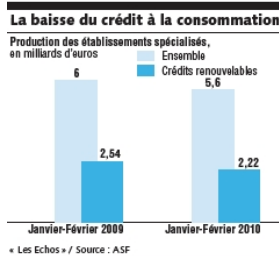


La réforme du crédit à la consommation met à mal le modèle des spécialistes du revolving

[24/03/10 - 02H00]

Le projet de loi pourrait se traduire par une baisse de 25 % de la production de crédit renouvelable (revolving) chez certains spécialisés. La seule baisse du taux de l'usure entraînera une contraction de 180 points de base de leur résultat d'exploitation.

Le retard pris dans l'examen de la réforme du prêt à la consommation aura au moins permis aux pouvoirs publics de renforcer l'aspect social de la réforme. De quoi faciliter le vote des députés, alors que les amendements sont encore nombreux. Christine Lagarde, la ministre de l'Economie, a annoncé la semaine dernière de nouvelles dispositions en faveur du micro-crédit. Elle entend favoriser le financement des associations de microcrédit par les particuliers et introduire une obligation nouvelle de communication des banques sur cette activité. Mais ces mesures seront faiblement compensatoires pour les banques. Alors que les établissements spécialisés ont accusé une baisse de plus de 13 % de leur activité l'an dernier, le texte met en cause ceux qui ont mis pleins feux sur le crédit renouvelable ces dernières années, en particulier ceux travaillant étroitement avec la distribution et la vente à distance, comme Cofidis (3 Suisses), Laser Cofinoga (Galeries Lafayette), Finaref (Fnac, La Redoute), Banque Accor (Auchan), S2P (Carrefour).



" Certains établissements anticipent une baisse de 25 % de leur production de crédit revolving. Le transfert vers le crédit amortissable ne compensera pas cette chute, les prêteurs devant alors se contenter d'une rémunération assise sur un taux de 9 % à 10 % au lieu de 20 % pour un crédit renouvelable ", indique Georges Zéline, associé chez Eurogroup Consulting, sans citer de noms. De son côté, le cabinet Athling a calculé, sur la seule mesure de réforme du taux de l'usure, qui vise à favoriser la souscription de crédit amortissable au détriment du renouvelable, une baisse de 180 points de base du résultat d'exploitation, à 0,1 % des encours (sur la base d'un résultat d'exploitation 2008 en pourcentage des encours de 1,9 %). " Il est légitime de se demander si, en dessous d'une certaine taille, les sociétés financières qui ont bâti principalement leur développement sur le crédit renouvelable survivront à cette réforme ", indique ainsi Pierre Blanc, le fondateur du cabinet qui avait publié un rapport à l'origine des principales mesures de la réforme. L'agence Moody's avait placé sous perspective négative Laser Cofinoga en raison de l'impact attendu du projet de loi et dégradé sa note.

Plus de trente ans de lois sur le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation a fait l'objet de onze lois dont cinq majeures, avec un objectif de protection du consommateur de la part du législateur. Ainsi, du point de vue des prêteurs, s'ajoutent aussi aux freins culturels, les aléas et les nouvelles contraintes réglementaires.

- 1978**: La loi Scrivener réglemente les mentions inscrites au contrat de prêt (date, montant) et instaure un délai de rétractation de sept jours.
- 1989**: Les lois Neiertz de 1989 s'attaquent au surendettement avec le fichier FICP (Fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers), qui répertorie les incidents de paiement.
- 2003**: Avec les lois Borloo, le juge peut décider de vendre le patrimoine de la personne surendettée pour annuler tout son passif. La loi de sécurité financière de 2003 encadre le démarchage et la publicité du crédit.
- 2005**: La loi Chatel limite le crédit renouvelable ou revolving. L'information du consommateur est renforcée sur la reconduite tacite des contrats.

Idé / Photos : RéA et AFP

Tous les spécialistes travaillent aujourd'hui à la stratégie à adopter pour se convertir plus largement au crédit amortissable. " Tout l'enjeu est de parvenir à réduire le coût de distribution et de gestion de leur offre ", explique Georges Zéline.

La Banque Postale en embuscade

Les crédits personnels étant accordés à un taux moins élevés et sur des plus petits montants, les spécialisés doivent réduire leur charges et revoir leur stratégie de distribution vers plus de dématérialisation. Un défi d'autant plus corsé que les spécialisés s'engagent avec le crédit amortissable sur le terrain privilégié des banques. Il leur faudra capter les clients suffisamment tôt, par le biais des réseaux affinitaires par exemple. Et dans quelques semaines, elles devront composer avec un adversaire de poids, dénué de tout historique sur le crédit renouvelable et les contraintes de structure y affaissant, La Banque Postale. La banque de Patrick Werner a clairement averti qu'elle se lancera entièrement sur le crédit amortissable.

ANNE DRIF

[Réagir à cet article](#)