

Mairie de Journal La Mée Châteaubriant

<http://www.journal-la-mee.fr/513-mal-endettement-et-credit>

Mal-endettement et credit-revolving

- Thèmes généraux - Banque, assurances -

Date de mise en ligne : dimanche 29 mars 2009

Mise à jour le : dimanche 30 octobre 2011

Description :

On a coutume de dire que les ménages sont responsables de leur sur-endettement. L'association de consommateurs, Que Choisir ?, a sollicité 169 banques et 445 lieux de vente. Elle en conclut que Dans 72% des demandes, les distributeurs ont orienté le consommateur vers un crédit renouvelable. Dans 82% des cas, les distributeurs n'ont pas donné d'information claire et précise sur les caractéristiques principales du crédit, notamment (...)

Journal La Mée Châteaubriant

Sommaire

- [Mauvais crédit](#)
- [Trois fois sans ...](#)
- [Vices cachés](#)
- [Révolving révoltant](#)
- [Lourd et secret](#)

Ecrit le 25 mars 2009

Mauvais crédit



Dessin de Eliby 06 23 789 Crédit Revolving

On a coutume de dire que les ménages sont responsables de leur sur-endettement. L'association de consommateurs, Que Choisir ?, a sollicité 169 banques et 445 lieux de vente. Elle en conclut que

- Dans 72% des demandes, les distributeurs ont orienté le consommateur vers un crédit renouvelable.
- Dans 82% des cas, les distributeurs n'ont pas donné d'information claire et précise sur les caractéristiques principales du crédit, notamment sur le taux d'intérêt, le coût du crédit et les mensualités.
- Dans 87% des cas, il n'y a pas eu de vérification de la solvabilité de l'emprunteur.

Trois fois sans

Les clients qui ont choisi un paiement à « Trois fois sans frais » ont dû souscrire à la carte du magasin. C'est ainsi que dans 94% des cas, le consommateur sort du magasin équipé d'une réserve d'argent (revolving) qu'il n'a pas sollicitée. Et quand la publicité vous répète que cette réserve d'argent est disponible, facile, peu onéreuse, il est tentant d'y puiser. C'est étudié pour

Vices cachés

Le développement des cartes de crédit, cartes de fidélité à certains grands magasins, participe à diffuser le crédit permanent comme source de financement des achats des consommateurs et contribue ainsi à chasser les autres

formes de crédit.

Les établissements bancaires se sont montrés plus vertueux : parmi les 169 banques enquêtées, seules 14% ont orienté le consommateur vers un crédit renouvelable.

Mais la vertu a des vices cachés ! En effet , selon Que Choisir, les banques sont à la tête de pôles incluant les établissements de crédit spécialisés :

– BNP Paribas avec Cetelem et LaSer Cofinoga, soit 20 sociétés financières ou participations (en incluant S2P, filiale commune entre Cetelem et le groupe Carrefour, et Banque Casino, filiale commune entre LaSer Cofinoga et le groupe Casino, mais hors Cofidis et ses filiales) ;

– Le Crédit agricole avec Sofinco et Finaref, soit 7 sociétés financières ;

– La Société générale avec Franfinance et Sogefinancement, soit 4 sociétés financières.

De surcroît, certaines banques ont comme objectif de développer la vente de crédit renouvelable. A l'occasion de l'enquête, certaines associations locales ont eu accès à des directives internes visant à proposer systématiquement un crédit renouvelable pour des demandes de moins de 3 000 Euros ou 4 000 Euros (selon la banque) au détriment du prêt personnel.

Fin 2007, la France comptait 43,2 millions de crédits renouvelables ouverts dont 20 millions d'actifs. Cela classe la France dans le peloton de tête des pays européens en utilisation de ce type de crédit par rapport aux autres formes de crédit à la consommation

Les pratiques de distribution révélées par l'enquête de Que Choisir expliquent la place prépondérante du revolving. Le consommateur ne choisit pas entre les différentes offres de crédit :

– les producteurs de crédit orientent de manière directe ou par l'intermédiaire de vendeurs la demande vers le crédit renouvelable, plus rentable pour eux,

– et d'autre part en équipent le consommateur alors même qu'il n'en a pas exprimé le souhait.

Révolving révoltant

Le crédit permanent, appelé aussi crédit-revolving, est une somme mise à la disposition du client, qui peut l'utiliser, moyennant des intérêts, quand il veut. Les taux pratiqués pour ce crédit varient entre 13% et 20% (hors offre promotionnelle). Ils sont révisables en cours de contrat.

La distribution effrénée de ce crédit pose plusieurs problèmes :

– d'une part ce crédit est proposé alors même que d'autres formes (prêt personnel et crédit affecté) sont mieux adaptées au besoin du consommateur ;

– d'autre part, cet équipement massif, relayé par un harcèlement publicitaire, pousse les consommateurs à piocher dans cette réserve pour faire face à une situation d'urgence.

Et voilà, le consommateur est définitivement piégé car le système fait qu'il rembourse, chaque mois, uniquement des intérêts. Le crédit est alors sans fin ! Un crédit de 3000 euros peut alors s'établir sur 15 ans ! Et coûter fort cher !

Que Choisir s'interroge donc : « Peut-on laisser perdurer cette distribution à tout va, sans garde-fou, d'autant que ce crédit complexe présente des caractéristiques qui peuvent se retourner contre le consommateur et dégrader sa situation financière ? ».

Lourd et secret

Le crédit renouvelable s'adresse en particulier aux classes à revenus modestes (revenu annuel entre 11 478 Euros et 20 942 Euros). 41,5% des ouvertures de compte de crédit renouvelable sont le fait de ces emprunteurs qui ne pourront pas solder rapidement leur crédit renouvelable, du fait de revenus trop faibles, celui-ci va donc courir sur une durée certaine. Le taux très élevé va donc jouer à fond et alourdir fortement le coût du crédit.

Le consommateur ne connaît pas à l'avance le coût total de son crédit en raison de la modification de l'encours restant dû du taux d'intérêt qui s'applique (il s'agit d'un taux révisable, notamment lorsque le consommateur a bénéficié d'un taux promotionnel sur son premier tirage), et de la durée de remboursement. Il ne connaît pas son plan d'amortissement et ne peut clairement connaître l'état de son remboursement en capital et intérêts.

La mauvaise adaptation du crédit permanent entraîne le développement d'un phénomène de malendettement, première étape vers le surendettement.

Même si l'excès de crédit n'est plus la cause principale du surendettement (75 % des dossiers relèvent du « surendettement passif » lié à une diminution des ressources consécutive à un accident de la vie (perte d'emploi, divorce, maladie...), la présence dans la quasi-totalité des dossiers de surendettement de crédits à la consommation, et particulièrement de crédit permanent, participe néanmoins largement au phénomène.

Au vu de cette enquête Que Choisir a lancé un appel et des propositions pour garantir une distribution responsable du crédit. Cet appel a été signé par un certain nombre de députés et sénateurs dont Charles Gautier et François de Rugy en Loire-Atlantique. Michel Hunault n'en fait pas partie.

Le gouvernement promet une réforme. Les associations de consommateurs sont dubitatives...

On n'a pas entendu notre cher député Michel Hunault donner son avis sur la crise que subissent les travailleurs. Prudemment il se tait pour ne mécontenter personne.

On n'a pas entendu notre cher député Michel Hunault donner son avis sur le crédit-revolving. Prudemment il se tait pour ne mécontenter personne.

On n'a pas entendu notre cher député Michel Hunault donner son avis sur le bouclier fiscal. Prudemment il se tait pour ne mécontenter personne.