

Endettement ➤ Déception des associations de consommateurs.

Un audit à peu de frais sur le crédit revolving

AU RAPPORT

«Eau tiède», «absolument en dessous de l'enjeu», les critiques des associations de consommateurs ont fusé hier autour du rapport tant attendu sur le crédit renouvelable, dit «revolving», présenté par la société de conseil Athling. Intitulé *Pour un développement responsable du crédit renouvelable en France*, il a été présenté et débattu hier au

Les consommateurs réclament un encadrement plus drastique du crédit revolving dont le taux culmine à 21 %.

CSSF, le Comité consultatif des services financiers qui réunit banquiers et consommateurs. L'enquête avait été demandée il y a plus d'un an par les associations de consommateurs, inquiètes de la montée du surendettement liée à la multiplication de ces cartes de crédit associées à une réserve d'argent particulièrement coûteuse. De fait, dans 82% des dossiers, dixit la Banque de France, on trouve en moyenne 6 crédits revolving.

«**Incantation**». La quinzaine de propositions listées par le rapport Athling a laissé les associations sur leur faim. «*Il y a beaucoup d'incantation*», souligne Christian Huard pour l'Adeic-FEN. Exemple, le taux de l'usure: «*On sait bien que le mode de fixation du taux de l'usure est inflationniste par nature*». Particulièrement pour le crédit renouvelable, dont le taux culmine à 21%. Or, sur ce point, «*le rapport se contente de proposer de revoir les catégories de prêts*». Rien non plus sur ces cartes «*confuses*»: «*On vous les présente comme des cartes de fidélité, incontournables pour profiter d'une réduction en caisse comme à Carrefour ou obtenir une livraison gratuite comme à Conforama, mais en réalité, elles servent surtout à vous placer un crédit*», dénonce Christian Huard. Et le jour

où la personne est en difficulté, elle tire sur sa carte, et c'est l'engrenage.»

Même réaction de Valérie Gervais de l'Afoc: «*Je suis déçue par les propositions. Les chartes ou les guides de bonne pratiques ou encore la formation des vendeurs n'ont jamais résolu les problèmes*.» Et d'appeler à un encadrement plus drastique du crédit revolving. A l'Afoc, on se sent d'ailleurs, comme à l'UFC-Que choisir, «*beaucoup plus proche de la "proposition Marini"*». Le 19 novembre, Philippe Marini, sénateur UMP et rapporteur de la commission des Finances, a déposé une proposition de loi dénonçant le «mal endettement» produit par un crédit renouvelable pourfendu pour son caractère «*particulièrement dangereux*» (1). D'un sénateur enclin d'ordinaire à écouter les lobbies bancaires, on attendait moins

de radicalisme, comme l'interdiction de souscrire un crédit dans les magasins de plus de 1000 mètres carrés ou l'engagement de la responsabilité du prêteur en cas de défaut de paiement...

«**Vépécistes**. Bercy va donc se retrouver dans le rôle d'arbitre. Contenir les dérives du crédit revolving, en période de budget serré et même de chute du pouvoir d'achat, ou laisser filer l'endettement, même le plus pernicieux, pour soutenir la consommation. Il reste que certaines données collectées par Athling sont particulièrement explosives. Ainsi, 40% du chiffre d'affaire des vendeurs par correspondance sont réalisés via l'activité de crédit. Des vépécistes qui sont actuellement, à l'image de La Redoute, en difficulté.

➤ **CATHERINE MAUSSION**
(1) voir l'entretien vidéo sur libelabo.fr

Philippe Lemoine, PDG de Laser-Cofinoga

«Il faut vérifier les encours»

Philippe Lemoine, PDG de Laser-Cofinoga, réagit à la proposition de loi de Philippe Marini qui veut encadrer le crédit renouvelable.

«Monsieur Marini, qui est un homme estimé et qui intervient sur beaucoup de sujets très techniques, a voulu s'emparer d'un sujet de société et il l'a fait avec une compétence perfectible. J'ai l'impression en découvrant son texte, et même s'il nous a dit qu'il poussait le bouchon un peu loin, qu'il va fabriquer plus de chômeurs qu'il ne va soulager de surendettés. Sa proposition ne déchargera que 25% des surendettés comme il le dit lui-même, puisque dans 75% des cas, les gens sont d'abord victimes des accidents de la vie. A supposer que l'efficacité soit au ren-

dez-vous, le risque de la proposition Marini, c'est de mettre en difficulté les métiers de la vente par correspondance et au-delà, le commerce. L'équilibre est fragile dans une période récessive. Et il ne faut pas se couper des chances de la relance par la consommation. Le problème, c'est qu'au-delà des 15% de Français exclus du crédit par défaut de ressources, 25% en sont privés alors qu'ils ont un compte bancaire et des revenus. Il faut donner aux professionnels les moyens de vérifier les encours de crédit et revoir la réglementation sur l'usure. Elle favorise aujourd'hui la clientèle jeune que les banques veulent séduire. Mais elle pénalise les autres ménages.»

Recueilli par ➤ **C. Ms**