. Mais, même au sein des établissements spécialisés, l'éventail des taux de refus s'ouvre largement : ce taux est, par exemple, beaucoup plus élevé pour l'ouverture de crédits renouvelables proposés par l'intermédiaire de plates-formes téléphoniques ou par Internet (des taux de refus supérieurs aux deux tiers ne semblent pas rares) que pour des crédits affectés proposés sur le lieu de vente à l'occasion d'un achat d'automobile ou d'un autre bien durable (taux de refus probablement compris entre 15 et 25%).

De façon générale, il y a, d'autre part, une relation forte entre le type de crédit et le mode de distribution. S'agissant d'une distribution « en direct » (agences, plates-formes, Internet), on a en général affaire à des prêts personnels ou à du crédit renouvelable. En ce qui concerne les prêts proposés par les concessionnaires-auto, c'est clairement de crédits affectés qu'il s'agit. Enfin, en ce qui concerne les crédits sur le lieu de vente en dehors de l'automobile, on a affaire, soit à des prêts affectés (meubles, électroménager, HI-FI...), soit à l'ouverture ou à l'utilisation d'un crédit renouvelable à l'occasion d'achats de biens de consommation divers.

#### 3.2.3. Les caractéristiques des populations écartées du crédit à la consommation

Des analyses qui précèdent quant à la pénétration du crédit à la consommation dans la population française, on peut déjà tirer certains enseignements. Cette pénétration, en effet, paraît faible chez les moins de 25 ans, dans les classes de revenus inférieurs à la moyenne, dans les ménages de petite taille localisés plutôt en région parisienne et chez les retraités et inactifs.

<sup>14</sup> Le Crédit Municipal de Paris nous a obligeamment communiqué les résultats d'une étude sur la composition de sa clientèle.

Mais cette pénétration relativement faible ne nous permet naturellement pas de conclure à un rejet par les établissements de crédit : il se peut en effet que telle ou telle des catégories mentionnées ne souhaite pas ou n'éprouve pas le besoin de recourir au crédit à la consommation.

**L'analyse des demandes écartées par les établissements prêteurs** nous fait donc franchir une étape importante dans la réflexion, puisqu'elle nous permet de mesurer l'écart entre les demandes adressées et leur acceptation.

Cette analyse est rendue possible grâce à des informations obligeamment communiquées par certains établissements prêteurs et portant sur les 12 mois de l'année 2004. **Ce sont des données portant sur plusieurs millions de demandes adressées. Il s'agit donc de résultats statistiquement très significatifs.**

Les informations qui ont finalement pu être rassemblées portent, d'une part, sur les caractéristiques des demandes adressées à ces établissements, d'autre part, sur les caractéristiques des dossiers qui ont été acceptés. Elles concernent des crédits accordés « en direct » (agences, plateformes, etc.) ou sur le lieu de vente. **De ces données, il a été aisé de tirer des informations sur la « population » des demandes qui ont été refusées.**

Les variables disponibles sont au nombre de cinq :

- le sexe du demandeur,
- son âge,
- sa catégorie socioprofessionnelle,
- son niveau de revenu,
- son statut matrimonial.

Il convient de noter qu'à part la dernière, elles concernent des **variables individuelles**. Celles-ci sont évidemment tout à fait pertinentes quand la demande de crédit émane d'une personne seule ; quand il s'agit d'un couple, les modèles de scores et les systèmes experts tiennent naturellement compte des caractéristiques de l'autre personne du couple. Cela est spécialement vrai pour la variable « niveau de revenu » : les résultats seront donc ici à considérer avec prudence, un revenu individuel modeste pouvant être associé à un revenu du couple plus conséquent.

Il faut aussi signaler que l'écart entre les demandes et les acceptations n'est pas seulement constitué par les refus, mais aussi par les dossiers ayant fait l'objet d'une acceptation, mais **laissés sans suite** par le demandeur pour une raison ou pour une autre (par exemple, abandon du projet ou obtention d'un crédit ailleurs). La proportion précise des dossiers « sans suite » est difficile à déterminer, mais on verra que l'analyse des populations de refusés présentée ci-après peut être, dans certains cas, biaisée par la présence de ces dossiers et que le taux de refus auquel il est fait parfois référence constitue donc ici un **majorant** malheureusement impossible à corriger.

Selon le **sexe**, l'écart entre la proportion d'acceptations et la proportion globale de demandes est notable, mais tout de même relativement faible. La proportion d'acceptations plus forte pour les hommes ne relève évidemment pas d'un quelconque « sexisme », mais bien des caractéristiques d'ensemble associées aux demandes de chacune des deux clientèles.

**Composition selon le sexe des demandeurs des populations dont la demande a été acceptée ou refusée en 2004**

(en pourcentage)

Sexe	Demandes acceptées	Demandes refusées	Écart demandes refusées moins demandes acceptées
Hommes	61	58	- 3
Femmes	39	42	+ 3
Ensemble	100	100	0

Source : calculs BIPE sur des informations en provenance de divers établissements

Dans le tableau ci-dessous selon l'âge, il aurait évidemment été intéressant d'avoir séparément des informations sur la classe d'âge des 55 à 64 ans et sur celle des 65 ans et plus, car il est possible que, pour cette dernière classe d'âge, le taux de refus recommence à augmenter. Globalement, les informations données dans le tableau ci-dessous sont particulièrement nettes : le taux d'acceptation est lié positivement à l'âge. S'agissant des taux de refus pour l'ensemble des modes de distribution et l'ensemble des types de crédits considérés, on observe, par exemple, que ce taux est, chez les 18-22 ans, de l'ordre du double de ce qu'il est chez les 45-54 ans. Cette observation est valable quel que soit le mode de distribution considéré : accès « en direct », crédit chez les concessionnaires-auto ou crédit sur lieu de vente hors automobile.

Il s'agit naturellement là d'une relation « brute » : derrière la variable « âge », ce sont évidemment, là encore, d'autres variables qui sont en cause (pour beaucoup sans doute, le niveau et la régularité du revenu).

**Composition selon l'âge des demandeurs des populations dont la demande a été acceptée ou refusée en 2004**

(en pourcentage)

Âge	Demandes acceptées	Demandes refusées	Écart demandes refusées moins demandes acceptées
18-22 ans	5	9	+ 4
23-24 ans	5	6	+ 1
25-29 ans	12	16	+ 4
30-34 ans	12	17	+ 5
35-39 ans	12	14	+ 2
40-44 ans	13	11	- 2
45-54 ans	22	16	- 6
55 ans et plus	19	10	- 9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>

Source : calculs BIPE sur des informations en provenance de divers établissements

Le tri selon la **catégorie socioprofessionnelle** du demandeur de crédit fait apparaître des situations moins simples à analyser :

- les professions relevant du secteur public font ressortir de moindre taux de refus que les autres : c'est le cas des cadres, des employés, des professions médicales et, dans une moindre mesure, des militaires et pompiers ; c'est ici, on le sait, la stabilité de l'emploi et donc du revenu qui est particulièrement appréciée ;
- en ce qui concerne les indépendants et professions libérales, plus qu'à l'irrégularité des revenus, le taux relativement élevé de refus est sans doute à attribuer à des demandes qui portent sur des besoins de financement professionnels et non sur des besoins de financement domestique ;
- si les employés du privé paraissent plutôt bien considérés, il n'en est pas de même des ouvriers du privé, sans qu'on puisse dire si c'est le niveau ou la possible irrégularité du revenu, en raison de risques de licenciements, qui est le facteur déterminant ;
- les retraités apparaissent, quant à eux, comme particulièrement bien considérés, sans doute en raison de l'absence de risque de leur situation, et de revenus tout à fait stables, au moins en valeur nominale ;
- enfin, les Intérim-CDD et plus encore les sans-emploi font l'objet de taux de refus très élevés : le taux de refus de ces catégories est en effet de l'ordre de quatre fois plus élevé que celui des cadres du secteur public ; ce résultat traduit évidemment à la fois la volonté des établissements prêteurs de ne pas prendre trop de risques pour eux-mêmes et leur désir de ne pas contribuer à la multiplication des situations de surendettement.

**Composition selon la catégorie socioprofessionnelle du demandeur des populations dont la demande a été acceptée ou refusée**

(en pourcentage)

Catégorie socioprofessionnelle	Demandes acceptées	Demandes refusées	Écart demandes refusées moins demandes acceptées
Artisan-commerçant	1,6	4,6	+ 3,0
Cadre du privé	11,0	11,6	+ 0,6
Cadre du public	4,5	3,1	- 1,4
Employé du privé	19,9	19,5	- 0,4
Employé du public	14,8	11,0	- 3,8
Professions médicales publiques	1,8	0,7	- 0,8
Militaire-Pompier	3,3	3,0	- 0,3
Profession libérale	1,5	2,1	+ 0,6
Secteur agricole	0,7	0,8	+ 0,1
Technicien du privé	7,0	6,9	- 0,1
Ouvrier du privé	21,8	26,2	+ 4,4
Retraité	13,4	6,2	- 7,2
Interim-CDD	0,3	2,4	+ 2,1
Sans emploi	0,2	2,0	+1,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

Source : calculs BIPE sur des informations en provenances de divers établissements

S'agissant de la variable « **revenu mensuel** », on rappellera qu'elle représente le revenu individuel du demandeur et non pas le revenu du ménage. Pourtant cette variable joue, *grosso modo*, le rôle qu'on pouvait *a priori* lui attribuer : les deux premières tranches de revenu ont en effet des taux de refus nettement supérieurs à ceux des quatre suivantes. Reste le taux de refus élevé en ce qui concerne la dernière tranche. Ce taux s'explique très probablement par l'importance du biais signalé plus haut et à attribuer aux dossiers classés « sans suite », en particulier dans la commercialisation « en direct » ; on peut en effet penser qu'à ce niveau de revenu, les clients ont plusieurs possibilités d'endettement ; ils choisissent alors celle qu'ils jugent la plus avantageuse, abandonnant les autres offres de crédit.

**Composition selon le niveau du revenu individuel du demandeur de la population des demandes acceptées ou refusées**

(en pourcentage)

Classe de revenu mensuel (en €uro)	Demandes acceptées	Demandes refusées	Écart demandes refusées moins demandes acceptées
0 – 600	1,6	7,4	+ 5,8
600 – 1 000	13,5	13,7	+ 0,2
1 000 – 1 500	42,1	39,9	- 2,2
1 500 – 2 250	26,1	20,1	- 6,0
2 250 – 3 000	9,6	7,8	- 1,8
3 000 – 4 000	3,6	3,2	- 0,4
Plus de 4 000	3,7	7,8	+ 4,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

Source : calculs BIPE sur des informations en provenance de divers établissements

La variable **statut matrimonial** apparaît comme très fortement discriminante :

- la faveur dont jouit le mariage tient évidemment à la fois à la relative stabilité du statut et à la fréquence de la double activité ;
- on remarquera que le veuvage, sans doute souvent associé à la retraite, apparaît comme plutôt favorablement apprécié ;
- c'est le statut de célibataire qui apparaît de loin comme le plus pénalisé, alors que celui de divorcé est traité de façon assez neutre ; dans ce dernier cas en effet, c'est évidemment plus la période entourant le divorce qui peut poser problème, que le statut de divorcé lui-même.

**Composition selon le statut matrimonial du demandeur des populations dont la demande a été acceptée ou refusée**

(en pourcentage)

Statut matrimonial	Demandes acceptées	Demandes refusées	Écart demandes refusées moins demandes acceptées
Marié	50,2	34,0	- 16,2
Célibataire	25,7	41,4	+15,7
Concubin	12,6	13,7	+ 0,9
Divorcé	8,5	8,6	+ 0,1
Veuf	3,0	2,3	- 0,7
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

Source : calculs BIPE sur des informations en provenance de divers établissements

Comme on l'a dit plus haut, **les observations qui viennent d'être présentées varient peu selon le mode de distribution du crédit** (en direct ou sur le lieu de vente). Des nuances peuvent cependant apparaître ici ou là. Ainsi, pour **le crédit sur le lieu de vente à l'occasion de l'acquisition d'une auto**, le taux de refus pour les 18-22 ans apparaît plus élevé que « toutes activités réunies » ; il est au contraire moins élevé en ce qui concerne l'intérim et les CDD ; quant à l'observation — *a priori* surprenante, mais finalement compréhensible — faite plus haut pour les revenus supérieurs à 4 000 euros par mois, elle disparaît : le « taux de refus » d'un crédit-auto dans ce cas est, comme on pouvait s'y attendre, spécialement faible : l'offre est faite aux conditions du marché et l'acquéreur n'a alors pas de raisons pour prendre un crédit ailleurs ; il s'ensuit que la proportion de dossiers « sans suite » doit être ici presque inexistante ; enfin, selon le statut matrimonial, les personnes mariées paraissent particulièrement bien traitées dans ce mode de distribution du crédit.

Plutôt que d'examiner séparément l'influence de chacune des variables mentionnées ci-dessus sur le taux de refus — ce qui ne fait ressortir que des relations « **brutes** » — il aurait certes été préférable d'ajuster, sur un fichier idéalement disponible, des modèles de régression multi-factoriels : on aurait alors mis en évidence **l'influence « nette »** — toutes choses égales d'ailleurs — des principales variables jouant un rôle dans la décision d'acceptation de la demande de crédit. Ce faisant, on se serait évidemment rapproché des modèles de scores utilisés par les établissements de crédit, dont on verra plus loin qu'ils peuvent comporter jusqu'à une vingtaine de variables.

### 3.3. Synthèse des enseignements concernant les clientèles solvables écartées du crédit à la consommation

Nous avons mentionné plus haut le chiffre **d'environ 600 000 de ménages**, figurant dans les déciles modestes de la distribution des ménages selon leur revenu et dont on peut *a priori* penser qu'ils seraient capables de rembourser sans risque excessif un crédit à la consommation bien adapté à leur situation. Cette clientèle potentielle se situe beaucoup plus dans l'avant dernier décile que dans le dernier qui correspond davantage à une clientèle « *sub sub-prime* » dont on a vu qu'elle ne pouvait être approchée que par des offres spécifiques de crédits.

Pour répondre à la question posée, l'idéal serait évidemment de pouvoir décomposer précisément la sous-population de la clientèle écartée du crédit à la consommation dans les dimensions telles que le sexe, l'âge, le montant de revenu, le statut matrimonial et la localisation.

Les informations dont nous avons fait état ci-dessus ne nous permettent pas d'atteindre cette précision. On sait certes que dans la population écartée du crédit à la consommation par les établissements prêteurs :

- les moins de 30 ans représentent plus de 30% ;
- les hommes, près des trois cinquièmes ;
- les ouvriers et employés du secteur privé, près de 45% ;
- les revenus individuels compris entre 1 000 et 1500 euros par mois, près de 40% ;
- enfin, les célibataires, plus de 40%.

Quand bien même on serait parvenu de façon rigoureuse à cette décomposition, on n'aurait pas encore totalement répondu à la question de départ. En effet, d'une part, au sein de la population des refusés par les établissements prêteurs, on ne se sait pas où passe la **frontière de solvabilité** ; d'autre part, en dehors de cette clientèle écartée, on est incapable de déterminer les clientèles potentiellement solvables qui, par suite **d'un comportement d'autocensure**, ne s'adressent pas aux établissements prêteurs. On doit signaler en particulier à cet égard que les travailleurs intérimaires et les titulaires de CDD ne représentent que moins de 1% de l'ensemble des demandeurs de crédit auprès des établissements de crédit.

Du côté des personnes âgées (plus de 65 ou plus de 70 ans), les informations qui nous sont parvenues ne nous ont pas permis de mettre en évidence un « rationnement » à l'égard du crédit.

De même, en ce qui concerne les professions indépendantes, nous n'avons pas explicitement détecté de difficultés qui émaneraient de l'irrégularité de leur revenu. Enfin, sur des catégories très précises comme celles des handicapés dont on sait qu'en raison du caractère insaisissable de la prestation d'invalidité, elles éprouvent beaucoup de difficultés à obtenir du crédit, la quantification des demandeurs solvables n'a pas non plus été possible.

On a vu plus haut les difficultés rencontrées avec les observations tirées d'un échantillon de taille trop restreinte dans l'étude menée par Policis. Pour répondre globalement et précisément à la question de la composition de la clientèle solvable actuellement écartée du crédit à la consommation en France, il faudrait sans doute réaliser une grande enquête nationale auprès d'un échantillon de 15 000 à 20 000 ménages représentatifs des quelque 25 millions de ménages qui composent actuellement la population résidant en France.

Dans un premier temps — en utilisant plusieurs critères de solvabilité — on s'attacherait à préciser l'importance relative de la clientèle « solvable » n'ayant pas accès au crédit à la consommation : on sait que cette clientèle comprend à la fois des « refusés » et des clients qui se sont « autocensurés ». Dans un second temps, seraient décrites les caractéristiques de cette sous-population dans les différentes dimensions évoquées plus haut : sexe, âge, CSP, niveau de revenu, statut matrimonial... et dans d'autres encore (nombre de personnes à charge, localisation, détention de produits d'épargne, niveau actuel d'endettement, etc.).

À défaut d'une telle enquête, la suite de ce rapport s'attache à repérer, quelle qu'en soit la nature, les éventuels freins à un développement plus harmonieux du crédit à la consommation en France.

## **IV. LES CAUSES D'UNE FAIBLE DIFFUSION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN FRANCE**

Quant aux causes de la relativement faible diffusion du crédit à la consommation dans notre pays, il n'y a évidemment pas d'unanimité dans le diagnostic. Certains privilégient les facteurs culturels, d'autres, des causes macroéconomiques, d'autres encore mentionnent le « carcan » que constituerait la réglementation sur l'usure ou d'autres réglementations. Certains, enfin, considèrent l'absence de fichier « positif » comme étant le principal obstacle à la diffusion du crédit à la consommation dans notre pays.

### **4.1. Les facteurs culturels et l'insuffisance d'informations sur le surendettement**

Dans la mentalité française contemporaine, l'endettement au titre de l'habitat et celui au titre de l'acquisition d'un véhicule neuf sont considérés comme parfaitement légitimes. Pour d'autres crédits à la consommation, les choses deviennent plus délicates et les interdits, semble-t-il, ne sont pas loin.

Cette mentalité imprègne certes les éventuels candidats au crédit, mais également certains personnels des réseaux bancaires qui semblent parfois avoir en quelque sorte « mauvaise conscience » à proposer à leurs clients tel ou tel type de crédit à la consommation qui, pourtant, pourrait leur être utile. Cette « mauvaise conscience » est accrue par la façon dont les média communiquent sur le surendettement.

Est en effet inquiétante et anxiogène la focalisation sur le nombre de dossiers déposés sans information sur l'évolution du « stock » de surendettés. Comme l'est d'ailleurs l'absence de comparaison à cet égard avec d'autres pays étrangers : certains en infèrent que nous sommes ici dans une situation plus grave que bien d'autres pays européens, ce qui n'est pas prouvé.

Les élus eux-mêmes sont parfois frappés par les cas de surendettement auxquels ils peuvent être confrontés dans leur circonscription.

Il apparaît donc qu'une information plus complète concernant le phénomène du surendettement dans notre pays serait probablement de nature à redonner sur ce point davantage de sérénité à l'opinion.

### **4.2. Les causes macroéconomiques**

Si le crédit peut contribuer à relancer l'activité économique, certains préfèrent inverser le sens de la causalité et insister sur le fait que la reprise de la confiance qu'entraînerait une baisse du chômage serait certainement de nature à favoriser un recours plus important au crédit à la consommation. Les schémas de causalité sont ici d'une assez grande complexité, mais il est, en effet, très probable qu'une accélération de l'activité qui aurait pour conséquence une baisse significative et durable du taux de chômage serait de nature à conduire simultanément à un reflux du taux d'épargne des ménages et à une augmentation de leur recours au crédit sous ses diverses formes.

Globalement, la diffusion du crédit paraît d'ailleurs nettement plus forte dans des pays comme les États-Unis ou le Royaume-Uni dont la croissance a été soutenue au cours des années récentes que dans des pays où elle a été plus modeste.

### 4.3. La réglementation de l'usure et certaines autres réglementations

Pour plusieurs de nos interlocuteurs, c'est la réglementation concernant l'usure qui explique la pénétration relativement faible du crédit à la consommation en France. En étant autorisés à prêter à des taux un peu plus élevés, les établissements de crédit toucheraient une partie non négligeable de la clientèle « *near* » et « *sub-prime* », sans abaisser notablement leur rentabilité. Beaucoup de demandes de crédits qui ne passent pas au travers des modèles de scores portent, on le sait, sur des montants assez faibles.

D'autres réglementations sont également évoquées comme des freins possibles à la diffusion du crédit à la consommation : ainsi en est-il, par exemple, de la réglementation de certaines formes de publicité. Au contraire, le projet d'« hypothèque rechargeable » qui va de pair avec un assouplissement de la réglementation de cette garantie et un allègement des divers coûts qui y sont liés a été évoqué par plusieurs de nos interlocuteurs, comme susceptible de favoriser une plus grande diffusion du crédit à la consommation.

### 4.4. L'absence de fichier « positif »

On sait qu'un fichier « positif » fournit des informations sur le passif des ménages indépendamment des incidents qui peuvent y être liés, alors qu'un fichier « négatif » n'enregistre que les « incidents » intervenus en cours de remboursement. En fait, sous l'appellation de fichier « positif » peuvent se cacher des réalités bien différentes. La principale distinction à opérer ici est certainement entre, d'une part, les « centrales publiques de crédits » rendues obligatoires dans un cadre national et souvent gérées par les autorités de tutelle bancaires et, d'autre part, les « centrales privées » constituées à l'initiative d'établissements de crédit sur la base du volontariat et qui, au moins théoriquement, peuvent ne pas être uniques dans le cadre national. Les « centrales privées de crédits » sont, par exemple, de très loin, les plus nombreuses en Europe<sup>15</sup>.

L'absence de « centrale de crédit » (publique ou privée) a été citée par plusieurs de nos interlocuteurs comme constituant un obstacle à une diffusion plus large du crédit à la consommation en France. Les deux avantages principaux mentionnés par nos interlocuteurs sont, d'une part, le caractère objectif des informations que rassemblent de telles centrales (par opposition aux informations déclarées par le demandeur de crédit), d'autre part, le fait que ces informations peuvent être portées à la connaissance de tout organisme ayant fait l'objet d'une demande de crédit de la part d'un particulier. De ce dernier point de vue, une centrale de crédits, suffisamment couvrante, permettrait en particulier, à condition d'être très réactive, d'éviter certains cas extrêmes de surendettement comme l'actualité récente a pu en révéler.

Selon nos interlocuteurs, la consultation de cette centrale devrait permettre d'accorder un crédit à une clientèle supplémentaire prise dans le haut du « *sub-prime* », ce qui aurait donc globalement comme conséquence d'accroître la pénétration du crédit à la consommation dans notre pays.

La plupart de ces arguments seront repris et détaillés plus loin, mais, avant cela, il est sans doute utile de prendre connaissance des conditions de production des crédits à la consommation.

---

<sup>15</sup> Pour une étude plus exhaustive des centrales publiques et des centrale privées, on pourra se référer à *Credit Reporting Systems and the International Economy*, édité par Judith Miller, The MIT Press, 2003, pages 25 à 79.

## V. COÛTS DE PRODUCTION ET RENTABILITÉ DES CRÉDITS À LA CONSOMMATION EN FRANCE

Chez les établissements prêteurs, la « fonction de production » des crédits à la consommation est très différente de celle qui caractérise les crédits au logement. La place des coûts de gestion (frais de personnel, coûts informatiques, impôts et taxes) y est beaucoup plus importante et, symétriquement, le poids du coût de la « ressource » (refinancement du crédit accordé) y est beaucoup plus restreint. Cela tient évidemment aux deux dimensions principales du crédit que sont le **montant emprunté** et la **durée de l'emprunt**. Plus le montant emprunté est faible, plus la durée de l'emprunt est courte et plus les coûts de gestion prennent de l'importance par rapport au coût de la « ressource ». Cette observation est également pertinente en ce qui concerne les différents types de crédits à la consommation dont les caractéristiques en matière de montant et de durée font apparaître des situations très diverses.

Pour un crédit renouvelable mis à disposition pour une durée moyenne de sept années par exemple, on estime que le coût annuel de gestion ressort à quelque 80 euros. Cette somme correspond à seulement 0,8% d'un crédit s'élevant à 10 000 euros, mais à 10% d'un crédit de 800 euros. Il est évident qu'un tel écart dans la structure des coûts ne peut pas ne pas avoir des répercussions importantes sur le TAEG supporté par l'emprunteur. S'agissant de prêts personnels classiques, les coûts annuels de gestion sont plus faibles, peut-être quelque 50 euros, mais, là encore, le poids relatif de ce coût est évidemment très sensible par rapport au montant emprunté et cela a des conséquences sensibles sur le TAEG.

Il faut aussi évoquer ici un autre aspect caractéristique de la production des crédits à la consommation en France. Il s'agit de la fiscalité : la taxe sur les salaires et la TVA sont, chez nous, parmi les plus élevées d'Europe. Quant au droit de timbre par ouverture de crédit, il s'agit d'une particularité de notre pays.

Les taux d'impayés sont évidemment un élément central du compte d'exploitation des établissements de crédit. Ils varient bien sûr selon le type de crédit : environ 1,5% en moyenne en France actuellement, mais seulement 1,2% sur le prêt personnel classique et 1,8 à 2% sur le crédit renouvelable. Le taux moyen d'impayés dans un pays comme le Royaume-Uni est probablement compris entre 4 et 5%.

La rentabilité actuelle des différents types de crédit à la consommation est, en France, largement supérieure à celle des crédits au logement. C'est que le crédit à l'habitat aux particuliers est considéré comme un produit d'appel permettant de « fidéliser » le client sur une longue période. Le crédit à la consommation n'a pas la même vertu. On comprend donc qu'au moins pendant une première période la concurrence se soit développée principalement sur l'offre de crédits au logement avec une réduction très importante des marges. Ce n'est que plus récemment que l'on a vu la concurrence se développer sur le marché du crédit à la consommation où elle est à présent très perceptible dans les différentes campagnes en direction des consommateurs, qu'il s'agisse de crédits auto ou de certaines autres formes de crédit à la consommation.

Il n'en reste pas moins que la rentabilité du crédit à la consommation reste très supérieure à celle des crédits au logement. Une marge de 1,5 à 2,5 % du montant du crédit accordé semble assez courante en matière de crédit à la consommation. En termes de « *return on equity* » (*RoE*)<sup>16</sup>, cela se traduit par des performances plus élevées en ce qui concerne le crédit renouvelable que pour les prêts personnels et aussi, compte tenu de la différence dans le montant des capitaux immobilisés, des taux de rendement plus élevés quand la distribution du crédit se fait sans recourir à un réseau que dans le cas d'une distribution utilisant des agences. Dans le premier cas, des *RoE* supérieurs à 20% ont été

<sup>16</sup> Rentabilité des fonds propres

mentionnés par certains de nos interlocuteurs. Il n'est donc pas étonnant de constater l'importance de la contribution de l'activité « crédit à la consommation » au résultat consolidé des groupes dans lesquels cette activité est significativement développée.

Dans son rapport annuel pour 2004, la Commission bancaire indique : « Les établissements spécialisés dans le financement des particuliers, hors immobilier, ont continué de dégager une rentabilité élevée. Succédant à un exercice 2003 marqué par une hausse du coût du risque, ces établissements ont bénéficié en 2004 d'une baisse de la charge du risque dans un contexte de poursuite des efforts mis en œuvre pour améliorer l'efficacité des dispositifs de mesure et de surveillance du risque de crédit »<sup>17</sup>. S'agissant de la rentabilité des crédits à la consommation distribués par les réseaux bancaires, l'analyse est plus complexe puisque les comptes publiés ne fournissent pas le détail de la contribution des différents produits et services au produit net bancaire correspondant à la banque de détail.

---

<sup>17</sup> « *Rapport annuel de la Commission bancaire pour 2004* », page 76. Le coût du risque est calculé en sommant les dotations nettes aux provisions et les pertes sur créances irrécupérables pour l'activité en métropole

## VI. L'ACCÈS AUX DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDITS À LA CONSOMMATION ET LES MODÈLES DE SCORES

On a vu ci-dessus que l'usage des modèles de scores dans le crédit à la consommation s'était diffusé en France en provenance des établissements spécialisés et en direction des banques universelles<sup>18</sup>. Cependant, l'utilisation qui est faite de ces « grilles » reste bien différente suivant que l'on a affaire à un établissement spécialisé ou à l'agence d'une banque universelle.

Dans ce dernier cas en effet, le verdict du modèle tend à être considéré comme une information – importante certes, mais peut-être pas déterminante – parmi d'autres informations très significatives que sont l'équipement du client dans les différents produits proposés et le fonctionnement de ses comptes. Le « score » dans ce cas peut être « forcé » si l'on a de bonnes raisons de passer outre. Ce « forçage » joue naturellement beaucoup plus souvent en faveur du demandeur de crédit que contre lui.

En ce qui concerne les établissements spécialisés, en l'absence d'autres informations sur le demandeur, le score joue un rôle qui est déterminant. Reste le cas intermédiaire du partage d'informations entre sociétés d'un même groupe bancaire ; dans ce cas, les décisions sont prises par tous les acteurs en tenant compte à la fois du résultat fourni par le modèle de scores et des informations possédées sur le demandeur client bancaire.

### 6.1. Les différents modèles de scores et leur logique

Implicitement, nous avons fait référence ci-dessus à des **scores dits d'octroi ou d'acceptation** : il s'agit alors de réagir par oui ou par non à une demande de crédit dont l'auteur a répondu à certaines interrogations. Mais il existe à présent une grande variété de modèles de scores. Les scores de pré-acceptation, par exemple, aboutissent à attribuer à un client particulier une « enveloppe » de crédit que celui-ci, ultérieurement, utilisera ou n'utilisera pas. Surtout, ces modèles s'opposent aux **modèles de scores de comportement** qui peuvent accompagner la relation d'un établissement avec ses emprunteurs : scores d'alerte qui permettent la détection précoce de problèmes survenus dans la phase de remboursement ; scores de fidélisation permettant, par exemple, de faire évoluer un plafond de crédit au cours de cette même phase ou d'offrir un autre type de prêt ; scores de recouvrement permettant de prendre les meilleures décisions d'aménagement du crédit dans le cas où des difficultés seraient apparues...<sup>19</sup>.

Il faudrait aussi mentionner la distinction importante entre les **scores spécifiques** qui s'appuient sur une chronique de données concernant un établissement particulier et les **scores génériques**, souvent proposés par des sociétés spécialisées, qui sont alors très proches des « modèles experts » utilisés en cas d'absence de données historiques.

Enfin, la structure des modèles de scores peut aussi varier selon le type de crédit considéré, certaines variables étant plus significatives pour certains types de crédits que pour d'autres.

---

<sup>18</sup> On trouve déjà certaines informations sur les modèles de scores dans le rapport du Conseil économique et social « *Endettement et surendettement des ménages* » présenté par Jean-Christophe Le Duigou en janvier 2000, notamment pages II-48 à II-53.

<sup>19</sup> La réglementation dite Bâle II qui s'applique dorénavant aux banques, dans la mesure où elle exige de mieux cerner le risque attaché aux différents types de clientèle, pousse incontestablement au développement de modèles internes de risques très proches des modèles de scores.

Dans ce qui suit, nous nous intéresserons spécialement aux modèles spécifiques d'acceptation qui caractérisent tous les grands établissements de crédit spécialisés ou non.

Dit de façon simple, un score d'acceptation correspond à une somme de points, qui dépend des caractéristiques déclarées d'un individu selon les différents critères retenus dans le modèle : âge, situation familiale, profession, durée du contrat de travail, ancienneté dans l'emploi, statut d'occupation du logement, niveau du revenu, adresse, etc. Ces caractéristiques peuvent naturellement recevoir des pondérations différentes, par exemple selon la nature précise de la variable considérée (le revenu « vérifié » peut ainsi prendre plus de poids qu'un revenu simplement déclaré). Il n'est pas rare qu'un modèle de scores fasse référence à une vingtaine de variables différentes.

En fonction de l'historique d'incidents observés sur un type particulier de crédit, ces scores sont, grâce à l'ajustement de modèles<sup>20</sup> sur les données disponibles, mis en relation avec une probabilité de « défaut » comme dans le tableau illustratif ci-dessous où les scores ont été regroupés en neuf classes, chacune correspondant à un intervalle de probabilité de défaut<sup>21</sup>.

Ainsi, dans l'illustration proposée, la probabilité de défaut ne dépasse pas 3% si, partant de la meilleure classe, l'on ne va pas au-delà de la quatrième classe de scores.

#### Probabilité de défaut selon la classe de scores : un exemple illustratif

Scores	Probabilité de défaut
9	0,03 à 0,07%
8	0,09 à 0,3%
7	0,3 à 1,0%
6	1,0 à 3,0%
5	2,0 à 5,0%
4	3,0 à 7,0%
3	4,5 à 10,0%
2	6,0 à 13,0%
1	7,5 à 17,0%

Source : ECRI « *Research Report* » n°4, septembre 2002, page 4.

Si l'on accorde en revanche un crédit aux individus dont le score correspond à la classe de scores notée 1, c'est-à-dire la plus médiocre, le risque de défaut sera compris, on le voit, entre 7,5 et 17,0%.

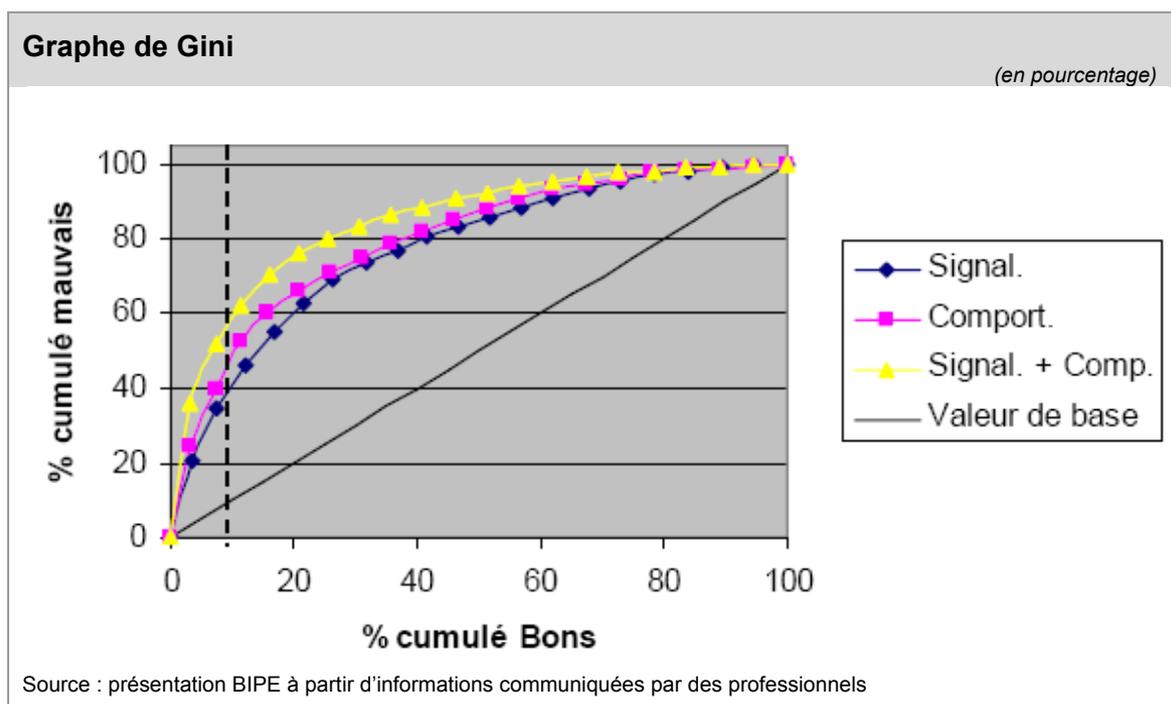
Sur les modes de construction et d'utilisation des modèles de scores, les informations sont assez largement disponibles : sur un échantillon de grande taille de dossiers financés ayant conduit à des décisions considérées comme bonnes ou mauvaises (sans incident ou avec incident), le modèle de scores doit déboucher sur la concentration la plus élevée possible des mauvaises décisions. Un modèle

<sup>20</sup> Il s'agit souvent de modèles de type logit ou probit. Ces modèles sont ajustés sur des échantillons comportant un nombre suffisant d'impayés. Quant à la profondeur historique, elle doit être d'au moins 24 mois pour un modèle d'octroi, mais elle peut n'être que de 6 mois pour un modèle de comportement.

<sup>21</sup> Au Royaume-Uni, les facteurs contribuant à abaisser le score sont, par exemple, la non-inscription sur les listes électorales, l'historique professionnel, l'évolution des revenus, des non-remboursements d'une hypothèque, des condamnations pour dettes au tribunal du Comté, le fait d'avoir été directeur d'une entreprise en faillite.

qui conduirait à regrouper, dans 10% des dossiers financés, 35% des décisions mauvaises est évidemment préférable à un autre qui ne regrouperait, dans ce décile, que 25% des mauvaises décisions. La « concentration » de ces résultats étant mesurée par un coefficient de Gini (compris entre 0 et 1), plus la valeur de ce coefficient s'approche de 1 et plus le modèle est performant. À la marge, l'amélioration d'un modèle consiste donc à introduire un nouveau traitement de variable ou une nouvelle variable qui augmente la valeur du coefficient de Gini.

Le graphe ci-dessous illustre par exemple, le fait que la combinaison de variables purement signalétiques et de variables comportementales conduit à un modèle dont la performance en termes de Gini est supérieure ou non à celle qu'obtiendrait respectivement un modèle n'utilisant que des variables signalétiques au modèle n'utilisant que des variables de comportement.



S'agissant des modèles de scores utilisés aux États-Unis, Barron et Staten en donnent une des descriptions les plus approfondies disponibles à ce jour. Ils montrent, en particulier, comment pour un modèle américain décrit de façon très détaillée, à un taux d'acceptation donné sont associés des niveaux de risque n°1 (refuser le crédit à un bon risque) et de risque n°2 (accepter un mauvais risque) parfaitement déterminés.

Nous n'avons pas d'étude aussi détaillée pour les modèles de scores utilisés en France<sup>22</sup>.

On sait que les variables utilisées par les établissements de crédit dans leurs différents modèles de scores — dont chacun peut comporter jusqu'à une vingtaine de variables — sont très souvent les mêmes. Mais, selon la spécification du modèle, elles peuvent être traitées différemment et donc se voir accordées finalement des poids assez variables d'un établissement à l'autre.

Le détail des modèles de scores — leur spécification, la façon dont les différentes variables sont traitées, leur mode d'ajustement statistique — est évidemment considéré comme tout à fait

<sup>22</sup> « The value of comprehensive Credit Reports : lessons from the US experience », in *Credit Reporting Systems and the International Economy* (Op. cit. pages 273 à 310).

confidentiel par les établissements utilisateurs. Cela fait en effet partie des facteurs de concurrence importants. Il est de la sorte difficile, pour un même type de crédit, de dire, par exemple, si ces modèles varient très sensiblement d'un établissement à l'autre ; leur obtention a souvent nécessité des investissements assez lourds ; ils font partie de ce « *goodwill* », de ces investissements immatériels qui valorisent plus ou moins un établissement.

En dehors des établissements de crédit, les producteurs de modèles de scores eux-mêmes sont également discrets sur leur savoir-faire. Ils réservent à leurs clients les innovations qu'ils jugent susceptibles d'améliorer sensiblement un certain type de modèle : cela peut aller d'une procédure statistique tirant un meilleur parti des informations disponibles jusqu'à l'introduction d'une nouvelle variable ayant un effet significatif sur la performance d'ensemble du modèle.

Partant des résultats obtenus pour la grille de scores, le seuil d'acceptation ou « *cutoff* » correspond au niveau de risque maximum que l'établissement prêteur se fixe : par exemple, si l'établissement choisit un « *cutoff* » de 1%, seuls les individus dont le score se situe dans l'une des trois classes de scores du tableau ci-dessus verront leur demande acceptée. La fixation de ce seuil d'acceptation est évidemment une décision stratégique puisque c'est d'elle que dépendra le taux de refus de l'établissement considéré, et naturellement aussi la rentabilité de son activité étroitement liée au pourcentage d'impayés par rapport au total de l'encours.

## 6.2. Quelques remarques concernant l'utilisation des modèles de scores en France

- L'utilisation de modèles de scores pour accepter ou refuser une demande de crédit n'est contestée par personne. Elle permet certainement d'éviter des cas plus nombreux de surendettement et son objectivité est indiscutable, à supposer que les déclarations des demandeurs ne soient pas délibérément faussées. L'utilisation d'autres informations possédées en interne par les grandes banques universelles permet parfois d'assouplir fort à propos ce que cette technique peut comporter d'un peu rigide.
- Chacun reconnaît le talent de l'« école française » de « *scoring* ». La technique s'est, on l'a dit, d'abord développée aux États-Unis dans les années 1960 ; la transposition en France s'est faite assez rapidement dans les établissements spécialisés ; pour certains, les scores « à la française » sont aujourd'hui parfois plus sophistiqués et plus efficaces que les scores anglo-saxons pourtant souvent consommateurs d'informations plus nombreuses ; d'ailleurs, les succès rencontrés par les sociétés françaises à l'étranger — surtout en Europe, mais pas seulement — témoignent d'un savoir-faire bien maîtrisé dont il y a tout lieu de se féliciter.
- Les modèles de scores apparaissent, dit-on encore, comme des outils ; il peut ainsi en être fait un bon ou un mauvais usage ; ce dernier résulterait d'une fixation malthusienne du « *cutoff* » qui aboutirait à écarter une trop forte proportion de demandes et à dégager une rentabilité déraisonnable de certains types de crédit ; mais, à l'inverse, une fixation trop laxiste de ce seuil d'acceptation conduirait évidemment à accroître le nombre de dossiers de surendettement. L'équilibre doit être ici trouvé grâce à une concurrence « réaliste »<sup>23</sup> sur ce segment du marché entre les différents établissements prêteurs.
- La franchise des déclarations est évidemment une condition *sine qua non* de l'efficacité de la technique des scores ; certaines variables peuvent certes être vérifiées ; mais cette vérification s'oppose, bien sûr, à la rapidité de la décision qui est, de plus en plus souvent, exigée de la part des prêteurs. Certains soulignent la « subjectivité » des déclarations obtenues dans le remplissage des grilles de scores et font observer qu'une proportion peut-être non négligeable des dossiers de surendettement est à relier à des déclarations

---

<sup>23</sup> L'expression anglaise est « *workable competition* ».

parfois éloignées de la réalité. Ils opposent alors cette subjectivité au contrôle que permet l'utilisation de l'une ou l'autre forme de fichier « positif » : la complémentarité des deux démarches apparaît alors, selon eux, comme souhaitable.

- Du point de vue qui nous occupe plus précisément ici et qui est celui d'éventuels freins à la diffusion du crédit à la consommation, on doit aussi souligner l'importance, dans les modèles utilisés, des différents aspects de la stabilité caractérisant un individu : stabilité professionnelle au premier chef car elle est liée à la permanence du revenu, mais aussi stabilité familiale, stabilité du logement... Dans une société qui connaît des évolutions importantes, on peut se demander à quelle vitesse les évolutions les plus récentes (familles « à géométrie variable », « *turn over* » professionnel plus important, mobilité géographique plus élevée, etc.) peuvent être prises en compte dans de tels modèles. Le problème se posait déjà avec la multiplication du nombre de contrats de type CDD ; il ne se pose plus avec le Contrat Nouvel Embauche (CNE) qui est un CDI.
- Certaines filiales de vente de crédit à distance mentionnent une adaptation de leur système de « *scoring* » qui leur permet de compter, dans l'ensemble de leur clientèle, une proportion significative de clients appartenant au « *near-prime* » et peut-être même au « *sub-prime* » (plus d'un cinquième ?) ; les taux d'intérêt pratiqués sur cette partie de la clientèle sont évidemment plus élevés que ceux qui caractérisent le reste de la clientèle. Les modifications introduites peuvent comporter une forme de « cantonnement » pour une clientèle moins standard. Les décisions d'adaptation sont toujours prises en tenant compte de ces trois dimensions stratégiques que sont le coût d'acquisition du client, le niveau de risque impliqué et la marge qui peut être associée à ces opérations.
- Au total, moyennant leur permanente adaptation aux nouvelles réalités de notre société et à une attention particulière portée à la clientèle « *near* » et « *sub-prime* », les modèles de scores continueront bien sûr d'être un instrument largement utilisé pour aboutir à une diffusion raisonnable du crédit à la consommation dans la population. Ils conduisent en effet à des choix stratégiques correctement maîtrisés et vont, de façon générale, dans le sens d'un meilleur contrôle des risques dans une société où le poids de ces derniers a plutôt tendance à croître<sup>24</sup>. Toutefois, ces modèles, qui semblent déjà avoir fortement évolué au cours des trois ou quatre dernières années, peuvent encore connaître de nouvelles évolutions leur permettant, si les conditions s'y prêtent, de mieux tenir compte des besoins d'une nouvelle clientèle qui n'est pas si éloignée de celle qui est actuellement, en France, utilisatrice des différentes formes du crédit à la consommation, avec des taux d'impayés considérés comme tout à fait raisonnables.

---

<sup>24</sup> L'usage des modèles de scores devrait, on l'a dit, fortement s'accroître à la suite de l'introduction dans le G10 de la réglementation Bâle II qui repose pour beaucoup sur les modèles internes de risque. Voir « *Credit ratings and the standardised approach to credit in Basel II* », par P. Van Roy, ECB Working Papers Series, n°517, août 2005, 54 pages.



## VII. LA NÉCESSITÉ D'AJUSTEMENTS DANS LA RÉGLEMENTATION DES TAUX PLAFONDS

Une plus grande diffusion du crédit à la consommation en France va probablement de pair avec une certaine élévation des risques encourus en accordant des prêts à la consommation à des emprunteurs qui ne sont pas dans la tranche dite « *prime* », mais plutôt dans le « *near* » ou le « *sub-prime* ». Nous rappelons ici que les développements qui suivent n'abordent pas à titre principal le micro-crédit social, ni même le micro-crédit professionnel, qui, l'un et l'autre, concernent d'autres types de clientèle <sup>25</sup>.

### 7.1. Le dispositif actuel de réglementation des taux de l'usure

Du point de vue de l'objet central de ce rapport qui est l'identification des clientèles solvables actuellement non utilisatrices des diverses formes de crédit à la consommation, il convient de se demander si notre dispositif concernant l'encadrement des taux maxima n'est pas, pour partie, responsable du rythme relativement faible du développement du crédit à la consommation en France. Cette question paraît spécialement pertinente pour les demandes portant sur des crédits de montant modeste.

Le dispositif est, en effet, déjà ancien puisqu'il date de 1966 et qu'il n'a fait l'objet d'aucune modification depuis 1989.

Les informations communiquées par la Banque de France permettent de préciser la situation actuelle, eu égard à l'application de cette réglementation. Le passage du premier au second tableau ci-dessous s'opère en multipliant les taux moyens observés dans chaque catégorie de crédit par le coefficient de 1,33 prévu dans la réglementation.

<b>Taux effectif global moyen par catégorie de crédit au troisième trimestre 2005</b>	
<i>(en pourcentage)</i>	
<b>Type de prêt</b>	
Prêts inférieurs ou égaux à 1 524 euros	14,82
Découverts, prêts permanents et ventes à tempérament supérieurs à 1 524 euros	13,08
Prêts personnels et autres prêts supérieurs à 1 524 euros	6,25

Source : Banque de France

<sup>25</sup> On mentionnera ici en particulier le rôle du Fonds de cohésion sociale géré par la Caisse des dépôts et consignations (CDC) et doté de plus de 70 millions d'euros.

### Taux de l'usure pour les prêts à la consommation applicable au 1<sup>er</sup> octobre 2005

(en pourcentage)

Prêts inférieurs ou égaux à 1 524 euros	19,76
Découverts, prêts permanents et ventes à tempérament supérieurs à 1 524 euros	17,44
Prêts personnels et autres prêts supérieurs à 1 524 euros	8,33

Source : Banque de France

Il serait intéressant d'étudier, par type de crédit, la distribution des taux qui ont été associés à tous les dossiers acceptés. On pourrait aussi sans doute obtenir des informations sur les taux d'intérêt qui auraient dû être appliqués aux dossiers refusés pour qu'ils soient acceptés. La situation au voisinage du « seuil de l'usure », juste avant ou juste après est évidemment d'un particulier intérêt, notamment pour déterminer le « rationnement » qu'entraîne l'application de la réglementation. Nous croyons savoir que des travaux dans ce domaine sont en cours, à la Banque de France comme dans certains établissements de crédit. Ainsi, Laser Cofinoga calcule, à partir de ses différentes classes de score que, sur des crédits renouvelables, l'augmentation de 3 points de pourcentage du taux « plafond » permettrait d'accroître de plus de 40% le nombre de « recrutés ».

Concernant la réglementation de l'usure, certains vont jusqu'à considérer comme indispensable sa suppression. Il est vrai qu'un pays comme le Royaume-Uni qui s'interrogeait sur l'éventuelle introduction d'un encadrement des taux d'intérêt pour enrayer les prêts abusifs, améliorer la protection du consommateur et juguler la pauvreté, a finalement conclu par la négative à la suite d'une étude réalisée par Policis sur l'effet de l'encadrement des taux d'intérêt dans les pays où il existe<sup>26</sup> : notamment en matière d'exclusion et de développement des « circuits parallèles », l'absence d'encadrement paraît, selon les auteurs de l'étude, préférable à une réglementation en ce sens. En particulier, selon cette étude, les volumes de prêts et la dette moyenne par personne dans l'ensemble des catégories « *sub-prime* » sont plus faibles en France et en Allemagne que dans les États sans plafonds<sup>27</sup>.

S'agissant cependant de notre pays, la suppression pure et simple de la réglementation actuelle ne nous paraîtrait pas conforme à nos traditions culturelles. Le monde anglo-saxon est, en particulier dans ce domaine des attitudes à l'égard du crédit, très différent de l'Europe continentale. Une bonne partie de celle-ci reste en effet probablement davantage marquée, entre autres, par l'interdiction du prêt à intérêt, fortement argumentée, on le sait, par Thomas d'Aquin au XIII<sup>ème</sup> siècle<sup>28</sup>.

<sup>26</sup> « *L'effet de l'encadrement des taux d'intérêt dans d'autres pays* », Policis – Department of Trade and Industry (DTI), 2004, 41 pages. Il s'agit d'une étude demandée par l'*Office of Fair Trading* qui analyse de façon très précise les conséquences de la réglementation des taux d'intérêt existant aux États-Unis, en France et en Allemagne. Elle a été conduite, dans chaque pays, à partir d'un échantillon de 900 ménages représentatifs des 20% de ménages les plus modestes.

<sup>27</sup> Op.cit., page 33.

<sup>28</sup> Cette même interdiction figure d'ailleurs, on le sait, dans le Coran.

## 7.2. Les modifications envisageables de la réglementation de l'usure

Il nous paraît donc plus réaliste, en France, de chercher à savoir si, en partant de la situation actuellement observée en matière d'accès au crédit à la consommation, on ne peut pas parvenir à une situation plus satisfaisante du point de vue de la couverture des besoins des différents types de clientèle sans, pour autant, aventurer leur équilibre financier, non plus d'ailleurs que celui des établissements prêteurs.

Dans cette optique, les ajustements qui pourraient être envisagés et qui auraient lieu, rappelons-le, dans un contexte général de durcissement de la concurrence en matière de crédits à la consommation<sup>29</sup>, sont de plusieurs types :

- on peut d'abord songer au coefficient multiplicateur de 1,33 des taux moyens pratiqués sur les différents marchés ; d'autres pays européens vont jusqu'à 1,5, qui n'ont pas la réputation d'être spécialement permissifs en matière de comportement des établissements de crédit<sup>30</sup> ; une autre solution, peut-être plus satisfaisante, consisterait à se référer à une marge fixe plutôt qu'à un coefficient multiplicateur de taux d'intérêt qui, le passé récent l'a montré, sont susceptibles d'amples fluctuations ;
- les catégories de crédit distinguées pourraient elles-mêmes faire l'objet d'une nouvelle réflexion ; la catégorie « découverts en compte, prêts permanents et financement d'achats ou ventes à tempérament » est en effet très hétérogène ; déjà le rapprochement du découvert en compte et du crédit permanent peut, à certains égards, être critiqué ; mais l'assimilation avec le financement des ventes à tempérament est encore plus surprenante ;
- on pourrait aussi songer à la création d'une catégorie nouvelle de prêts, par exemple, d'un montant inférieur à 500 euros pour lesquels le montant des intérêts ne serait pas supérieur à un montant exprimé en valeur absolue (plutôt qu'en taux) ; cette disposition permettrait le développement de ce type de prêt en l'équilibrant du point de vue financier pour le prêteur<sup>31</sup> ;
- s'agissant de l'application du coefficient multiplicateur, le calcul des moyennes de taux d'intérêt observées pourrait d'ailleurs peut-être lui-même être caractérisé par davantage de transparence (informations prises en compte, pondérations utilisées, etc.). On a vu en particulier ci-dessus, que la notion de crédits nouveaux s'adaptait mal à des catégories de crédits comme le découvert bancaire ou les crédits permanents ; pour ces types de crédit, comment la notion de crédits nouveaux a-t-elle été traduite ? Les taux effectifs moyens sont déterminés dans chaque catégorie de prêts, à partir d'une enquête auprès de certains établissements de crédit ou agences d'établissements, considérés comme représentatifs. La Banque de France publie la liste des établissements faisant partie de cet échantillon qui est également utilisé pour la collecte des statistiques européennes harmonisées de taux d'intérêt et, à ce titre, défini de façon à respecter les règles de représentativité fixées par la Banque centrale européenne. Néanmoins, des difficultés subsistent tant dans l'interprétation de certaines informations transmises par les établissements que dans leur prise en compte par la Banque de France — notamment dans le cadre des différents niveaux de pondération retenus ;

<sup>29</sup> Le courtage sur les crédits s'est jusqu'ici développé davantage pour les crédits à l'habitat que pour les crédits à la consommation ; mais la clientèle « prime » du crédit à la consommation devrait pouvoir utiliser à l'avenir ce service avec une certaine efficacité.

<sup>30</sup> L'Allemagne laisse l'usure à l'appréciation des tribunaux ; ceux-ci considèrent généralement l'écart comme excessif quand le taux pratiqué est le double du taux moyen pratiqué sur le marché du type de crédit considéré.

<sup>31</sup> La réglementation italienne, quant à elle, distingue une demi-douzaine de crédits différents en isolant, dans chacune d'entre elles, le cas des crédits de petits montants. S'agissant de la France, on rappellera que l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) n'est pas favorable à l'application aux micro-crédits de notre réglementation de l'usure.

- le seuil de 1 524 euros devrait certainement, de son côté, faire l’objet d’une actualisation puisqu’il n’a pas été changé depuis 1989 ;
- en cas d’infraction, la réglementation de l’usure renvoie en France au pénal, ce qui constitue plutôt une exception en Europe ; de façon générale, certains interlocuteurs font d’ailleurs remarquer que le risque juridique en matière de crédit à la consommation est très probablement plus élevé en France que dans n’importe quel autre pays européen ;
- enfin, compte tenu de l’importance des termes employés dans nos débats nationaux, il serait probablement opportun de ne plus parler de réglementation de **l’usure**, mais plutôt de réglementation portant sur **les taux « plafonds »** des crédits à la consommation.

Il est fort probable que si les suggestions ci-dessus faisaient l’objet d’une discussion approfondie et étaient, au moins pour partie, retenues, on assisterait dans notre pays à de notables changements dans la diffusion observée des différents types de crédits à la consommation.

## VIII LES AJUSTEMENTS DE RÉGLEMENTATIONS AUTRES QUE CELLE PORTANT SUR LES TAUX PLAFONDS

Ce paragraphe n'a aucune prétention à l'exhaustivité. Il a seulement pour but de signaler l'intérêt de certaines questions qui se posent en raison de réglementations en vigueur ou de dispositions qui pourraient être prises dans un avenir proche.

Au titre des réglementations déjà en vigueur, on peut, par exemple, s'interroger sur l'absence de distinction dans la réglementation concernant la publicité sur le crédit à la consommation entre la publicité « fugace » sur un support éphémère (radio, TV, affichage) et la publicité réalisée sur supports durables (presse, courriers). Ces deux types de publicité ne sont pas de même nature et la réglementation devrait sans doute pouvoir tenir compte de la spécificité de chacun.

La seconde question à soulever est liée à la transposition dans notre droit — actuellement en cours — de la directive européenne 2002/92/CE sur l'intermédiation en assurance. Aujourd'hui, les prescripteurs d'assurance à titre accessoire lors de la vente d'un crédit font l'objet, en vertu du Code des assurances, d'une dérogation leur permettant d'échapper aux contraintes du statut de courtier ou d'agent d'assurance. Ce ne sera plus le cas dans le cadre du nouveau dispositif. Tous les intermédiaires en assurance dès lors qu'ils sont rémunérés, que cette activité soit exercée à titre principal ou à titre accessoire, seront traités comme des courtiers ou des agents d'assurance. Les contraintes à supporter, notamment en matière de formation, sont dès lors très lourdes et probablement disproportionnées par rapport à la place réelle qu'occupe cette activité accessoire. Le secteur le plus concerné est la distribution automobile dans la mesure où les concessionnaires sont habituellement rémunérés par les établissements de crédit au titre des produits d'assurance proposés en complément des crédits. Ces concessionnaires pourraient renoncer à proposer des assurances à leurs clients qui seraient alors susceptibles d'en pâtir.

Un troisième thème de préoccupation est l'application du délai incompressible de rétractation de 14 jours qui figure dans le nouveau projet de directive européenne sur le crédit à la consommation. En ce qui concerne le crédit sur le lieu de vente, le maintien de ce délai alors que la marchandise a déjà fait l'objet d'une livraison pose évidemment un très sérieux problème. Il faudrait peut-être admettre qu'au moins dans ce cas la livraison vaut acceptation du crédit.

Un quatrième thème de réflexion concerne l'article L.331.7 du Code de la consommation. Dans le cas de l'offre d'un crédit gratuit, cet article oblige le vendeur à proposer pour paiement comptant un prix inférieur à celui qui est fixé pour l'achat à crédit. Concrètement, cela se traduit par un escompte de 2 à 3% par rapport au prix de vente à crédit : les professionnels estiment que cet escompte mord fortement sur des marges déjà faibles et qu'il a eu pour conséquence de réduire les offres de crédit gratuit. Une plus grande mobilisation sur le crédit gratuit, disent-ils, aurait eu des effets non négligeables sur le volume de la consommation. C'est donc une modification de l'article L.331.7 du Code de la consommation qui est demandé. On a cependant du mal à comprendre totalement la logique de cette demande : l'absence d'escompte pour paiement comptant ne va-t-elle pas entraîner un fort report vers l'acceptation du crédit gratuit, ce qui aura pour conséquence d'alourdir d'autant les coûts à supporter au titre de ce crédit ? Un approfondissement dans ce domaine est sans doute nécessaire.

Enfin, « *last but not least* », la dernière question à soulever a trait au futur dispositif concernant le « crédit hypothécaire rechargeable ». Le premier crédit dans le cadre de la prise d'hypothèque sera évidemment un crédit à l'habitat. Mais la « recharge » pourrait avoir à l'avenir un certain effet de levier sur le développement du crédit à la consommation dans notre pays, pour autant qu'au moins certaines catégories de crédits à la consommation puissent être retenues à ce titre. Dans plusieurs pays européens, on le sait, le crédit hypothécaire contribue pour partie au financement de la consommation. Malgré les objections et les difficultés réelles que rencontre cette utilisation du crédit rechargeable en

France, il serait souhaitable que cette possibilité soit maintenue, sous une forme ou sous une autre, dans le projet d'ordonnance actuellement en préparation.

## IX LE RÔLE DE L'INFORMATION PARTAGÉE ET SON AVENIR

Sur le thème des relations entre l'information des prêteurs et l'octroi d'un crédit, la Banque mondiale a contribué, au cours des années récentes, à la publication d'intéressants travaux. La première publication, sous la direction de Margaret J. Miller, comportait des contributions d'universitaires et plusieurs monographies portant sur divers pays (Argentine, Chili, Brésil, États-Unis et une sélection de pays européens)<sup>32</sup>. La seconde publication présente une synthèse très complète de la situation qui caractérise, en la matière, quelque 130 pays<sup>33</sup>.

### 9.1. « Centrales de crédits » et théorie de l'information

L'information est un domaine dans lequel la théorie économique a sans doute le plus progressé au cours du dernier quart de siècle. La valeur économique de l'information a été de mieux en mieux analysée. Le domaine de l'information sur les emprunteurs à laquelle peuvent avoir accès les prêteurs est l'un de ceux qui ont pu profiter de ces progrès. L'amélioration de l'information des prêteurs apparaît en particulier comme un moyen efficace de réduire la « sélection adverse » et le « hasard moral » qui jouent tous deux dans le sens de la contraction du marché. On a ainsi pu montrer que la mise en commun de l'information entre tous les prêteurs pouvait avoir, sous certaines conditions, des conséquences extrêmement bénéfiques pour la société : accroissement du nombre d'emprunteurs, diminution du taux de défaut et diminution du taux d'intérêt moyen<sup>34</sup>. Prêteurs et emprunteurs sont gagnants : ce que les prêteurs peuvent perdre dans la baisse des taux d'intérêt est largement compensé, d'une part, par la baisse du taux de défaut, d'autre part, par l'augmentation des volumes prêtés.

Toutefois, dès qu'on abandonne certaines hypothèses simplificatrices de la théorie, les choses deviennent plus compliquées. Il apparaît que le résultat du partage de l'information en matière de bien-être social dépend en particulier :

- de la nature de l'information partagée : information « négative » sur divers incidents intervenus ou information « positive » sur la composition d'un passif ;
- du champ couvert par ces informations : en matière d'information « positive », s'agit-il du seul passif financier, ou aussi des dettes fiscales et sociales et des arriérés de paiements auprès de grandes entreprises (EDF-GDF, etc.) ?
- du statut de cette information partagée (mise en commun rendue obligatoire par les pouvoirs publics ou bien convention librement passée entre prêteurs) ;
- du coût d'accès à ces informations, pour ceux qui y contribuent et pour ceux qui n'y contribuent pas ;
- de l'usage qui peut être fait de ces informations (accès libre au fichier de la part des prêteurs ou consultation uniquement dans le cas d'une demande de prêt) ;

---

<sup>32</sup> « *Credit Reporting Systems and the International Economy* », édité par M.J. Miller, The MIT Press, 2003, 453 pages.

<sup>33</sup> « *Understanding Regulation, Doing Business in 2004* », chapitre 5, « *Getting Credit* », pages 55 à 70, *A Publication of the World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press*, 2004, 194 pages.

<sup>34</sup> Voir sur ce point M. Pagano et T. Jappelli, « *Information Sharing in Credit Markets* », *The Journal of Finance*, volume 43, décembre 1993, pages 1693-1718. Jappelli et Pagano ont, sur cette question, publié plusieurs autres articles. On pourra aussi consulter avec intérêt « *Credit Bureaus in Today's Credit Markets* », par Amparo San José Riestra, *ECRI Research Report n°4*, septembre 2002, 34 pages.

- de la durée de la « mémoire » des fichiers « négatifs » et de la rapidité de la prise en compte des informations dans les fichiers « positifs » ;
- de l'accès à ces fichiers que les particuliers eux-mêmes peuvent avoir pour vérifier les données les concernant ;
- enfin, des principes mis en œuvre dans un pays donné en ce qui concerne la protection des données personnelles.

## **9.2. L'information partagée en France et en Europe**

On sait que le Comité consultatif a émis, en juillet 2004, un avis écartant la création en France d'un fichier « positif ». Il y a en effet de forts arguments contre la création de tels fichiers à vocation nationale :

- la CNIL a été amenée à de multiples reprises à estimer que la mise en œuvre d'une centrale positive dans le but de prévenir le surendettement paraissait disproportionnée au regard des risques d'atteinte à la vie privée qu'elle présente pour les personnes concernées ;
- il en est, en particulier, ainsi de la prise en compte d'informations débordant le secteur des établissements de crédit : dette fiscale, sociale, auprès des grands organismes EDF-GDF, etc.
- les fichiers positifs n'aident en rien à prévoir les « incidents de la vie » qui constituent la cause principale du surendettement (voir ci-après) ;
- des fichiers positifs internes — fondés sur des données historiques individuelles — existent déjà dans certains groupes et apparaissent comme très complémentaires des informations livrées par les modèles de scores ;
- les fichiers positifs nationaux sont, selon plusieurs de nos interlocuteurs, d'une part, très coûteux à établir et, d'autre part, très complexes dans leur gestion et dans leur utilisation ;
- enfin, ils ne résolvent évidemment pas le problème, il est vrai encore peu important, de la demande de crédits par des non-résidents.

Si l'on renonçait au développement de « centrales de crédits » en France, plusieurs substituts ont été mentionnés. Notamment, l'utilisation d'une carte individuelle donnant accès à l'endettement de son titulaire ou le développement de fichiers plus préventifs d'incidents.

L'existence d'une **carte individuelle** permettant d'identifier le demandeur de crédit et donnant accès, grâce aux serveurs des différents établissements de crédit, à la connaissance de l'ensemble du passif de l'intéressé, est *a priori* une solution séduisante ; mais il est à remarquer que beaucoup d'arguments développés contre l'existence d'un fichier « positif » peuvent également l'être contre celle d'une telle carte individuelle, notamment bien sûr l'argument qui porte sur le coût d'une telle réalisation. En outre, un tel système sans base d'information ferait reposer les contraintes de sécurité sur les seuls particuliers, y compris les plus fragiles et les plus insoucians. On comprendra qu'on ne saurait s'engager dans cette voie sans études préalables approfondies.

## **9.3. Rendre plus préventif le fichier des incidents de paiement**

Une tout autre approche consiste à **rendre plus préventif un fichier d'incidents de paiement** en utilisant les premiers impayés comme un indicateur avancé. Il conviendrait certainement de partir du fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP) dont le fonctionnement est robuste. À partir d'incidents avérés, il est peut-être possible de faire un usage plus préventif d'un tel fichier.

Le FICP pourrait ainsi être aménagé de façon à intégrer de nouvelles informations permettant :

- de redéfinir les catégories d’incidents actuels et passés qui conduiraient à une interdiction de crédit ;
- de perfectionner les systèmes de collecte et de consultation pour les rendre plus réactifs ;
- de réfléchir au processus de mémorisation d’un tel fichier, certains se plaignant d’une « mémoire » trop longue, d’autres au contraire d’une « mémoire » qui, à certains égards, pourrait être trop courte ; un malaise existe incontestablement dans ce domaine qui justifie qu’une réflexion soit menée sur cette procédure de mémorisation. Un accord dans ce domaine avec les associations représentatives des consommateurs serait probablement susceptible de faciliter beaucoup d’autres évolutions.

Un tel fichier d’incidents, observons-le, pose cependant un problème qu’il partage avec le fichier « positif » : celui de l’accès éventuel à des informations non bancaires (dettes fiscales ou auprès d’autres grands services publics).

#### **9.4. Poursuivre la réflexion sur les avantages et inconvénients d’un fichier positif**

Finalement, il nous semble qu’à horizon raisonnable, il serait utile de poursuivre la réflexion sur les avantages et inconvénients d’un partage de l’information entre prêteurs. En effet :

- dans l’Union européenne, la France fait partie de la minorité de pays qui ne disposent pas de « centrale de crédits » ; on peut d’ailleurs rappeler ici une des conclusions présentées dans le rapport de la Banque mondiale mentionné plus haut<sup>35</sup> : « La probabilité de fichiers nationaux résultant d’une initiative privée est plus faible dans les pays où le marché du crédit est concentré. Les prêteurs sont en effet moins enclins à partager l’information puisque cela se traduirait pour eux par la perte de l’avantage résultant du fait qu’ils connaissent leur clientèle » ;
- les résultats des « centrales de crédits » quant à la diminution du nombre des incidents de remboursement des crédits sont difficiles à évaluer ; cependant, ceux dont fait, par exemple, état la CRIF italienne sont, à cet égard, encourageants : le taux d’impayés sur les prêts personnels passerait ainsi de 0,9% quand le fichier n’est pas interrogé, à moins de 0,5% quand il l’est ;
- dans certains pays, l’existence d’un fichier « positif » semble jouer un rôle non négligeable à la fois en matière de responsabilisation des prêteurs et des emprunteurs ;
- un tel fichier est sans doute de nature à compléter utilement les informations que livrent les modèles de scores ;
- enfin, le principe même de ce fichier semble assez bien reçu par l’opinion puisqu’en février 2003 une enquête de la SOFRES montrait que près des deux tiers de nos concitoyens trouvaient que ce dispositif « prenait mieux en compte la situation de chacun ».

Pour toutes ces raisons, il nous semble nécessaire de ne pas abandonner trop vite la réflexion sur le rôle que pourrait jouer à l’avenir, en France, une « centrale de crédits ».

Il n’est pas indifférent dans ce domaine d’évoquer ici l’attitude probable des autorités de Bruxelles à l’égard du débat qui s’est déroulé dans notre pays à propos de ce fichier positif national. On sait que la Commission européenne a présenté le 10 octobre dernier une nouvelle version de sa proposition de directive sur le crédit à la consommation qui vise à trouver un équilibre entre, d’une

---

<sup>35</sup> « *Doing Business in 2004, Understanding Regulation* », op.cit. page 64.

part, les exigences de la création d'un marché unique, d'autre part, les spécificités nationales et notamment la liberté des États en matière de protection des consommateurs.

Dans notre débat national sur le fichier « positif », du point de vue de la direction générale de la Santé et de la Protection du consommateur, on peut donc penser qu'ont été analysés avec intérêt les arguments mis en avant par la CNIL en matière de protection des données individuelles. La direction générale du Marché intérieur, quant à elle, connaît les spécificités nationales qui caractérisent les différents marchés du crédit à la consommation ; elle serait probablement surtout opposée ici à des dispositions nettement discriminatoires à l'égard d'intervenants extérieurs. Reste l'attitude de la direction de la Concurrence : l'absence de « centrales de crédits » peut-elle être interprétée comme un obstacle significatif au développement de la concurrence, soit dans le cadre de l'harmonisation du marché intérieur, soit dans celui de relations bilatérales, par exemple, Europe/États-Unis ? Cela n'est pas certain et fera peut-être l'objet, de la part de la Commission européenne, d'approfondissements ultérieurs pour préciser quels sont les obstacles réels à la constitution de telles centrales.

Compte tenu de ce qui vient d'être dit de l'attitude de la Commission européenne dans l'environnement politique actuel, il apparaît bien, en définitive, que la réflexion à poursuivre dans notre pays sur l'existence de ces centrales peut se développer très librement en établissant un bilan coûts/avantages aussi complet que possible de la création de tels fichiers. Si l'analyse devait conduire à souligner l'intérêt de l'existence d'une « centrale de crédits », ce ne serait sans doute pas, pour diverses raisons, vers la forme obligatoire de cette institution qu'il faudrait s'orienter. Dès lors que rien dans les textes n'interdit la mise en place d'une telle centrale, l'initiative de sa création, comme cela s'est fait dans bien des pays, devrait être laissée au secteur privé et la participation à cette centrale devrait rester facultative. Les établissements à l'origine de cette création pourraient soumettre au Comité consultatif du secteur financier (CCSF) une charte d'engagements déontologiques en ce qui concerne l'utilisation des informations que rassemblerait cette centrale et naturellement tout projet dans ce domaine serait préalablement soumis à la CNIL.

## **X. L'UTILITÉ D'UNE MEILLEURE INFORMATION SUR LE SURENDETTEMENT EN FRANCE**

On a déjà souligné, dans la réflexion sur la diffusion du crédit à la consommation dans notre pays, la place importante que tenait l'information sur les ménages surendettés. La maquette du baromètre du surendettement mise au point par le CCSF est, à cet égard, tout à fait intéressante. Elle a abouti récemment à la publication d'informations sur l'évolution du nombre de ménages faisant l'objet d'un traitement de leur dette auprès d'une commission de surendettement depuis la fin de l'année 2002. Jusqu'à février 2004, la progression est déjà sensible puisqu'on passe de 456 000 de ces ménages en décembre 2002 à 506 000 en février 2004.

Après l'entrée en vigueur de la loi sur le rétablissement personnel, une certaine accélération s'est produite puisqu'on a atteint, entre février 2004 et décembre 2004, un rythme de croissance mensuel moyen de 1,5 % (contre 0,8 % au cours de l'année 2003). Entre janvier et septembre 2005, le rythme de croissance mensuel est retombé à 0,9 %.

D'autre part, l'enquête triennale de la Banque de France met bien en évidence les grandes modifications quantitatives, sociologiques et territoriales du surendettement dans notre pays. Cette enquête concernant l'année 2004, dont les résultats ont été livrés en septembre 2005, met en particulier en évidence un certain « vieillissement » des débiteurs surendettés par rapport à 2001 et, d'autre part, l'augmentation de la fréquence des cas de surendettement dit « passif » (73% des cas en 2004 contre 64% en 2001).

Cependant, dans la réflexion sur la diffusion du crédit à la consommation en France, la plupart de nos interlocuteurs mettent en première ligne une information encore plus large concernant le surendettement.

Certaines autres informations seraient ainsi très utiles : par exemple, en matière d'impayés, que représentent les surendettés par rapport au poids total des impayés dans notre pays ? Nous avons recueilli à cet égard auprès de nos interlocuteurs des avis très divergents. Par type de crédit si possible, il serait intéressant de pouvoir situer les ménages surendettés par rapport au montant global des impayés.

Des comparaisons européennes dans ce domaine seraient également les bienvenues. Naturellement, les dispositifs nationaux sont différents, mais il est cependant peut-être possible de parvenir, en nombre et en montant, à des chiffres possédant une certaine homogénéité. De telles informations éviteraient certains « traumatismes » et permettraient à coup sûr de poursuivre, de façon plus objective, la réflexion sur l'importance réelle du surendettement dans notre pays.



## CONCLUSION

L'offre de crédit à la consommation constitue un des points forts du développement des métiers financiers dans notre pays. En témoigne le succès rencontré, dans ce domaine, à l'étranger par plusieurs de nos établissements de crédit. En témoigne également la bonne rentabilité de cette activité en France. Toutefois, le dynamisme du crédit à la consommation y apparaît comme relativement modeste : c'est seulement un tiers des ménages qui recourent à ce mode de financement et l'encours de ces crédits a crû, au cours des années récentes, à un rythme inférieur à celui qui est observé dans beaucoup d'autres pays européens.

Pourtant, au-delà des 8 millions de ménages utilisant aujourd'hui le crédit à la consommation sous au moins l'une de ses formes (hors découverts en compte de dépôt), on peut estimer, avec toute la prudence nécessaire, qu'environ 600 000 ménages supplémentaires seraient sans doute susceptibles de faire face aux engagements qu'impose un prêt à la consommation d'un montant modéré. Il s'agit un peu plus de célibataires que de personnes mariées, assez souvent de moins de 25 ans, mais aussi probablement de plus de 65 ans, de salariés modestes du secteur privé, plus que du secteur public, et d'actifs aux revenus irréguliers. Ces différents profils ne constituent pas la clientèle usuelle des établissements de crédit, mais recourent sans doute souvent aux découverts bancaires pour résoudre les problèmes de trésorerie qu'ils peuvent rencontrer. Leur capacité de remboursement est probablement sous-estimée et ils constituent, à cet égard, une clientèle très différente de celle que peuvent concerner des micro-crédits sociaux ou professionnels.

La France possède, depuis plusieurs décennies, un savoir-faire indiscutable en matière de construction et d'utilisation de modèles de scores permettant de préciser avec quel risque telle ou telle demande de prêt peut être acceptée. Tout à fait déterminants dans les établissements spécialisés, ces modèles sont à présent, dans les banques universelles, utilisés conjointement avec les informations possédées en interne sur les clients demandeurs. Les modèles usuels orientent vers la clientèle dite « prime » qui correspond *grosso modo* aux huit millions de ménages mentionnés ci-dessus. Ils contribuent au maintien en France des phénomènes du surendettement dans des ordres de grandeur qui ne sont peut être pas très différents de ceux que l'on observe à l'étranger. Toutefois, plusieurs établissements de crédit ont récemment entrepris d'explorer ces clientèles un peu plus modestes, encore que tout à fait solvables, auxquelles il a été référé ci-dessus. Certaines modifications ont été introduites dans les modèles de scores utilisés et les taux moyens d'intérêt consentis à ces nouvelles clientèles se situent au-dessus de ceux qui caractérisent les différents types de clientèle dite « prime ». De telles adaptations ouvrent à coup sûr des perspectives intéressantes.

Pour permettre à ces adaptations de se développer dans un environnement économique et financier moins rigide, il est nécessaire de revoir assez profondément ce que nous appelons réglementation de l'usure et qu'il serait bien préférable d'appeler réglementation des taux « plafonds ». Celle-ci n'a, en effet, pas été modifiée depuis plusieurs décennies. Outre une clarification du mode de calcul des taux moyens observés s'impose une réflexion sur les différentes catégories de taux retenues, sur la pertinence du coefficient multiplicateur à appliquer à ces différentes catégories et sur l'éventuelle création d'une catégorie spécifique pour les prêts de petits montants (par exemple, inférieurs à 500 euros). Une telle réforme, appuyée sur des simulations expérimentales, devrait permettre de satisfaire de nouvelles clientèles et, ce faisant, de contribuer à réduire, au moins pour une partie d'entre elles, le recours à des circuits « parallèles ».

Il est probable que certaines autres réglementations sont ou seraient également susceptibles de constituer des freins au souhaitable développement du crédit à la consommation. Il est ainsi possible que notre réglementation en matière de publicité concernant le crédit ne distingue pas suffisamment entre les différents types de publicité concernés. S'agissant des dispositions caractérisant l'hypothèque rechargeable dans l'ordonnance en cours de préparation, la « recharge » devrait pouvoir constituer un intéressant levier de croissance du crédit à la consommation. À côté de la réglementation, il y a les

pratiques des établissements de crédit : il n'est pas sûr, dans ce domaine, que l'offre de contrats d'assurance pour des crédits à échéance relativement courte s'impose toujours, au même titre que pour les crédits à l'habitat qui couvrent plusieurs décennies.

Un développement plus large du marché du crédit à la consommation n'est pas indépendant de l'amélioration de l'information possédée sur les demandeurs. La CNIL a, à plusieurs reprises, insisté sur les risques d'atteinte à la vie privée que constitue la mise en place d'un fichier dit « positif », c'est-à-dire comportant des informations détaillées sur le passif financier des ménages. En juillet 2004, le CCSF lui-même a émis un avis écartant la création d'un tel fichier. Sans sous-estimer la pertinence des mises en garde de la CNIL, ni le poids des arguments présentés dans le cadre du débat au CCSF et, notamment, le coût de la mise en œuvre d'un tel fichier, il nous paraît pourtant souhaitable de ne pas abandonner trop vite la réflexion dans ce domaine. Le recours à une « centrale de crédits » paraît en effet bien complémentaire de l'utilisation des modèles de scores : ceux-ci renseignent surtout sur les caractéristiques des ressources des demandeurs de crédit, alors que celle-là donne des informations précises sur la composition de leur passif. Outre qu'elle peut permettre d'éviter certains cas extrêmes de surendettement, une « centrale de crédits » peut aussi faciliter l'identification de clientèles à ressources sans doute inférieures à la moyenne, mais cependant capables de gérer un passif raisonnable. On notera d'ailleurs que certains parlementaires ont demandé la constitution d'une commission de réflexion sur ce sujet. Un bilan coûts/avantages devrait donc être dressé. Il est probable que ce bilan orientera plutôt vers une formule laissant, en ce domaine, l'initiative aux établissements prêteurs eux-mêmes, leur participation relevant du volontariat.

Parallèlement, il paraît opportun d'accroître le rôle joué par les fichiers dits « négatifs » et plus précisément par le FICP en le rendant plus préventif. Cette réorientation passe sans doute par une redéfinition des catégories d'incidents conduisant à une interdiction de crédit, par une amélioration des systèmes de collecte et de consultation et par la fixation de nouvelles règles de mémorisation des incidents.

Enfin, une condition nécessaire à la mise en œuvre des différentes orientations dessinées ci-dessus est le développement d'une meilleure information sur le phénomène de surendettement dans notre pays afin d'éviter qu'il donne lieu à des commentaires parfois mal fondés. Le suivi permanent de l'encours de ménages dont le dossier de surendettement a été accepté constitue déjà un notable progrès de la connaissance. D'autres devraient suivre : en observant les précautions nécessaires, la proportion de 2,6% de ménages considérés comme « surendettés » selon notre réglementation devrait pouvoir être comparée avec la situation observée à cet égard dans les différents pays européens. Par rapport au pourcentage de crédits impayés dans les encours de crédits à la consommation, il serait également souhaitable de savoir à quoi correspondent les dossiers de surendettement.

Entre un développement du crédit à la consommation à l'anglo-saxonne et le dynamisme relativement faible que ce crédit manifeste actuellement en France, il y a place, croyons-nous, pour une diffusion de l'offre qui satisfasse mieux les différents besoins de la population en ce domaine.

Celle-ci peut être réalisée sans courir le risque d'accroître, dans notre pays, le phénomène du surendettement et sans mettre en danger l'équilibre des établissements prêteurs. Pour ce faire, il est nécessaire que notre réglementation et tous les acteurs, sans exceptions, progressent dans la bonne direction, c'est-à-dire celle qui permet d'aller vers un marché plus fluide, aussi bien informé que possible, capable d'apprécier à leur coût les risques encourus et faisant donc usage d'une segmentation plus fine des clientèles.

Consacré à la demande des ménages en matière de crédit à la consommation et aux ajustements nécessaires pour y répondre, le présent rapport apporte un éclairage sur les points suivants :

- le développement du crédit à la consommation dans l'Union européenne ;
- les formes et la pénétration du crédit à la consommation en France ;
- les groupes d'emprunteurs solvables écartés du marché ;
- les causes d'une faible diffusion du crédit à la consommation en France ;
- les coûts de production et la rentabilité des crédits à la consommation en France ;
- les différents modèles de scores et leur logique ;
- le rôle du taux de l'usure dans l'éviction du crédit de certaines catégories d'emprunteurs ;
- l'importance et l'utilité d'une meilleure information, notamment en ce qui concerne l'endettement et le surendettement des ménages.

[www.ccsfin.fr](http://www.ccsfin.fr)

Ce rapport a été préparé à la

