



Saint-Cloud, le 12 décembre 2008

Etude sur le marché du crédit renouvelable en France réalisée pour le compte du Comité consultatif du secteur financier (CCSF)

- Pour un développement responsable du crédit renouvelable -

« Christine Lagarde, ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi et Martin Hirsch, Haut Commissaire aux Solidarités actives contre la pauvreté ont tenu ce jour¹ une réunion à Bercy avec des Parlementaires de la majorité et de l'opposition sur le crédit à la consommation. Cette réunion marque **le début d'un travail de concertation destiné à préparer une réforme du crédit à la consommation** qui s'inscrira dans le cadre de la directive européenne du même nom. Le Gouvernement présentera **un projet de loi d'ici la fin du 1^{er} trimestre 2009**. ».

Cette réunion a aussi été l'occasion pour nous **de commenter** les principaux résultats des travaux menés pour le compte du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) sur le marché du crédit renouvelable en France. Vous trouverez le rapport d'étude et de propositions, ainsi que le communiqué de presse précisant le lancement de la réforme du crédit à la consommation avec les Parlementaires sur le blog www.bathlingfinance.com.

►► UNE VISION OBJECTIVE A PARTIR DE DONNEES EMPIRIQUES

Tous les acteurs concernés par le crédit renouvelable ont été associés à cette étude. En premier lieu, les prêteurs (banques, établissements de crédit spécialisés) ont été contactés individuellement et ont transmis leurs données d'activité selon différents axes d'analyse (canal d'entrée en contact, décile de revenu disponible, tranche de taux, etc). Les questions « critiques » ont fait l'objet d'échanges réguliers avec les associations de consommateurs et les organismes humanitaires. Enfin, les entretiens avec des dirigeants des entreprises du Commerce et de la Distribution ont permis d'appréhender l'importance du crédit renouvelable dans leur activité.

Outre ces entretiens, **les principales communications Client** (supports publicitaires, offres préalables de crédit, relevés mensuels) ont fait l'objet d'une étude approfondie, ainsi que **45 circuits de demandes de crédit** (agence, Internet, lieu de vente, téléphone).

Enfin, **un benchmark de 15 offres de prêteurs** a mis en évidence que le coût pour le client ne reposait **pas uniquement sur le taux d'intérêt**, mais que d'autres paramètres, tels que les tranches d'encours, le pourcentage de dégressivité ou le montant minimum à rembourser, devaient être pris en compte.

¹ Cette réunion s'est tenue le jeudi 11 décembre 2008.

▶▶ DES GRANDES LIGNES SE DEGAGENT

Tous les pays développés ont recours au crédit renouvelable. L'une des caractéristiques du marché du crédit renouvelable en France est que ce produit est **en perte de vitesse depuis une quinzaine d'années**, notamment au profit du prêt personnel.

Le plafond moyen d'ouverture est de l'ordre de **3 000 euros** et **l'encours moyen de 1 500 euros**. **54% des ouvertures de comptes de crédit renouvelable** ont été réalisées sur le lieu de vente (magasins). Une partie significative de l'activité de secteurs d'activité tels que la vente par correspondance, la distribution spécialisée ou les grands magasins est financée via du crédit renouvelable. Par ailleurs, **le taux de rotation²** de ce produit en 2007 est égal à **1,6** (3,8 pour le prêt à l'habitat). Ce chiffre montre **une grande sensibilité** des prêteurs sur ce marché **à la conjoncture ou à des mesures qui auraient un impact direct sur leur activité**.

Le crédit renouvelable est **un crédit à la consommation** qui trouve sa place pour des financements dont **le montant maximum serait de 3 000 euros avec des durées d'amortissement ne dépassant pas 12 à 36 mois** à condition qu'il s'accompagne de dispositifs visant **à redonner la maîtrise du produit à l'ensemble des acteurs**.

▶▶ DES PROPOSITIONS CIBLEES ET COHERENTES

Les propositions ont été élaborées à partir de l'état des lieux, du contenu des entretiens et de notre expérience en matière de services financiers. Elles visent **à conserver les spécificités du crédit renouvelable** (faibles montants, durée « courte », réutilisation, souplesse de remboursement) et **à garantir son développement responsable** (en connaissance de cause, maîtrisé). Cette responsabilisation doit se retrouver **sur les trois axes** suivants :

- **L'ensemble du cycle** du produit de l'entrée en contact jusqu'au remboursement des échéances, voire la fin du contrat ;
- **Tous les acteurs** (consommateur ou emprunteur, prêteur, vendeur ou intermédiaire, etc.) ;
- **Tous les canaux de distribution** (lieu de vente, agence, courrier / téléphone, Internet, etc.).

Dans un contexte européen de transposition de la Directive de crédit aux consommateurs (DCC) et où il est de plus en plus question de crédit responsable, **les 15 propositions majeures**, ainsi que les autres qui ont été envisagées, permettront aux acteurs français d'apporter **des réponses concrètes à son développement responsable et raisonnable**. Les autres pays Membres pourraient s'en inspirer, notamment sur les sollicitations des clients, sur les pratiques en matière d'amortissement du capital ou sur la communication Client (fiche explicative, relevé mensuel).

▶▶ DES TRAVAUX A VENIR

La démarche retenue par le gouvernement est basée **sur la concertation avec les parties concernées**. La journée du 12 décembre 2008 a marqué **le point de départ** des travaux sur la réforme du crédit à la consommation qui doit **aboutir d'ici la fin du 1^{er} trimestre 2009 à un projet de loi**. Le gouvernement et les Parlementaires vont s'appuyer sur **des données empiriques** et sur **l'examen de pratiques « terrain »**. Notre rapport s'inscrit parfaitement dans cette démarche.

² Le taux de rotation de l'encours représente le nombre d'années de production nouvelle en 2007 nécessaires pour reconstituer l'encours à fin 2007.

► LES CHIFFRES CLES DU MARCHE FRANÇAIS DU CREDIT RENOUVELABLE

Extraits du rapport réalisé par Athling Management pour le CCSF (version de décembre 2008)

| Tableau de bord du crédit renouvelable en France en 2007 | | |
|--|--------------------------|-------------|
| Items | Banques | Spécialisés |
| Encours ³ | 5,9 Md€ | 26,8 Md€ |
| Nouvelle production (b) | 2,8 Md€ | 17,3 Md€ |
| Nombre de comptes de crédit renouvelable | 43,2 millions de comptes | |
| <i>dont comptes actifs</i> | 20 millions de comptes | |
| Comptes ouverts il y a plus de 5 ans | 53,5 % | |
| Plafond moyen par compte | 4 000 € | 2 800 € |
| Encours moyen par compte | 2 200 € | 1 500 € |
| Taux d'intérêt annuel moyen | 14,80 % | 15,92 % |
| Coût annuel de l'assurance emprunteur ⁴ | 3,59 % | 7,33 % |
| Taux de pénétration de l'assurance emprunteur | 77 % | 61 % |
| Demandes d'ouvertures | 10 millions de comptes | |
| Ouvertures effectives | 5,5 millions de comptes | |
| Taux d'ouverture | 55 % | |
| Comptes ouverts avec un plafond inférieur à 1 525 € | 51,9 % | |
| Comptes ouverts avec un TEG supérieur à 16 % | 89,5 % | |
| Tirages inférieurs à 250 € | 80,6 % | |
| Tirages supérieurs à 2 999 € | 0,9 % | |
| Fermetures de comptes de crédit renouvelable | 4,2 millions de comptes | |
| <i>Part liée à la non reconduction à la date anniversaire ⁵</i> | 3,4 % | |
| <i>Part liée à une inactivité de plus de 3 ans</i> | 58,4 % | |
| Comptes à jour ou régularisés en mois de 60 jours | 94 % | |
| Réaménagements | 15‰ | 3‰ |
| Augmentation de plafond | 20‰ | 103‰ |
| Réduction de plafond | 2‰ | 3‰ |
| Suspension du droit d'utilisation | 143‰ | 131‰ |
| Nombre de ménages en situation de désendettement ayant au moins un compte de crédit renouvelable actif (a) | 603 180 ménages | |
| Nombre moyen de comptes de crédit renouvelable par ménages en situation de désendettement (a) | 5 comptes | |
| Encours moyen d'un compte en surendettement | 3 000 € | |

NB : Par spécialisé, nous entendons les établissements de crédit spécialisés.
 Source : (a) Banque de France, (b) Commission bancaire, analyses Athling Management

³ Il s'agit d'encours bruts.

⁴ Ces chiffres concernent uniquement les comptes actifs. Il est à noter que les garanties varient d'un prêteur à l'autre, ce qui peut expliquer les écarts de prix constatés.

⁵ Ne concerne que les établissements de crédit spécialisés.

▶▶ A PROPOS D'Athling/Management

Cabinet de conseil en stratégie et organisation indépendant, Athling/Management intervient sur le secteur bancaire et, plus particulièrement, **auprès de spécialistes des services financiers**. Notre expérience et notre savoir-faire sur cette filière nous permettent d'apporter **très rapidement** une réelle valeur ajoutée sur les missions. Nous intervenons à la fois en tant que **conseillers de direction générale**, et **en immersion** complète au sein des équipes des différentes directions.

▶▶ VOTRE CONTACT CHEZ Athling/Management

Pierre Blanc, Associé

**132, Bureaux de la Colline
92 213 Saint-Cloud Cedex**

Tél. : **+33 (0) 1 41 12 08 81** | Mobile : **+33 (0) 6 14 68 75 79**

E-mail : pblanc@athling.com

Internet : www.athling.com | Blog : www.bathlingfinance.com