

# Le crédit à la consommation

## INTRODUCTION

Le crédit à la consommation occupe une place croissante dans l'économie française. La relative bonne tenue de la consommation des ménages, l'âpre concurrence des établissements de crédit sur ce marché, la diversification de la gamme des produits et services financiers proposés à la clientèle et l'évolution des taux d'intérêt sont des facteurs qui peuvent expliquer la demande soutenue de crédits à la consommation au cours des cinq dernières années. La France reste néanmoins un pays où le poids de ce type de concours à la clientèle dans le revenu disponible brut des ménages apparaît relativement modéré par rapport aux autres pays européens.

*Le crédit à la consommation s'est fortement développé dans l'économie française au cours des dernières années.*

D'un point de vue économique, le crédit à la consommation peut se définir comme le financement par les établissements de crédit de toute dépense de la vie courante d'un particulier (biens d'équipement ménager, automobiles... à l'exception de l'achat d'un bien immobilier) dans le cadre d'un usage non professionnel. Il existe une grande diversité de crédits à la consommation selon qu'ils sont affectés ou non à l'acquisition de biens ou de services. Les produits traditionnels (vente à tempérament, location avec option d'achat, prêts personnels, crédits renouvelables) ont été enrichis au cours des dernières années par des formules innovantes contribuant à élargir l'offre en faveur des consommateurs.

Les canaux de distribution habituels des crédits à la consommation que sont les réseaux d'agences des établissements ou les prescripteurs se sont diversifiés avec l'utilisation de plus en plus répandue des moyens télématiques, incluant désormais le réseau internet, qui contribuent au développement de la commercialisation à distance des crédits.

Le marché du crédit à la consommation se caractérise par un degré croissant de concentration et une vive concurrence. Si les établissements à vocation générale se montrent de plus en plus actifs dans ce métier, la part des établissements spécialisés dans la production est demeurée majoritaire au cours des cinq dernières années.

*Le marché se caractérise par une vive concurrence...*

De longue date, la spécialisation dans ce secteur constitue un atout largement reconnu. Les établissements spécialisés ont pu ainsi développer de nombreux partenariats avec des établissements de crédit à vocation générale, des groupes de la grande distribution, de grandes enseignes ou des groupes d'assurance et maintenir une place de tout premier plan sur ce marché. Ils disposent d'une haute expertise technique dans l'utilisation de systèmes informatisés — scores, systèmes experts — permettant d'assurer dans des conditions satisfaisantes la mesure et la surveillance des risques sur la clientèle. Le professionnalisme de ces établissements apparaît également dans leur capacité à assurer le traitement — pour leur propre compte ou pour le compte d'autres établissements — d'un nombre considérable de dossiers de crédit grâce à une approche industrielle de leurs méthodes de gestion.

*... et par l'expertise de ses principaux acteurs.*

*Les principaux acteurs spécialisés dans le crédit à la consommation sont désormais adossés à de grands groupes bancaires nationaux et apportent une contribution significative à leurs résultats.*

Dans ces conditions, les établissements à vocation générale et les établissements spécialisés, certes concurrents, ont su nouer des relations privilégiées : un grand nombre d'acteurs spécialisés sont désormais adossés ou associés à de grands groupes bancaires, lesquels peuvent leur confier la gestion de leurs propres opérations de crédit à la consommation. Dans ce cadre, l'activité de crédit à la consommation contribue significativement aux bonnes performances du métier de la banque de détail en France. Néanmoins, on observe une tendance à la hausse du coût du risque et à la diminution des marges sur le marché domestique.

Le caractère très sophistiqué du point de vue technique et fortement concurrentiel du marché français du crédit à la consommation se traduit au demeurant par la difficulté pour les nouveaux intervenants, par exemple les établissements étrangers, de s'y implanter et d'y développer cette activité dans de bonnes conditions de rentabilité.

*Les opérations à l'international, notamment au sein de l'Union européenne, constituent un relais de croissance.*

Par ailleurs, avec un marché français réputé mature, les établissements spécialisés ont cherché de nouveaux débouchés en développant leurs opérations à l'étranger, en particulier dans les pays de l'Union européenne, mais sans exclure d'autres zones d'implantation dans le monde. Cette diversification géographique se traduit par une contribution de plus en plus significative de l'activité à l'international dans les comptes des établissements spécialisés.

*Le cadre juridique et réglementaire du crédit à la consommation est appelé à évoluer.*

L'environnement juridique et réglementaire ayant trait au crédit à la consommation est en cours d'évolution. En particulier, de nouvelles exigences concernant la surveillance prudentielle en matière de solvabilité, issues de la mise en œuvre du nouvel accord de Bâle relatif au futur ratio de solvabilité international, devraient s'appliquer aux établissements de crédit à partir de la fin de 2006. Dans cette perspective, les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation se préparent activement à cette réforme en privilégiant, pour les plus grands d'entre eux, l'approche reposant sur la prise en compte de notations internes pour l'appréciation des risques de crédit. Par ailleurs, le cadre légal relatif à l'information et à la protection du consommateur, qui a été renforcé au cours de la période récente, pourrait encore connaître d'autres modifications, notamment dans la perspective de l'adoption d'une nouvelle directive en matière de crédit aux consommateurs.

La présente étude s'appuie sur les données extraites des documents périodiques transmis par les établissements de crédit assujettis à la surveillance de la Commission bancaire ainsi que sur des statistiques de la Banque de France et des données publiées par les établissements concernés.

# 1. LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION DANS LE FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

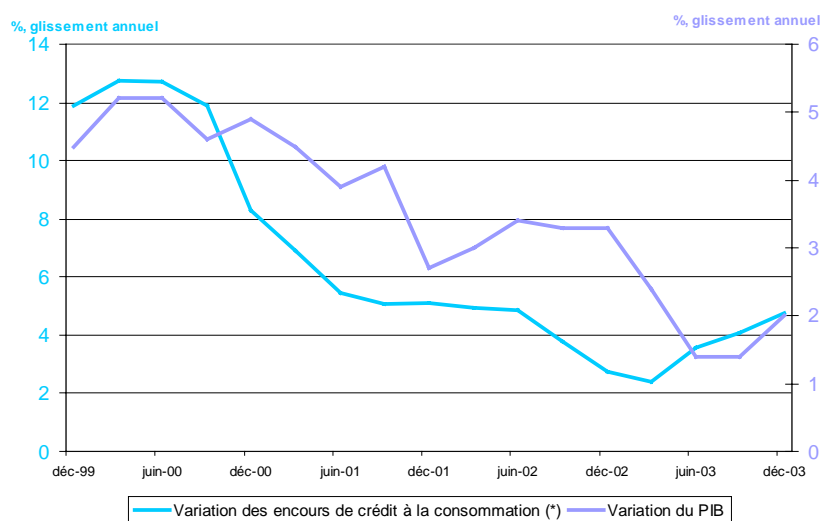
## 1.1. Une place qui s'affirme mais reste encore limitée

La place du crédit à la consommation en France a été estimée à partir des encours de crédits de trésorerie aux ménages — hors créances douteuses et en tenant compte des encours de crédits titrisés — qui ont été recensés dans les statistiques publiées par la Banque de France. Ceux-ci sont passés de 92,5 milliards d'euros à la fin de 1999 à 113,4 milliards d'euros à la fin de 2003. Ils représentent 7,3 % du produit intérieur brut (PIB) à la fin de 2003, contre 6,8 % en 1999.

*La part du crédit à la consommation dans le produit intérieur brut a progressé entre 1999 et 2003, mais dans une proportion qui demeure limitée.*

En termes d'évolution, on constate que les encours de crédits à la consommation ont enregistré un taux de croissance en glissement annuel supérieur à celui de l'économie française de fin 1999 au dernier trimestre 2000, période à partir de laquelle la tendance s'est inversée. La progression des encours a ralenti de façon continue jusqu'en 2002, restant en deçà du rythme de croissance de l'économie. En 2003, le rythme de progression semble amorcer un début de redressement.

### Évolution comparée du PIB et des encours de crédits à la consommation



(\*) y compris encours titrisés

Source : Banque de France, comptes nationaux.

Les encours de crédits de trésorerie ont très fortement progressé en 1999 (+ 11,9 %) et ils ont encore bénéficié de la bonne tenue de l'économie française en 2000, enregistrant cependant un taux de croissance moindre (+ 8,3 %). Dans un contexte économique moins porteur en 2001, le rythme de croissance a ralenti nettement (+ 5,1 %). En 2002, dans une conjoncture difficile, les encours de crédits à la consommation ont enregistré le plus faible taux de progression des cinq

*L'évolution des crédits de trésorerie en faveur des particuliers est généralement liée à celle de la conjoncture économique, ...*

dernières années (+ 2,8 %), avant de retrouver en 2003 (+ 4,8 %) un rythme de croissance proche de celui de 2001.

Les facteurs d'offre, notamment caractérisés par le degré fortement concurrentiel du marché, l'élargissement de la gamme des produits et la baisse des taux expliquent en partie le développement de la part du crédit à la consommation dans l'économie française.

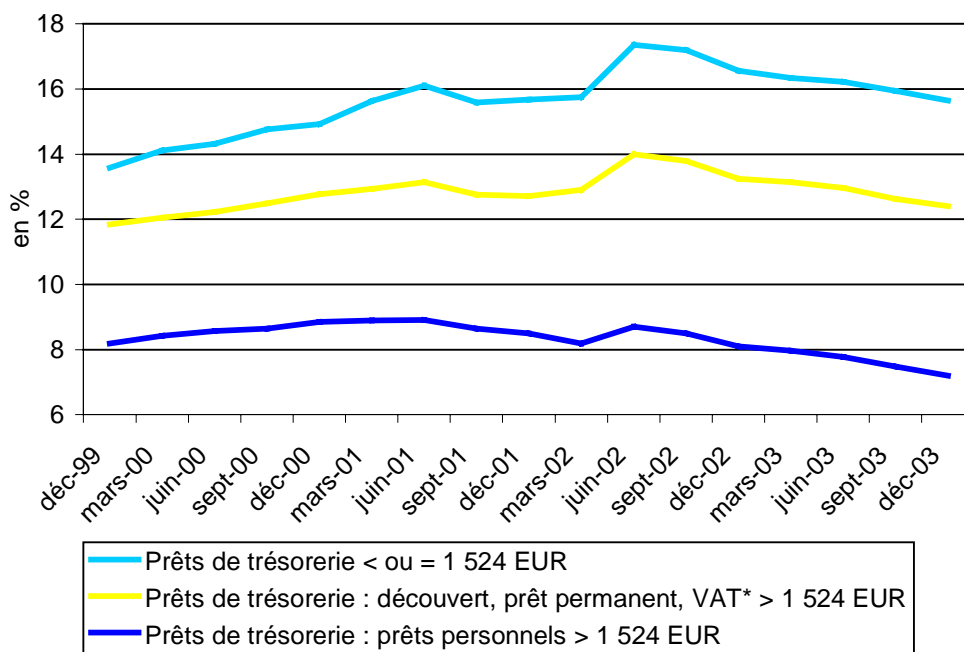
*... la bonne tenue de la consommation des ménages ayant entretenu la demande de crédits à la consommation...*

Par ailleurs, la bonne tenue de la consommation des ménages, qui a constitué le principal moteur de l'activité économique, a contribué à soutenir la demande de crédits. En effet, la consommation des ménages n'a cessé de croître entre 1999 et 2003. Elle a enregistré des taux de progression soutenus en 1999 (3,5 %), en 2000 (3 %) et en 2001 (2,7 %). Puis, dans une conjoncture économique peu favorable, le rythme de croissance a nettement fléchi en 2002 à 1,4 %. En 2003, il apparaît légèrement plus élevé (1,6 %).

*... dans un contexte de baisse du coût du crédit.*

En outre, la demande de crédits a progressé dans un contexte d'évolution du coût du crédit contrastée. Comme le montre ci-après le graphique retraçant l'évolution des taux effectifs globaux moyens entre 1999 et 2003, le coût du crédit a augmenté de la fin de 1999 au premier semestre 2001. En dépit de cette hausse, les encours de crédits à la consommation ont continué d'augmenter sur la même période. Puis le niveau des taux effectifs globaux s'est stabilisé, la rupture observée à la fin du premier semestre 2002 résultant d'un changement technique de leur mode de calcul. Depuis le troisième trimestre 2002, le coût du crédit a progressivement diminué jusqu'en 2003, contribuant ainsi à soutenir la demande.

### Évolution des taux effectifs globaux moyens entre 1999 et 2003



Source : Banque de France

\* VAT : vente à tempérament.

Dans ce contexte, le recours au crédit s'étend progressivement en France. Ainsi, selon le rapport 2002 de l'Observatoire de l'endettement des ménages, plus de la moitié des ménages français étaient endettés à la fin de 2002 : 22,1 % d'entre eux détenaient des crédits de trésorerie, 17,2 % des prêts immobiliers, 12 % d'entre eux les deux.

Toutefois, la propension à s'endetter des ménages français reste relativement faible par rapport à celle des autres ménages européens. Selon le rapport relatif à l'endettement des ménages européens de 1995 à 2002 effectué par l'Observatoire de l'épargne européenne pour le Comité consultatif du Conseil national du crédit et du titre, la France se distingue en effet par un niveau d'endettement des ménages faible et dont le taux de progression se situe de surcroît parmi les plus bas.

*La propension à s'endetter des ménages français est plus faible que celle des autres ménages européens.*

Ainsi, avec un taux d'endettement global inférieur à 60 % du revenu disponible brut, les ménages français restent peu endettés par rapport aux autres ménages européens. En comparaison, les niveaux d'endettement des ménages britanniques et allemands apparaissent nettement plus élevés. Ils ont été estimés par l'Observatoire respectivement à 120,2 % et 111,5 % en 2002, soit environ le double du taux des ménages français, comme le montre le tableau suivant.

#### Niveau d'endettement global

	Endettement par habitant 2002 (en EUR)	Encours d'endettement 2002 (en % du revenu disponible brut)
Allemagne.....	18 507	111,5
Belgique.....	9 812	60,6
Espagne.....	9 422	86,4
France.....	9 592	59,4
Italie.....	5 254	34,1
Pays-Bas.....	28 301	198,2
Portugal (2001).....	8 025	105,2
Royaume-Uni.....	23 186	120,2
Europe.....	17 963	109,6

Source : Observatoire de l'épargne européenne

En outre, selon cet organisme, l'endettement des ménages français est très largement inférieur à celui des ménages américains (32 867 EUR par habitant).

Cette situation apparaît liée à un recours moins important à l'endettement au titre de l'habitat. En effet, s'agissant de l'endettement au titre du crédit à la consommation, la France occupe une place intermédiaire avec un taux de 12,4 % du revenu disponible brut.

### Poids du crédit à la consommation dans les principaux pays européens en 2001

	Encours de crédits à la consommation en pourcentage du revenu disponible brut
Allemagne .....	16,4
Belgique .....	8,1
France .....	12,4
Espagne .....	15,1
Italie .....	4,8
Pays-Bas .....	6,4
Portugal .....	9,8
Royaume-Uni .....	20,6

Source : Observatoire de l'épargne européenne.

### 1.2. La part des crédits à la consommation dans l'ensemble des crédits aux particuliers a diminué entre 1999 et 2003, en raison de l'essor des crédits à l'habitat

L'ensemble des concours octroyés aux particuliers résidant sur le territoire métropolitain représentent un encours de 439,5 milliards d'euros à la fin de 2003, contre 333,2 milliards d'euros à la fin de 1999. Les crédits de trésorerie constituent un peu plus de 23 % de l'ensemble des crédits aux particuliers à la fin de 2003. Les crédits à l'habitat forment la part la plus significative des crédits avec une proportion de 73 % à la fin de 2003, contre 71 % à la fin de 1999, comme le montre le tableau suivant.

#### Encours des crédits aux particuliers résidents Activité sur le territoire métropolitain Ensemble des établissements de crédit

En pourcentage	1999	2000	2001	2002	2003
Crédits de trésorerie .....	24,8	25,1	24,9	23,9	23,1
Crédits à l'habitat .....	71,0	71,0	71,1	72,1	73,1
Comptes ordinaires débiteurs ...	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4
Crédit-bail et opérations assimilées.....	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Autres crédits à la clientèle.....	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Créances douteuses.....	1,5	1,4	1,4	1,5	1,5
TOTAL* (en %) .....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>TOTAL* (en GEUR).....</b>	<b>333,2</b>	<b>357,1</b>	<b>378,4</b>	<b>404,1</b>	<b>439,5</b>
<b>Taux de croissance annuel .....</b>	<b>+ 8 %</b>	<b>+ 7,2 %</b>	<b>+ 6,0 %</b>	<b>+ 6,8 %</b>	<b>+ 8,7 %</b>
(*) hors encours titrisés					

Source : Commission bancaire

Après avoir progressé de 8 % en 1999, les crédits aux particuliers ont connu en 2000 un ralentissement dans le rythme de progression (7,2 %) qui s'est accentué en 2001 (6 %). Depuis 2002, le rythme de croissance semble se redresser, atteignant 8,7 % en 2003.

Cette tendance recouvre néanmoins des évolutions différentes en fonction des catégories de crédits.

La part des crédits de trésorerie — hors créances douteuses — dans les crédits octroyés aux particuliers a baissé en 2003 pour la quatrième année consécutive. Parallèlement, les crédits à l'habitat — hors créances douteuses — ont enregistré une forte progression entre 1999 et 2003, passant de 236,6 milliards d'euros à 321,1 milliards d'euros sur la période.

La part des comptes ordinaires débiteurs (découverts) a en outre continué de baisser, passant de 1,7 % des encours à la fin de 1999 à 1,4 % à la fin de 2003. Ils s'élèvent à un peu moins de 6 milliards d'euros à la fin de 2003. Par ailleurs, la part du financement par location avec option d'achat a augmenté de 0,4 % à la fin de 1999 à 0,5 % à la fin de 2003, pour des encours légèrement supérieurs à 2 milliards d'euros à la fin de 2003.

Enfin, la croissance des encours de crédits aux particuliers paraît ne pas s'être accompagnée d'une détérioration de la qualité de l'ensemble des opérations avec la clientèle, la part des créances douteuses restant stable à 1,5 % du total des encours sur la période 1999-2003.

## **2. LES ACTEURS DU MARCHÉ ET LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT**

### **2.1. La concurrence entre les établissements à vocation générale et les établissements spécialisés s'accompagne de relations étroites**

Les établissements à vocation générale<sup>1</sup> et les établissements qui ont pour activité principale la distribution de crédits aux particuliers hors crédits à l'habitat<sup>2</sup> se partagent le marché du crédit à la consommation en France. En 2003, un peu plus de la moitié (51,5 %) des encours sains de crédits à la consommation étaient portés par les établissements à vocation générale, dont la part a augmenté d'un point depuis 1999. Il convient toutefois de préciser que cette estimation est fondée sur les données bilantielles sociales qui ne prennent pas en compte les encours de crédits titrisés, ce qui minore le poids des établissements spécialisés, qui recourent davantage à la titrisation.

*Hors prise en compte des créances titrisées, plus de la moitié des encours de crédits à la consommation étaient portés par les établissements à vocation générale à la fin de 2003...*

---

<sup>1</sup> Les établissements à vocation générale sont principalement des banques commerciales, banques mutualistes ou coopératives, caisses de crédit municipal.

<sup>2</sup> L'étude est fondée sur des données chiffrées provenant d'un échantillon de ces établissements de crédit dits spécialisés.

## Évolution de la répartition des encours sains de crédit à la consommation – Métropole

En pourcentage	1999	2000	2001	2002	2003
Établissements spécialisés.....	49,7	49,2	49,1	47,8	48,5
Établissements non spécialisés.....	50,4	50,8	50,9	52,2	51,5
Total des établissements de crédit..	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Commission bancaire

*... mais, en termes de production annuelle des crédits à la consommation, la contribution des établissements spécialisés est majoritaire, bien qu'en baisse au cours des cinq dernières années...*

L'impact des titrisations ne joue pas si l'on raisonne en termes de production<sup>1</sup>. À cet égard, en 2003, les établissements spécialisés ont distribué 34,5 milliards d'euros de nouveaux financements de la consommation sur le territoire métropolitain, contre 31 milliards d'euros à la fin de 1999, soit un peu plus de 59 % de la production de l'ensemble des établissements de crédit<sup>2</sup>. La part des établissements spécialisés dans la production de crédits à la consommation de l'ensemble des établissements de crédit a néanmoins tendance à diminuer sur les cinq dernières années.

## Évolution de la répartition de la production de crédit à la consommation – Métropole

En pourcentage	1999	2000	2001	2002	2003
Établissements spécialisés.....	62,2	62,4	59,4	59,9	59,1
Établissements non spécialisés...	37,8	37,6	40,6	40,1	40,9
Total des établissements de crédit	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Commission bancaire

*... du fait de la forte concurrence exercée par les établissements généralistes, ce qui n'exclut pas des partenariats avec les établissements spécialisés, ...*

Longtemps peu actifs dans le domaine du crédit à la consommation, les établissements à vocation générale ont mis l'accent sur cette activité à partir de la deuxième moitié des années quatre-vingt, prenant ainsi une part croissante du marché. Cette démarche est passée aussi bien par le développement d'une offre à destination de la clientèle existante que par l'acquisition de nouveaux clients. Toutefois, les établissements généralistes se sont souvent appuyés sur des accords de partenariat avec des établissements spécialisés. La prise de contrôle ultérieure des *leaders* du secteur par des établissements à vocation générale illustre la reconnaissance des avantages de la spécialisation pour rentabiliser dans les meilleures conditions une base de clientèle élargie.

*... qui offrent en effet une grande expertise technique dans le domaine de la gestion et de la maîtrise des risques liés à cette activité.*

En effet, les établissements spécialisés disposent d'une expertise technique incontestable en matière de gestion des crédits et de maîtrise des risques (savoir-faire commercial, scores et systèmes experts, outil informatique et comptable). En outre, ces établissements ont diversifié leur offre commerciale de produits. Ils ont affiné leurs techniques de vente associant campagnes de notoriété ciblées et programmes de fidélisation et d'animation de la base de clientèle active. Enfin, ces établissements ne sont pas restés à l'écart du développement croissant de la vente à distance des produits bancaires que favorise depuis peu l'internet.

<sup>1</sup> Production estimée à partir de l'état détaillant les différentes catégories de financement de la consommation des particuliers en métropole remis par les établissements dont l'encours de crédits à la consommation est supérieur à 60 millions d'euros.

<sup>2</sup> Outre l'impact des titrisations et des créances douteuses, la différence de structure de production entre les deux populations contribue à ce que le poids des établissements spécialisés soit plus fort dans la production que dans l'encours.



## 2.2. Les établissements spécialisés s'appuient sur des partenariats

Outre leur activité pour compte propre, les établissements spécialisés ont développé historiquement leur fonds de commerce par l'intermédiaire de partenariats avec des acteurs n'appartenant pas au monde bancaire, en particulier les enseignes du commerce et de la grande distribution. Par la suite, ils ont étendu cette démarche aux établissements de crédit généralistes ainsi qu'aux compagnies d'assurance.

Les partenariats permettent la mise en commun de moyens. L'établissement spécialisé met son savoir-faire et son approche industrielle de la gestion des crédits à la consommation à disposition de son partenaire tandis que celui-ci apporte sa clientèle, ses points de vente ou son réseau d'agences.

Les partenariats peuvent prendre des formes plus ou moins étroites. À un premier stade, il peut s'agir de simples accords commerciaux dans le cadre desquels l'établissement spécialisé met en place une offre de crédits qui est distribuée dans les points de vente du partenaire. Celui-ci agit comme simple prescripteur et est commissionné en cas de réalisation du crédit. Dans ce cadre, l'établissement spécialisé pourra ensuite faire des offres aux clients ainsi acquis afin de tenter de les fidéliser. En revanche, la pérennité de tels accords est incertaine et peut facilement être remise en cause. Aussi, par la suite, ces accords peuvent-ils évoluer vers une association plus étroite donnant lieu à la création d'une structure commune afin de partager les résultats et les risques. Dans cette association, l'établissement spécialisé peut prendre en charge tout ou partie des différentes étapes de l'opération de crédit (constitution du dossier, octroi, gestion, recouvrement, contentieux), en adaptant ses systèmes informatique et comptable, ses outils de sélection et de suivi des risques aux spécificités de la clientèle de son partenaire, ou simplement mettre des techniques à la disposition du partenaire qui constitue ses propres équipes. Cette formule permet à l'établissement spécialisé de consolider fortement sa relation avec son partenaire. En revanche, il perd l'accès direct aux clients ainsi financés, dont les opérations ultérieures éventuelles devront être logées dans la structure commune.

*Les partenariats des établissements spécialisés avec d'autres établissements bancaires, des entreprises commerciales ou d'assurance permettent une mise en commun des moyens...*

Ces partenariats sont très souvent organisés dans le cadre d'une société en participation (SEP). Régie par l'article 1871 du code civil, la SEP constitue un outil juridique souple qui permet la mise en commun des moyens et le partage des résultats : elle n'a pas de personnalité morale et liberté est laissée aux associés de convenir de son objet et des conditions de son fonctionnement. L'établissement de crédit, seul habilité à effectuer des opérations de banque, porte les encours de crédits et peut assurer le cas échéant leur financement. Les parties peuvent également convenir de créer en commun une filiale ayant le statut d'établissement de crédit.

*... et prennent des formes variées allant de simples accords commerciaux à la création d'une structure commune avec le partenaire.*

## 2.3. Les établissements spécialisés présentent une grande diversité

Les établissements spécialisés sont agréés principalement en qualité de société financière et, plus rarement, de banque. Ainsi, sur un échantillon de 62 établissements spécialisés retenus pour cette étude, on compte 45 sociétés financières, quatorze banques, deux succursales d'établissements de crédit dont le

siège se situe dans l'Union européenne et une filiale d'une caisse de Crédit municipal.

### 2.3.1. Les filiales de grands groupes bancaires

Les filiales des groupes bancaires incluent les deux principaux intervenants, Cetelem et Sofinco, qui ont acquis une position *leader* sur le marché en France. Ces établissements spécialisés créés au début des années 1950 sont adossés respectivement au groupe BNP-Paribas — depuis la prise de contrôle de Paribas par BNP à la fin de 1999 — et au groupe Crédit agricole depuis 1999. Au-delà de leur activité réalisée pour compte propre et en partenariat, ces deux établissements sont progressivement associés à la gestion des crédits à la consommation distribués par leur maison mère. Ainsi, Cetelem s'apprête à gérer les crédits *revolving* associés à une carte de paiement distribuée par le réseau de BNP-Paribas. À la suite de la prise de contrôle du groupe Crédit lyonnais par le groupe Crédit agricole, Sofinco a pris en charge la gestion des prêts personnels distribués par les agences du Crédit lyonnais, puis a absorbé au début de 2004 Finalion, filiale spécialisée de celui-ci. À la fin de 2002, les groupes BNP-Paribas et Crédit agricole ont encore renforcé leur présence sur le marché du crédit à la consommation en prenant respectivement le contrôle de Facet et de Finaref, deux établissements spécialisés qui constituaient le pôle des services financiers du groupe Pinault Printemps Redoute.

*Les principaux acteurs spécialisés dans le crédit à la consommation sont des filiales de grands groupes bancaires...*

Certains groupes bancaires ont créé leur propre établissement de crédit spécialisé. Ainsi, la Société générale a regroupé en 1989 au sein de Franfinance les sociétés du pôle financier du groupe Thomson qu'elle avait rachetées en 1983. Franfinance assure notamment la gestion pour le compte de sa maison mère des crédits permanents adossés à une carte de paiement et des prêts personnels en faveur de la clientèle apportés par le réseau. Pour sa part, le groupe Crédit mutuel a constitué plusieurs filiales, de taille plus modeste, qui distribuent leurs crédits principalement par l'intermédiaire de prescripteurs. Il s'agit de Financo, contrôlée par le Crédit mutuel Arkea, de Sofemo, détenue par le Crédit mutuel Centre Est Europe et le CIC, et de Crefidis, société financière constituée en 2003 par le Crédit mutuel Nord Europe en association avec Cofidis.

D'autres groupes bancaires ont choisi de s'associer à un établissement spécialisé tiers pour développer la distribution de crédits à la consommation dans leurs réseaux. C'est le cas des Caisses d'épargne et des Banques populaires, qui sont associées de longue date au Cetelem et ont constitué avec ce partenaire des sociétés financières, Caisse d'épargne financement et Novacredit.

Enfin, le Crédit commercial de France a créé, à la fin de 1999, une filiale dédiée au crédit à la consommation sur internet, Netvalor.

### 2.3.2. Les filiales de groupes de la distribution

*... ou des filiales de groupes de la distribution, ...*

Partenaires naturels des établissements de crédit à la consommation, les groupes de la distribution ont, dans la plupart des cas, créé un établissement de crédit dédié au financement de leur clientèle afin de faciliter le développement de la consommation et des dépenses d'équipement des ménages. En quelques années, certains acteurs ont bâti une ligne de métier à part entière dans le domaine bancaire, notamment grâce aux opérations de crédits *revolving* associés à des cartes privatives.

Ainsi, à la fin des années 1960, les groupes de grands magasins des Galeries Lafayette et du Printemps ont créé respectivement Cofinoga et Finaref qui sont devenus des acteurs majeurs du secteur. Les groupes de vente par correspondance ont également constitué des filiales spécialisées dans le crédit à la consommation : Cofidis pour le groupe Trois Suisses international ou Camif C2C (groupe Camif) créés dans les années 1980. Il en est de même pour les principaux acteurs de la grande distribution comme Carrefour avec S2P en 1980, Auchan qui s'appuie sur Banque Accord depuis 1987, et, plus récemment, Casino-Guichard avec Banque du groupe Casino.

*... qui sont devenues des acteurs majeurs dans le secteur.*

Dans l'ameublement et l'électroménager, les enseignes But et Ikea sont partenaires de Cetelem tandis que Darty, Castorama et Décathlon sont associés à Sofinco, ce à travers des sociétés financières dédiées.

Les acteurs les plus anciens ont acquis progressivement une autonomie croissante vis-à-vis des établissements spécialisés partenaires. Par exemple, les Galeries Lafayette ont initialement confié à Cetelem la gestion de leur carte privative assortie d'une ligne de crédit *revolving*. Une fois dotées des compétences nécessaires, elles ont repris la main sur leur filiale Cofinoga, Cetelem restant actionnaire mais ne jouant plus de rôle opérationnel. S2P dispose également de procédures de score qui ont été élaborées avec l'assistance de Cetelem et adaptés aux spécificités de la clientèle de Carrefour. Cofidis a également bénéficié du savoir faire de Cetelem en matière de scores et de systèmes experts.

En outre, si certains établissements se limitent à des opérations de crédit à destination de la clientèle de leur groupe d'appartenance, d'autres ont diversifié leur clientèle. Ainsi, créé initialement pour financer les ventes par correspondance (VPC) de son groupe, Cofidis a depuis élargi son offre à l'octroi de prêts personnels et de crédits *revolving* non affectés qui sont distribués directement aux particuliers. Aujourd'hui, les crédits liés aux activités du groupe Trois Suisses international ne sont plus majoritaires dans les engagements totaux de l'établissement. Enfin, certains groupes de distribution ont constitué des filiales dédiées, comme Mediatis (groupe Cofinoga) ou Banque Covefi (groupe Trois Suisses international), pour développer la vente à distance de crédits.

### **2.3.3. Les autres acteurs**

Dans le secteur automobile, les constructeurs ont également créé leurs propres filiales spécialisées qui assurent le financement de ventes de leurs véhicules. Ces sociétés dites captives sont étroitement liées à leur maison mère. Elles ont développé leur propre savoir-faire en matière de gestion des crédits et de maîtrise des risques. À côté de Diac (groupe Renault) et Credipar (groupe Peugeot), sont également présentes les sociétés dédiées au financement des véhicules commercialisés par les principaux constructeurs étrangers en France, notamment Fiat, BMW et Volkswagen. Néanmoins, la concurrence apparaît vive entre les sociétés de financement captives des constructeurs automobiles et les quelques établissements spécialisés indépendants de ces constructeurs qui distribuent des crédits automobiles sur le lieu de vente.

*Les autres acteurs du crédit à la consommation sont principalement représentés par les filiales spécialisées appartenant aux grands constructeurs automobiles, ...*

*... tandis que quelques groupes d'assurance se sont engagés plus récemment dans une activité de « banque de particuliers »...*

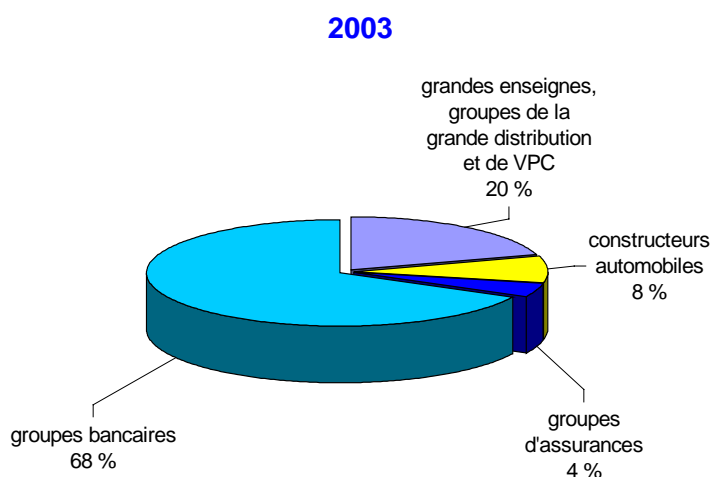
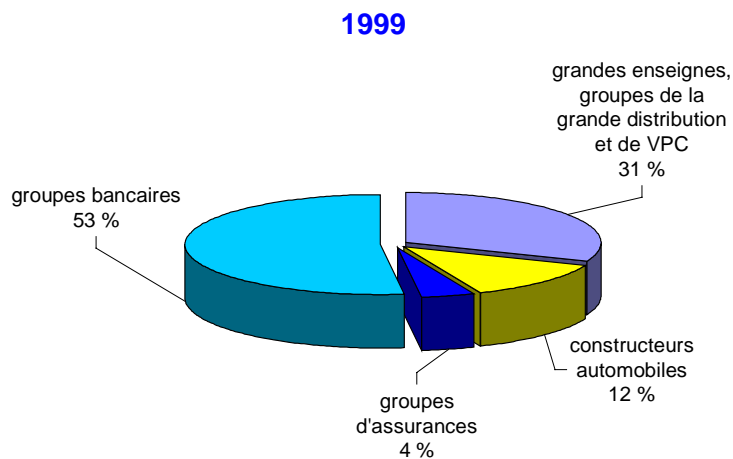
Alors que les établissements à vocation générale ont créé depuis longtemps leurs propres filiales d'assurance, certains groupes d'assurance ont récemment opéré une diversification dans la distribution de produits bancaires et financiers à destination principalement de leurs assurés. Ces produits sont proposés sous forme de *packages* comprenant des services bancaires de base, des crédits et des produits d'épargne. Ainsi, le groupe Allianz développe depuis 2000 une « banque de particuliers » à partir de la banque de groupe Banque AGF. En acquérant en 2002 Banque directe, auparavant filiale de BNP-Paribas, le groupe Axa a pris le contrôle d'une structure déjà opérationnelle. À l'inverse, l'assureur Groupama a choisi de créer en 2002 Groupama Banque conjointement avec la Société générale. Si la distribution des produits s'appuie notamment sur les réseaux des assureurs, ceux-ci se sont généralement attachés les services d'établissements spécialisés pour la gestion des crédits à la consommation.

*... et que quelques nouveaux établissements étrangers spécialisés sur leur marché domestique dans le crédit à la consommation éprouvent des difficultés à se développer en France.*

Enfin, le marché du crédit à la consommation français a accueilli ces dernières années des acteurs étrangers. Ces établissements, au demeurant peu nombreux, disposent d'une surface financière large et de techniques propres éprouvées sur leur marché domestique. Néanmoins, ils semblent connaître des difficultés à se développer en France. Les quelques cas d'implantation, que ce soit par croissance externe avec le rachat d'un acteur spécialisé du secteur ou directement via une succursale, n'ont pas donné pour l'instant les résultats escomptés.

Les parts de marché présentées ci-dessous ont été estimées sur la base des encours de crédits à la consommation sains hors encours de crédits titrisés.

### Parts de marché des établissements spécialisés selon leur groupe d'appartenance – Métropole



Source : Commission bancaire

Depuis l'acquisition de Finaref par le groupe Crédit agricole et la prise de contrôle de Facet par BNP-Paribas, les filiales des groupes bancaires occupent une place prédominante sur le marché du crédit à la consommation en 2003 avec un peu plus de 67 % de part de marché, en forte augmentation par rapport à 1999 (52 %). À l'inverse, les filiales de groupes de la grande distribution, des grandes enseignes et de la vente par correspondance tiennent avec un peu plus de 20 % du marché en 2003 une place moindre qu'en 1999.

Les filiales des constructeurs automobiles représentent 8,2 % du marché du crédit à la consommation en 2003, contre 12,3 % en 1999.

Le poids des filiales des compagnies et des mutuelles d'assurance apparaît modeste, avec une part de marché à 4 % en 2003. Néanmoins, au vu des ambitions affichées, ces acteurs pourraient accroître leur part de marché.

*Les filiales spécialisées des groupes bancaires occupent une place prépondérante et croissante depuis 1999 sur le marché du crédit à la consommation, entraînant une baisse de la part de marché des filiales des entreprises commerciales et des constructeurs automobiles, tandis que celle des filiales des compagnies et des mutuelles d'assurance est modeste, mais susceptible de s'accroître.*

Au cours des cinq dernières années, la population des sociétés spécialisées dans le crédit à la consommation s'est réduite, passant de 71 à 62 établissements.

Le secteur a connu des opérations de restructuration interne, notamment en ce qui concerne les établissements intervenant sur le marché du financement automobile, à la suite de la mise en œuvre de processus de simplification de l'organisation interne, de rationalisation des activités et de réduction des frais d'exploitation. En outre, la prise de contrôle du groupe Crédit lyonnais par le groupe Crédit agricole a entraîné au début de 2004 l'absorption par Sofinco de la filiale spécialisée du Crédit lyonnais, Finalion. Enfin, certains partenariats n'ont pas apporté les résultats attendus et ont été dénoués.

À l'inverse, la consolidation de certains partenariats ou la conclusion de nouvelles associations ont conduit à la création de nouveaux établissements spécialisés. Le dernier en date a été constitué au début de 2004 par Cetelem et EDF qui se sont associés dans Domofinance, afin de financer les travaux et les installations électriques de la clientèle utilisatrice des services d'EDF.

## 2.4. Des canaux de distribution diversifiés

*Si les établissements à vocation générale s'appuient sur leur large réseau d'agences pour commercialiser les crédits à la consommation, ...*

Les établissements à vocation générale bénéficient de réseaux d'agences denses pour commercialiser leurs produits. À la fin de 2003, selon les statistiques de la Banque de France, les banques disposaient de 10 081 guichets bancaires permanents de plein exercice en métropole. Les établissements mutualistes et coopératifs en totalisaient 15 167.

*... les établissements spécialisés recrutent leur clientèle sur le lieu de vente par le biais de partenaires...*

Si les établissements spécialisés ont, pour certains d'entre eux, des réseaux d'agences, parfois de dimension non négligeable, ils ne sont naturellement pas comparables à ceux des établissements à vocation générale. Dans ces conditions, les établissements spécialisés recrutent largement leur clientèle sur le lieu de vente par le biais de leurs partenaires, ainsi que l'illustrent les différents exemples cités ci-dessus.

*... ou selon des méthodes de marketing direct auxquelles les établissements généralistes ont également recours.*

Les méthodes de *marketing* direct prennent également une part importante dans la commercialisation des offres par les établissements à vocation générale comme par les établissements spécialisés. Elles peuvent intervenir à tous les stades de la relation d'affaires, allant de la prospection à l'acquisition et à la fidélisation de la clientèle. En la matière, la plupart des établissements de crédit ont mis en place des plates-formes dédiées à la gestion de la relation clientèle par téléphone et de serveurs vocaux qui facilitent le contact avec les prospects, renseignent le client, proposent de nouveaux produits. En outre, il n'est pas rare que les notices d'information sur l'offre de crédits accompagnent l'envoi régulier des relevés de comptes des clients des établissements à vocation générale. S'agissant des établissements spécialisés et notamment des filiales des groupes de vente par correspondance, la promotion de l'offre de crédits est non seulement assurée par voie de presse ou télévisuelle, mais également à travers l'exploitation des fichiers clients de leurs maisons mères. Par ce biais, les établissements spécialisés ont recours à des techniques de segmentation de la clientèle facilitant l'envoi en masse de courriers postaux ou électroniques à la clientèle ciblée.

L'internet peut servir tout à la fois de vitrine commerciale et de canal de distribution dont l'utilisation s'est au demeurant progressivement banalisée. D'une façon générale, les établissements ont pour la plupart créé leurs propres sites internet pourvus de multiples fonctionnalités. Ils informent les internautes sur les différents types de crédits et leur permettent de consulter les offres et de les télécharger. Ils peuvent également simuler l'offre de financement en fonction des besoins et prendre en compte la saisie de données nécessaires à la constitution d'une demande de crédit. À ce stade, ils ne semblent pas encore dispensés de l'envoi par courrier des éléments du dossier de crédit. Certains sites internet peuvent également offrir un accès réservé aux clients, leur permettant par exemple de demander une carte de crédit en ligne.

*Le réseau internet est aussi devenu un canal de distribution des crédits à la consommation qui s'est progressivement banalisé, ...*

L'utilisation de plus en plus répandue des moyens télématiques a favorisé la vente « à distance » des produits financiers. Celle-ci peut compléter utilement les canaux de distribution existants. Les établissements peuvent en effet conjuguer la distribution de leurs produits à distance et le contact avec la clientèle en agences. Ce mode de fonctionnement « multicanal » est utilisé aussi bien par les établissements à vocation générale que par certains établissements spécialisés. Pour d'autres, la vente à distance peut constituer le vecteur unique de distribution des crédits.

*... complétant la gamme des moyens télématiques qui favorisent la vente « à distance » des produits financiers.*

## 2.5. Le marché du crédit à la consommation se caractérise, en France, par un niveau modéré de concentration

La concentration du marché peut être mesurée par la proportion des encours de crédits à la consommation sains portés par les établissements de crédit les plus importants au regard du total des financements réalisés par l'ensemble des établissements de crédit en France métropolitaine, comme le montre le tableau suivant.

### Concentration du marché du crédit à la consommation Ensemble des établissements de crédit – Métropole

En pourcentage du total	1999	2003	Variation 2003/1999
Les cinq premiers.....	24,2	28,8	+ 4,6 pb
Les dix premiers.....	38,6	41,4	+ 2,8 pb
Les vingt premiers.....	54,0	54,5	+ 0,5 pb

Source : Commission bancaire

On observe que les cinq premiers établissements de crédit portent un peu moins de 30 % des encours de crédits à la consommation en France métropolitaine et les vingt premiers un peu plus de 50 %. Le tableau fait également apparaître une tendance à la hausse du niveau de concentration depuis 1999. En effet, la part des cinq premiers établissements a augmenté de 4,6 points de base et celle des dix premiers a augmenté de 2,8 points à 41,4 % à la fin de 2003. Le poids des vingt premiers est resté stable.

*Le niveau de concentration du marché du crédit à la consommation s'est accru entre 1999 et 2003...*



Le niveau de concentration du marché apparaît plus prononcé au sein de la population des établissements spécialisés, comme le montre le tableau ci-dessous.

### **Concentration du marché du crédit à la consommation Ensemble des établissements de crédit spécialisés – Métropole**

En pourcentage du total	1999	2003	Variation 2003/1999
Les cinq premiers .....	41,8	50,7	+ 8,9 pb
Les dix premiers.....	63,5	67,9	+ 4,4 pb
Les vingt premiers .....	84,1	88,0	+ 3,9 pb

Source: Commission bancaire

*... avec une tendance encore plus prononcée pour les établissements spécialisés dans ce secteur.*

À la fin de 2003, plus de la moitié des encours de crédits à la consommation sont portés par les cinq premiers établissements spécialisés, tandis que les vingt premiers acteurs ont totalisé plus de 88 % des encours. En outre, le degré de concentration déjà élevé semble s'être accentué ces cinq dernières années. Le poids des cinq premiers établissements spécialisés a fortement augmenté (+ 8,9 points) ainsi que celui des dix et vingt premiers, mais dans une proportion moindre.

## **2.6. Le développement à l'international comme relais de croissance**

*Le développement à l'international est devenu un nouvel axe de croissance pour les principaux établissements spécialisés...*

Alors que le marché français du crédit à la consommation semble avoir atteint une certaine maturité, les principaux établissements de crédit spécialisés dans ce secteur conduisent une politique de développement à l'international qui constitue pour eux un nouvel axe de croissance de leur activité.

*... qui s'est affirmé au cours des dernières années, ...*

Initié dans les années 1980, ce mouvement s'est accéléré au cours des dernières années. Ainsi, le groupe Cetelem, précurseur en la matière, est présent dans vingt pays en 2003, contre cinq pays en 1995. Si la diversification à l'international est relativement plus récente pour les autres établissements spécialisés, ces derniers ont rapidement accru leur présence et disposent, pour les principaux d'entre eux, d'un réseau comptant entre cinq et dix implantations à la fin de 2003. Les sociétés captives de constructeurs automobiles assurent quant à elles le financement des ventes des véhicules de leur maison mère dans la plupart des pays où celle-ci est implantée. À la fin de 2003, les filiales des constructeurs français se sont installées dans un peu plus d'une quinzaine de pays.

*... avec une présence marquée des établissements spécialisés dans les pays de l'Union européenne, ...*

L'internationalisation croissante des établissements spécialisés a porté prioritairement sur l'Europe, avec une prédilection pour l'Europe du Sud (historiquement, l'Italie, l'Espagne, le Portugal et plus récemment la Grèce). Ils se sont également implantés en Belgique, aux Pays-Bas et, dans une moindre mesure, au Royaume-Uni et en Allemagne. Dans la plupart de ces pays, les établissements paraissent avoir achevé la première phase de pénétration des marchés et semblent désormais engagés dans des stratégies de consolidation des parts de marché.

*... l'élargissement de celle-ci à des pays de l'Europe de l'Est étant susceptible d'offrir des opportunités de croissance.*

L'élargissement de l'Union européenne aux pays de l'Europe de l'Est et leur ouverture à l'économie de marché offrent de nouvelles opportunités de croissance sur des marchés réputés à fort potentiel en matière de crédit à la



consommation. Banque PSA finance s'est ainsi implantée successivement en Pologne en 2001, en République tchèque et en Slovaquie en 2002, puis en Hongrie en 2003. Banque Accord, déjà présente en Pologne depuis 2001 aux côtés de Cofinoga, s'est installée en Hongrie en 2003.

En revanche, seul un très petit nombre d'établissements sont présents dans des pays émergents d'Amérique latine et d'Asie. Enfin, aucun établissement spécialisé n'est installé aux États-Unis.

D'une façon générale, si le développement des établissements spécialisés français à l'étranger s'appuie sur le savoir-faire acquis sur leur marché domestique, il les expose à des risques qui ne sont pas négligeables. Il peut s'agir du risque pays, comme en témoignent les difficultés rencontrées sur des marchés émergents comme la Corée du Sud, la Thaïlande et la fermeture de certaines entités en Argentine. Cela concerne plus généralement la gestion et la maîtrise du coût du risque de crédit qui nécessite la prise en compte des particularités de chaque marché domestique, notamment en matière de comportement des consommateurs.

*Le développement à l'international nécessite la mise en œuvre d'une parfaite maîtrise des opérations.*

### 2.6.1. Des modalités diversifiées d'implantation à l'international

Pour entrer sur les marchés étrangers, les établissements spécialisés s'appuient sur diverses approches.

Ils peuvent développer progressivement l'activité à partir de l'ouverture de succursales ou la création de filiales. Cetelem a procédé ainsi en Espagne, au Portugal, plus récemment en Grèce. Sofinco a développé en Allemagne Créditplus à partir du rachat d'une « coquille vide ». De même, Cofinoga, par l'intermédiaire de sa filiale Sygma Banque, a créé des succursales en Espagne et au Royaume-Uni. RCI Banque dispose de succursales en Allemagne, en Argentine, en Italie et au Portugal.

*Les établissements spécialisés s'implantent à l'étranger en ouvrant des succursales ou en créant des filiales...*

Dans d'autres cas, les établissements spécialisés français ont fait le choix de prendre le contrôle d'entités ayant acquis une position de premier plan sur leur marché domestique. Aux Pays-Bas, au début de 2003, Cofinoga a pris une participation de 60 % dans Primeline, numéro un néerlandais dans le domaine des cartes privatives de magasins. En Pologne, si la prise de contrôle de la Banque Lukas, leader du secteur, n'a pas été effectuée par Sofinco mais par le groupe Crédit agricole, Sofinco a vocation à apporter son savoir-faire technique à cette société.

*... ou bien encore en prenant le contrôle d'entités locales.*

Pour les établissements spécialisés filiales de groupes industriels et commerciaux, les implantations locales accompagnent le développement à l'international du groupe d'appartenance. C'est le cas notamment des sociétés captives des constructeurs automobiles français. Dans le secteur de la vente à distance, les implantations internationales de Cofidis ont vocation à distribuer des crédits à la clientèle des entités du groupe Trois Suisses international. Dans le secteur de la grande distribution, Banque Accord accompagne le groupe Auchan dans le domaine de la carte privative.

*Les implantations étrangères des établissements spécialisés appartenant à des groupes industriels et commerciaux permettent d'accompagner le développement à l'international de ces derniers.*

Par ailleurs, la constitution par les établissements spécialisés d'un réseau d'implantations étendu les met en bonne position pour conclure de nouveaux accords de dimension internationale. Cetelem a ainsi annoncé récemment avoir conclu un partenariat couvrant plusieurs pays en Europe avec le fabricant d'ordinateurs américain Dell.

*La constitution progressive d'un réseau à l'étranger offre des opportunités de partenariats avec des entreprises internationales...*

*... et avec de grands groupes français ayant une forte activité à l'étranger.*

Dans le cadre de leur développement à l'international, les établissements spécialisés s'appuient aussi sur leurs partenaires commerciaux français qui peuvent leur faciliter l'accès au marché cible. C'est ainsi que Cetelem, partenaire de longue date du groupe Carrefour en France, a étendu ce partenariat dans de nombreux pays. Dans le domaine des cartes privées, Cofinoga bénéficie du réseau d'enseignes internationales partenaires du groupe Galeries Lafayette. Ces relations commerciales complètent et renforcent utilement la densité du réseau d'acceptation des cartes et de distribution des crédits.

*Le développement à l'international s'appuie sur des partenariats avec des établissements locaux...*

Les établissements spécialisés privilégient également les partenariats avec des établissements de crédit locaux. Ainsi, en Italie, Cetelem détient une participation de 50 % dans Findomestic aux côtés de la Caisse d'épargne de Florence. Cet établissement est également associé au Royaume-Uni à Halifax et en Belgique à Fortis et KBC.

*... ou sur des accords conclus au niveau des grands groupes bancaires français.*

Sofinco développe quant à lui plus particulièrement des relations avec les établissements de crédit européens dans lesquels le groupe Crédit agricole détient des participations. Ainsi, en Italie, Agos Itafinco gère depuis 2002 les offres de crédit d'INTESABCI dont le Crédit agricole est actionnaire. En Grèce, la participation du Crédit agricole dans la Banque commerciale de Grèce (BCG) a permis à Sofinco de créer, au début de 2003, une filiale conjointe spécialisée dans le crédit à la consommation avec BCG.

Cofinoga est associé en Italie aux Banques populaires italiennes, en Belgique au groupe Dexia, en Pologne à la Bank Slaski.

## **2.6.2. L'international représente une part significative de l'activité**

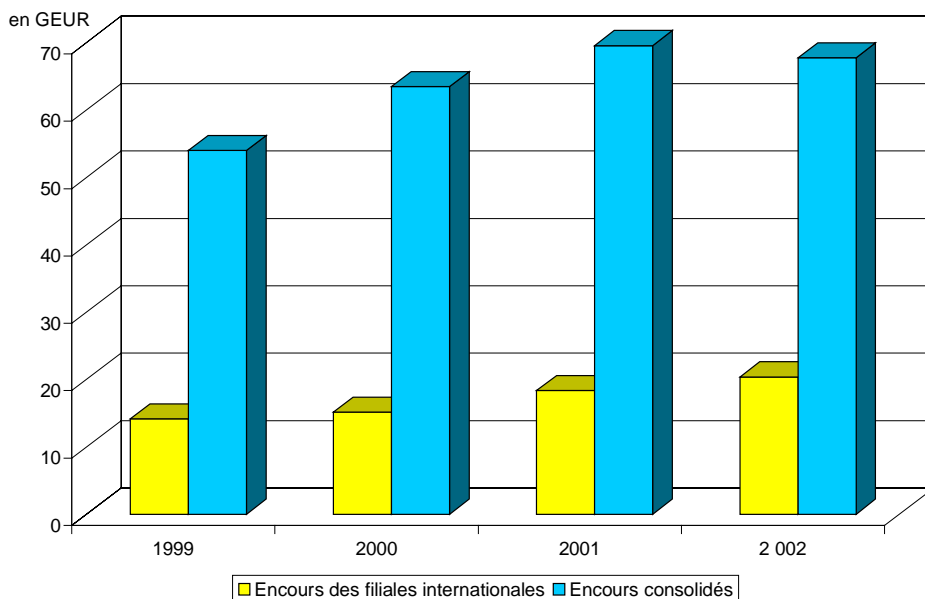
*Les opérations à l'étranger représentent une part croissante et significative de l'activité des principaux groupes d'établissements spécialisés, ...*

Au cours de ces dernières années, les principaux établissements spécialisés ont fortement développé leurs opérations à l'étranger. En 2002, selon les informations figurant dans les rapports annuels de ces établissements, Banque Accord avait recruté plus de clients à l'international qu'en France tandis que la filiale de Cofinoga en Belgique était le second émetteur local de cartes privées. En 2003, Cetelem a annoncé que sa production de crédits à l'international avait été supérieure, pour la première fois, à celle réalisée en France.

*... aussi bien par l'intermédiaire des filiales étrangères...*

Globalement, les encours portés par des entreprises étrangères consolidées par intégration globale ou proportionnelle totalisaient 30,1 % des encours totaux consolidés au 31 décembre 2002, contre 26,2 % en 1999. En montant, ils étaient en hausse de 44 % par rapport à 1999.

### Évolution des encours des filiales internationales par rapport aux encours consolidés Établissements spécialisés

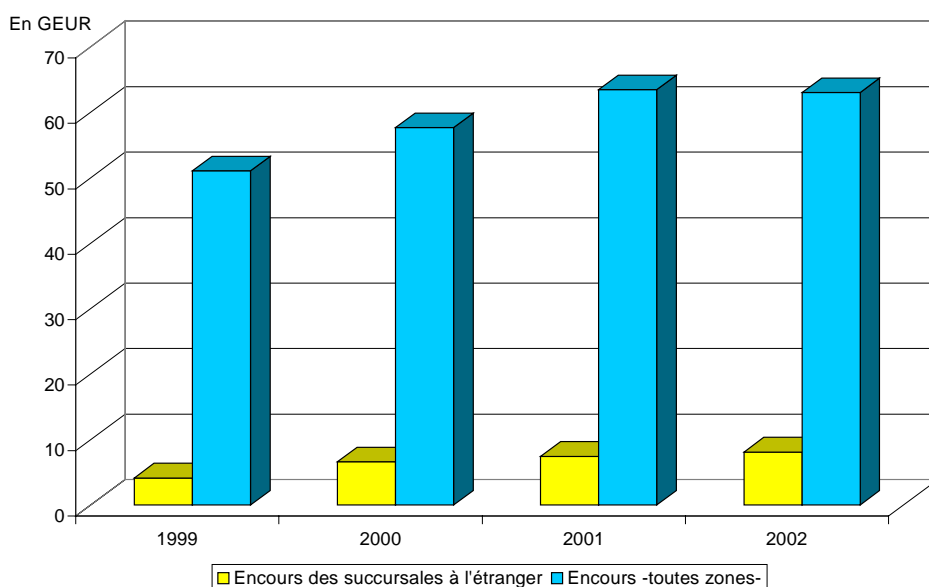


Source : Commission bancaire

En outre, la part des opérations réalisées avec la clientèle par les succursales à l'étranger des établissements spécialisés dans l'ensemble de l'activité a nettement progressé, passant de 8,1 % à la fin de 1999 à 12,9 % à la fin de 2003. Cette évolution traduit essentiellement le développement de l'activité à l'étranger des captives de constructeurs automobiles qui s'implantent généralement sous forme de succursales.

*... que par l'intermédiaire des succursales étrangères, ...*

### Évolution des opérations avec la clientèle des succursales à l'étranger par rapport à l'ensemble de l'activité Établissements spécialisés



Source : Commission bancaire

*... permettant notamment aux groupes spécialisés d'occuper une place de tout premier plan sur certains marchés européens.*

Dans ce contexte, les filiales des établissements spécialisés français occupent une place de tout premier plan sur plusieurs marchés étrangers, selon les informations publiées par ceux-ci.

En Italie, les filiales de Cetelem et de Sofinco se classent respectivement au premier et au troisième rang du secteur. Fimestic, filiale de Cetelem, figure parmi les trois premiers établissements spécialisés en Espagne où la concurrence directe des grandes banques et des Caisses d'épargne est forte. La filiale belge de Cofidis compte également parmi les principaux intervenants du secteur, qui apparaît dominé par les grandes banques.

S'agissant de l'Europe de l'Est, le groupe Cetelem indique se classer au premier rang en Hongrie et parmi les trois premiers intervenants en République tchèque. Les filiales de Sofinco en Hongrie et de Cofinoga en Pologne sont également en passe d'occuper une position de premier plan.

Par ailleurs, selon les informations publiées par celles-ci, les filiales bancaires des constructeurs automobiles financent une part significative, estimée entre le quart et un peu plus du tiers, des véhicules vendus par leur groupe hors de France à partir de leurs implantations étrangères. La part des véhicules financés dans certains pays apparaît même supérieure à celle observée en France. C'est le cas de l'Allemagne, de l'Espagne, de l'Italie pour RCI Banque et de l'Allemagne, du Portugal et de la Suisse pour Banque PSA Finance.

### **3. LES CRÉDITS À LA CONSOMMATION SE PRÉSENTENT SOUS DES FORMES TRÈS VARIÉES AFIN DE RÉPONDRE AUX BESOINS DES CONSOMMATEURS**

#### **3.1. La typologie classique des crédits à la consommation repose sur leur caractère affecté ou non au financement de biens de consommation et de services**

Les crédits à la consommation sont définis, à partir des dispositions prévues à l'article 311-3 du code de la consommation, comme les crédits consentis pour une période supérieure à trois mois pour des montants au plus égaux à 21 500 euros, en faveur des ménages, non destinés au financement de biens immobiliers ou au financement d'une activité professionnelle. Les établissements de crédit peuvent néanmoins prévoir des offres de crédit pour le financement de la consommation dont les montants unitaires sont supérieurs à 21 500 euros : dans ce cas, ces opérations ne sont pas soumises aux dispositions du code de la consommation.

*Il existe une large gamme de crédits à la consommation...*

Outre les découverts ou les facilités de caisse, ou encore les avances sur titres, qui constituent des modalités de financement des besoins de trésorerie des ménages et ne sont disponibles qu'auprès des établissements teneurs de comptes, il existe une large gamme de financements à la consommation. Il est habituel de

distinguer les crédits affectés à l'acquisition de biens et services et les crédits non affectés.

Les crédits non affectés se caractérisent par leur libre usage et donc par la large variété d'emplois qu'ils peuvent couvrir. Ils prennent principalement la forme de prêts personnels et d'ouvertures de crédits permanents.

*... qui prennent la forme de crédits non affectés à l'acquisition de biens et services, ...*

Les prêts personnels sont consentis aux personnes physiques suivant une convention spéciale en fonction du montant et de la régularité de leurs revenus. Assortis d'une durée qui peut être de plusieurs années, ils sont généralement remboursables par mensualités. Si les clients n'ont pas à justifier de la réalisation d'une opération pour l'obtention du prêt, les établissements proposent des prêts personnels labellisés (« prêt auto », « prêt travaux »...).

*... avec les prêts personnels, ...*

À la différence du prêt personnel, qui constitue une opération unique, les ouvertures de crédits permanents — également appelés crédits renouvelables ou *revolving* — permettent aux emprunteurs des utilisations répétées dans la limite d'un montant global maximum (ligne de crédit). Les utilisations sont régies par un contrat entre le prêteur et l'emprunteur dont la durée initiale est fixée à un an au plus, mais qui présente la particularité d'être renouvelable, d'année en année, dès lors que les parties en sont d'accord. Les remboursements de ces crédits, effectués selon une périodicité mensuelle, permettent la reconstitution de la réserve de crédit jusqu'à hauteur du plafond accordé par les établissements. Elles peuvent être associées ou non à l'usage d'une carte de crédit.

*... les ouvertures de crédits renouvelables...*

Les différés de remboursements liés à l'usage de cartes de paiement constituent également une forme de crédit, mais à très court terme (entre 15 et 40 jours), utilisée couramment par les porteurs de cartes optant pour le mode de paiement « débit différé » des dépenses réglées au moyen de la carte.

*... et les différés de remboursements liés à l'usage de cartes de paiement, ...*

Les crédits affectés, qui relèvent de la technique de la vente à tempérament, sont contractuellement liés à l'achat de biens ou de prestations de services. Cette forme de financement, pendant de nombreuses années la plus répandue, permet aux ménages d'acquérir des biens d'équipement pour le foyer et, pour une large part, des véhicules automobiles. Ces crédits sont le plus souvent proposés sur les lieux de vente des biens ou des services. Le financement peut s'accompagner du versement d'un apport personnel par l'emprunteur ou être assuré en totalité par l'établissement prêteur. D'une durée variable selon la nature des biens financés, ce type de crédit peut prendre la forme de facilités de paiements étalés sur quelques mois (crédit gratuit).

*... ou la forme de crédits affectés permettant le financement de l'acquisition de biens et services.*

Le recours au crédit affecté présente plusieurs attraits pour l'emprunteur : la sollicitation du crédit peut se faire sur le lieu de vente, sans démarche distincte, le montant du concours est limité à celui du bien. En outre, le lien entre le contrat de vente et le contrat de crédit est protecteur pour l'emprunteur (cf infra). Pour le prêteur, l'affectation du crédit peut lui permettre de prendre une garantie, pour le financement d'un véhicule notamment, et l'assure de l'usage des fonds par l'emprunteur.

*Le crédit affecté est très répandu dans le financement de l'achat de véhicules automobiles, ...*

La location avec option d'achat (LOA) permet également de financer l'achat d'un bien, principalement des automobiles, sans toutefois exclure d'autres types de biens d'équipement. Assimilées à des opérations de banque, conformément à l'article 313-1 du code monétaire et financier, les opérations de LOA bénéficient du cadre juridique destiné à assurer la protection des

*... y compris sous la forme de la location avec option d'achat (LOA).*

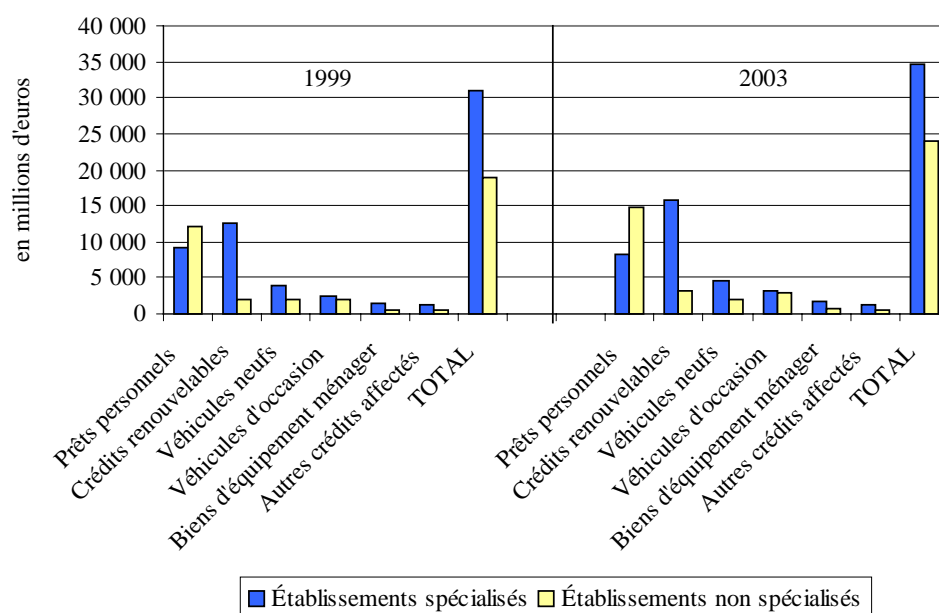
consommateurs issu de la loi Scrivener. Les contrats de LOA peuvent prévoir le versement d'un dépôt de garantie par le locataire qui doit régler des loyers jusqu'à ce qu'il exerce l'option d'achat dont le montant — la valeur résiduelle — est fixé à la signature du contrat. Ces contrats fixent également les conditions et le coût en cas de non-réalisation de l'achat du bien financé.

### 3.2. La structure de la production et des encours se caractérise par la prépondérance des crédits non affectés

*Les crédits non affectés représentent une part prépondérante dans la production annuelle des crédits à la consommation...*

L'activité des établissements de crédit en matière de crédit à la consommation <sup>1</sup> peut d'abord être appréciée à partir de la production annuelle des nouveaux financements consentis à la clientèle. À cet égard, la part des crédits non affectés et des crédits affectés dans le total de la production, pour l'ensemble des établissements de crédit, est restée stable entre 1999 et 2003, atteignant respectivement 71,5 % et 28,5 % en 2003.

#### Évolution de la répartition de la production des crédits à la consommation chez les établissements spécialisés et les établissements non spécialisés en 1999 et 2003



Source : Commission bancaire

*... avec une forte contribution des établissements spécialisés dans le domaine des crédits renouvelables et des établissements à vocation générale dans le domaine des prêts personnels.*

Au sein des crédits non affectés, les établissements spécialisés occupent une place prépondérante sur le segment des crédits renouvelables avec une part de marché de 83,5 % en 2003. En revanche, les établissements non spécialisés sont mieux placés dans la production de prêts personnels, avec une part de marché plus élevée et en croissance (64,3 % en 2003 contre 56,5 % en 1999). Globalement, la part des établissements spécialisés dans la production de crédits non affectés diminue sensiblement sur la période (57,2 % en 2003, contre 61 % en 1999).

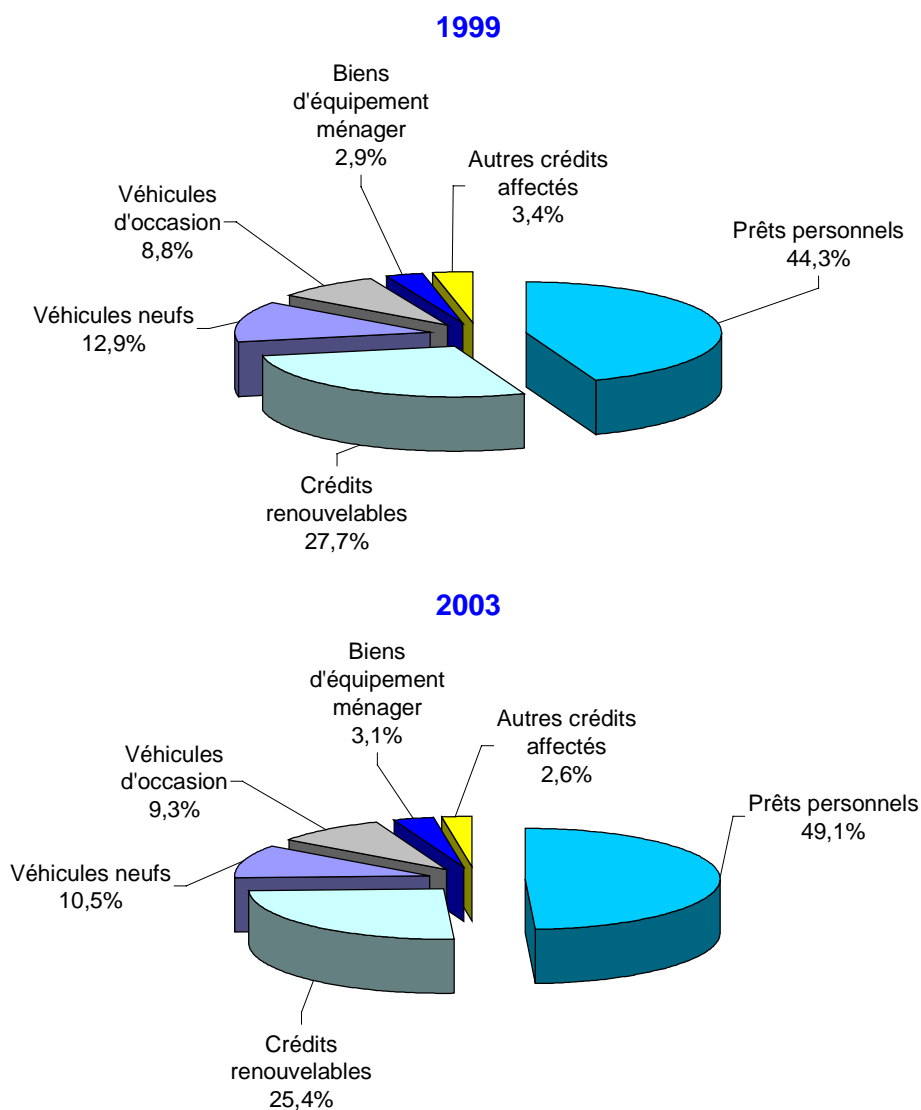
<sup>1</sup> Données établies à partir de l'état détaillant les différentes catégories de crédits à la consommation remis pour l'activité en métropole par les établissements dont l'encours de ces crédits est supérieur à 60 millions d'euros.

S'agissant des crédits affectés, les établissements spécialisés restent prédominants tant dans le domaine des financements automobiles (y compris sous la forme d'opérations de location avec option d'achat), grâce à la forte présence des filiales appartenant à la branche financière des grands groupes de constructeurs automobiles français ou européens, que dans celui des crédits destinés à l'acquisition de biens d'équipement ménager, du fait notamment des partenariats noués avec des entreprises commerciales par l'intermédiaire desquelles ils pratiquent le crédit sur le lieu de vente. Leur part de marché globale dans la production de crédits affectés (63,8 % en 2003) est néanmoins en légère baisse.

*Les établissements spécialisés occupent une place prépondérante en matière de crédits affectés, notamment pour les financements automobiles.*

L'examen de la structure des encours fait ressortir une augmentation de la part des crédits non affectés sur la période. Toutefois, l'analyse de l'évolution des encours de crédits à la consommation, à partir des situations comptables, est délicate à interpréter du fait de l'impact des opérations de titrisation de créances qui ont été réalisées par les établissements spécialisés entre 1999 et 2003.

### Évolution de la répartition (en %) des encours nets de crédit à la consommation – Ensemble des établissements de crédit Métropole



Source : Commission bancaire



*Entre 1999 et 2003, l'évolution de la part des prêts personnels et des financements pour les véhicules est liée aux opérations de titrisation.*

Ainsi, l'augmentation sensible de la part des prêts personnels dans le montant total des encours nets doit être relativisée par le fait que les titrisations de prêts personnels les plus importantes sont intervenues en 1999. De même, la réalisation de titrisations significatives dans le secteur des financements automobiles entre 2001 et 2003 a contribué à la baisse de la part de cette catégorie de financements.

### **3.3. Le crédit à la consommation s'intègre de plus en plus dans une offre globale de produits et services financiers proposée à la clientèle**

*L'offre de crédits à la consommation a été étoffée au cours de ces dernières années...*

Au cours de ces dernières années, les établissements ont cherché à étoffer la gamme des produits offerts aux consommateurs, en privilégiant une plus grande souplesse dans les modalités d'utilisation ou de remboursement des crédits : réduction, augmentation ou report des mensualités, modification de la date de prélèvement automatique, remboursement par anticipation sans frais, report d'échéances, pour ne citer que les modulations les plus fréquentes.

*... et peut être assortie de divers types de produits d'assurances « emprunteurs ».*

Les crédits à la consommation peuvent être assortis, au choix et au bénéfice de l'emprunteur, de divers types d'assurances dont les plus courantes sont l'assurance décès, invalidité, maladie ou perte d'emploi, certains établissements proposant également une assurance contre l'utilisation frauduleuse de la carte de crédit.

*Outre l'émission de cartes privatives associées à un crédit renouvelable, ...*

De longue date, les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation émettent des cartes dites privatives, associées à un crédit renouvelable, car leur usage est limité aux règlements d'achats effectués chez les partenaires (enseignes commerciales, grands magasins, sociétés de vente par correspondance) des établissements émetteurs. La délivrance de ces cartes favorise la fidélisation de la clientèle dans des secteurs de consommation courante, les porteurs étant régulièrement sollicités et se voyant proposer divers avantages (réductions, cadeaux...) en fonction de l'importance et de la fréquence de leurs achats.

*... les établissements spécialisés développent depuis plus récemment une offre de cartes bancaires à usage universel...*

Si les cartes privatives ne sont acceptées en paiement que chez les commerçants distributeurs, les établissements spécialisés développent l'offre de cartes à usage universel, ayant à la fois les caractéristiques d'une carte bancaire et d'une carte de crédit. L'usage de ces cartes donne la possibilité de régler les achats chez tous les commerçants membres des réseaux d'acceptation, tels ceux de Visa ou de Mastercard, soit au comptant par prélèvement automatique sur un compte bancaire ou postal, soit en optant pour le mode « différé de paiement », soit en utilisant la réserve de crédit. Cette offre émane aussi bien d'établissements spécialisés, qu'ils soient des filiales de groupes bancaires et, plus récemment, de sociétés appartenant au secteur de la grande distribution ou de l'assurance, que d'établissements généralistes. Ces cartes peuvent comprendre un système de garantie contre le vol ou la détérioration des achats réglés au moyen de celles-ci. Elles sont également présentées comme des cartes d'avantages offerts aux titulaires pour les dépenses dans des domaines comme celui des loisirs.



L'entrée sur le marché français du crédit à la consommation de nouveaux acteurs appartenant à des groupes étrangers contribue à faire évoluer l'offre commerciale en matière de cartes de crédit. Il en est ainsi de l'introduction récente du système de *cash back*.

*... assorties parfois d'un cash-back dont le principe a été récemment introduit en France à partir de pratiques anglo-saxonnes.*

Le *cash back* consiste à rembourser au porteur de la carte de crédit une fraction du montant des achats payés au moyen de celle-ci, selon une périodicité qui peut être annuelle. Le pourcentage de rétrocession à la clientèle — sous la forme éventuellement d'une ristourne — peut être différent selon que les achats sont effectués en magasins ou sur internet (il peut alors être plus élevé afin de promouvoir le commerce en ligne). Produit d'appel destiné à permettre le recrutement d'une nouvelle clientèle, le *cash back* s'accompagne d'une offre de services classiques sur la carte (réserve de crédit, assurance).

Ces dernières années, l'offre de crédits à l'automobile a également été étoffée. Les établissements spécialisés qui sont affiliés à des constructeurs automobiles proposent notamment des formules « packagées » comprenant le financement du véhicule, le contrat d'entretien et le contrat d'assurance automobile.

*L'offre de crédits à l'automobile a connu également des innovations avec les formules « packagées »...*

L'acquisition d'un véhicule peut également être financée par un « crédit ballon », formule développée d'abord aux États-Unis puis en Europe, notamment au Royaume-Uni. Il s'agit d'un prêt de courte durée (de l'ordre de deux à trois ans) assorti de mensualités plus faibles par rapport à un prêt classique, mais comportant une dernière mensualité d'un montant plus élevée (le « ballon »), calée sur la valeur future estimée du bien en fin de contrat. À l'échéance du prêt, l'emprunteur a en général trois options possibles : faire racheter son véhicule par le vendeur, le vendre lui-même ou le conserver ; dans ce dernier cas, la dernière mensualité doit être remboursée dans un délai qui peut aller, par exemple, jusqu'à trois ans. Ce mode de financement, qui permet de fidéliser la clientèle à un constructeur automobile, peut être adapté à la LOA sous forme de « location ballon ».

*... et la formule du « crédit ballon » et son adaptation à la « location ballon ».*

Une autre évolution apparaît avec l'offre de prêts permettant de restructurer les dettes bancaires des particuliers. Apanage pendant longtemps d'un très petit nombre d'établissements spécialisés dans cette activité, la restructuration de crédits a vu arriver sur la période récente de nouveaux acteurs plus diversifiés.

*Par ailleurs, se développe une offre de prêts de restructuration des dettes, ...*

Cette pratique permet à une clientèle dont le niveau d'endettement est élevé d'obtenir auprès d'un établissement le regroupement, en un seul prêt, de plusieurs prêts à la consommation, voire immobiliers, consentis par d'autres établissements et qui sont remboursés à cette occasion.

La restructuration de dettes bancaires — qui peut parfois s'étendre aux autres dettes du foyer (arriérés de loyers, d'impôts) — permet de réduire le montant des mensualités par un allongement sensible de la durée de la dette restructurée restant à rembourser, pouvant aller au-delà de dix ans. Compte tenu de son profil de risque élevé, le prêt de restructuration est garanti en général par une hypothèque. Lorsque l'emprunteur n'est pas propriétaire, l'établissement prêteur peut aussi faire appel à un organisme de caution.

*... ce qui nécessite la prise de garantie par les prêteurs du fait du profil de risque élevé de ce type de prêts.*

De pratique courante dans certains pays comme le Royaume-Uni, les opérations de restructuration de dettes des ménages sont en train de se développer en France, dans un contexte de baisse des taux d'intérêt, de valorisation des biens immobiliers apportés en garantie par les emprunteurs et d'accroissement du

surendettement des ménages. Si cette offre constitue une solution pour des ménages traversant des difficultés financières en leur permettant d'adapter un échéancier de remboursement à leur niveau de revenus mensuels, elle comporte des risques non négligeables tant pour le prêteur, qui s'expose notamment à un réendettement progressif de son client sur la période allongée de remboursement, que pour l'emprunteur, lorsque celui-ci donne une garantie hypothécaire.

### **Le mortgage equity withdrawal**

*Le MEW (mortgage equity withdrawal) permet aux ménages « d'extraire » de la liquidité d'un actif immobilier pour consommer ou épargner. En période de hausse de la valeur de l'actif, il est possible de dégager de nouvelles possibilités d'emprunts à partir de la valeur disponible de l'hypothèque, en l'absence même de toute transaction immobilière.*

*Au plan macro-économique, il est mesuré, aux États-Unis et au Royaume-Uni, comme l'excédent des emprunts hypothécaires contractés par les ménages par rapport à leurs dépenses d'investissement effectives en biens immobiliers (achats ou travaux).*

*Le MEW peut avoir diverses sources micro-économiques correspondant à des injections de liquidité hors de la sphère immobilière. Dans la littérature économique, cette notion est principalement reliée à la pratique anglo-saxonne de refinancement des prêts hypothécaires.*

#### **Recensement effectué par la Banque des règlements internationaux (Bulletin trimestriel mars 2004)**

	Possibilité de prêts liés à la valeur du bien immobilier Mortgage equity withdrawal
<i>Allemagne.....</i>	<i>Non</i>
<i>Australie.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Belgique.....</i>	<i>Non</i>
<i>Canada.....</i>	<i>Non utilisée</i>
<i>Danemark.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Espagne.....</i>	<i>Non utilisée</i>
<i>États-Unis.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Finlande.....</i>	<i>Oui</i>
<i>France.....</i>	<i>Non</i>
<i>Irlande.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Italie.....</i>	<i>Non</i>
<i>Japon.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Norvège.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Pays-Bas.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Royaume-Uni.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Suède.....</i>	<i>Oui</i>
<i>Suisse.....</i>	<i>Non</i>

*Les sommes ainsi dégagées peuvent pour une part financer des dépenses de consommation supplémentaire ou de l'épargne sous la forme par exemple d'achats d'actifs financiers. Le coût des ressources provenant des emprunts hypothécaires est notablement moins élevé que celui du crédit à la consommation.*

*Ce facteur a ainsi joué un rôle avéré dans certains pays anglo-saxons en période de forte croissance des prix immobiliers (Royaume-Uni dans les années 1980) et semble également jouer dans la période actuelle de hausse des prix immobiliers. Selon la Banque d'Angleterre, le MEW a atteint un nouveau montant record de 16,2 milliards de livres au cours du quatrième trimestre 2003, ce qui représente quelque 8,3 % du revenu disponible des ménages après impôt, soit le plus haut niveau depuis mi-1988 (7,7 %).*

*Aux États-Unis, en 2002, le montant total des liquidités « extraites » du capital immobilier accumulé par les ménages est estimé à 700 milliards de dollars par la Réserve fédérale (net d'impôts et coûts de transactions), dont 200 milliards obtenus par le biais de refinancements de prêts hypothécaires existants<sup>1</sup>. Le soutien à la consommation des ménages américains qui en résulte est considérable : pour 2001, où le refinancement des mortgage loans avait induit une « liquéfaction » d'actifs immobiliers de l'ordre de 150 milliards de dollars, ces liquidités supplémentaires auraient contribué pour 10 % à 25 % à l'accroissement de la consommation*

*Dans la zone euro, seuls les Pays-Bas et le Portugal ont recours à cette technique. Dans le cas du Portugal, le MEW ne se fonde pas sur une croissance élevée des prix des actifs immobiliers. Les Pays-Bas, après avoir enregistré un soutien de la consommation en 2000 (+ 1 %) subissent depuis 2001 un recul de la consommation (- 0,5 % par an) en liaison avec une stabilisation du niveau des prix immobiliers.*

*Source : Commission bancaire et Banque de France*

## **4. LA MAÎTRISE DES RISQUES**

### **4.1. L'évolution de la qualité des engagements sur la clientèle**

#### **4.1.1. La qualité des engagements des établissements spécialisés s'est détériorée sur les cinq dernières années**

L'encours global des créances douteuses brutes porté par les établissements spécialisés a progressé à un rythme assez nettement supérieur à celui des encours de crédits bruts entre 1999 et 2003. La proportion de créances douteuses dans l'encours total brut des crédits à la consommation a ainsi enregistré une augmentation sensible entre 1999 et 2003, passant de 7,6 % à 10,8 %. Les prêts personnels et les crédits renouvelables, qui constituent au demeurant la plus grosse part des financements de la consommation des particuliers, représentaient 82 % des créances douteuses brutes à la fin de 2003 contre 74 % en 1999. Cette évolution doit être nuancée par l'effet des titrisations régulières qui, dans la mesure où elles portent sur des crédits sains, contribuent mécaniquement à l'alourdissement du taux de créances douteuses au bilan.

*La hausse des créances douteuses a entraîné une détérioration de la qualité des engagements de la clientèle...*

<sup>1</sup> Cf. « Home mortgage market », Remarks by Chairman Alan Greenspan, March 4, 2003. L'estimation de la Réserve fédérale intègre visiblement la réduction des immobilisations liée à la baisse de la charge d'intérêt, alors que la définition habituelle du MEW, qui correspond à la méthodologie britannique, ne prend en compte que l'augmentation du montant des prêts nets.

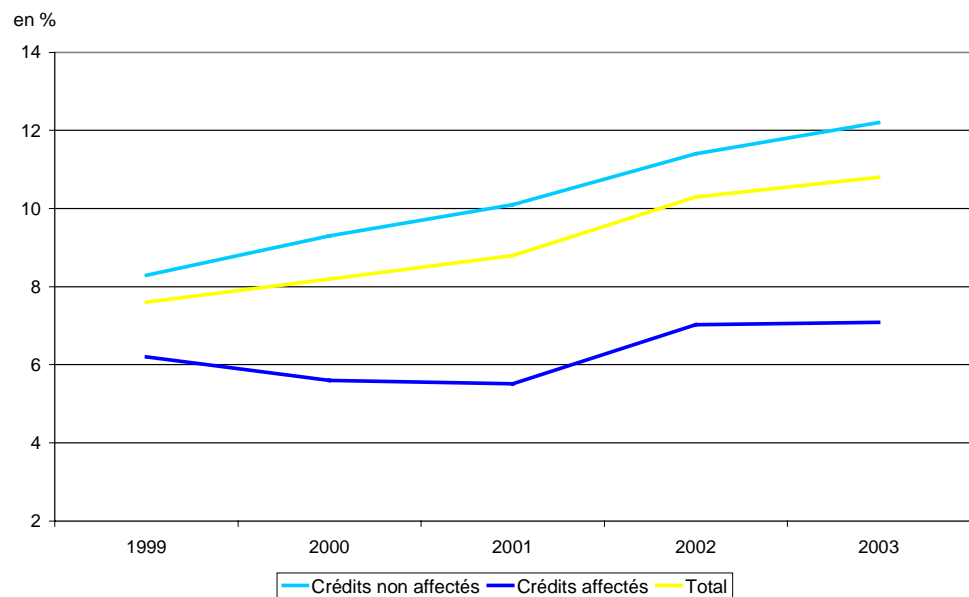
*... dans un contexte d'accroissement des dossiers de surendettement et de dégradation de l'environnement économique.*

Il n'en reste pas moins que les établissements spécialisés ont souffert de la montée des cas de surendettement et de la dégradation de l'environnement économique. Ainsi, selon les statistiques publiées par la Banque de France, le nombre de dossiers déposés en commission de surendettement est passé de 142 000 en 1999 à un peu plus de 165 000 en 2003. Les situations de surendettement consécutives aux « accidents de la vie » (perte d'emploi, rupture de la cellule familiale, situation financière et personnelle fragilisée...) représentent plus de la moitié des dossiers (64 % selon l'enquête typologique réalisée par la Banque de France en 2001). Les crédits bancaires sont présents dans la quasi-totalité des dossiers déposés (94 %). En particulier, 80 % de ces dossiers comportent des crédits renouvelables, 60 % des prêts personnels <sup>1</sup>.

*L'augmentation du taux des créances douteuses a été particulièrement forte sur les crédits non affectés, ...*

La croissance des taux de créances douteuses s'observe, à des degrés divers, sur les différentes catégories de crédits à la consommation. Elle a été particulièrement forte sur les crédits non affectés, qui présentent un taux de douteux de 12,2 % en 2003, contre 8,3 % en 1999, mais moins marquée sur les crédits affectés, dont les taux de créances douteuses se situent à 7,1 % en 2003, contre 6,2 % en 1999.

### Évolution du taux de créances douteuses Établissements spécialisés – Métropole



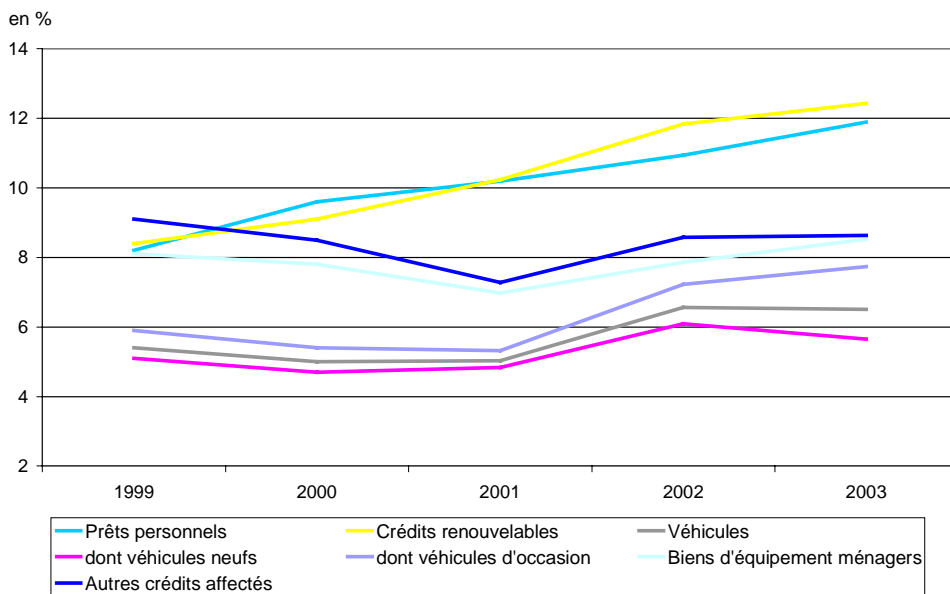
Source : Commission bancaire

*... les crédits renouvelables présentant en particulier le plus fort taux de créances douteuses à la fin de 2003.*

En particulier, les crédits renouvelables présentent le plus fort taux de créances douteuses, 12,4 % à la fin de 2003. Le taux de créances douteuses des crédits destinés à l'achat de biens d'équipement ménager a relativement peu augmenté sur la période, pour s'établir à 8,5 % en 2003. Le taux de douteux le plus bas, bien qu'en hausse, s'observe sur les financements automobiles (6,5 % à la fin de 2003). À cet égard, on observe que l'indice de la qualité des crédits automobiles est toujours moins bon pour les véhicules d'occasion (7,7 %) que pour les véhicules neufs (5,7 % à la fin de 2003).

<sup>1</sup> Bulletin Banque de France juillet 2003

### Évolution du taux de créances douteuses par type de crédit à la consommation – Établissements spécialisés – Métropole



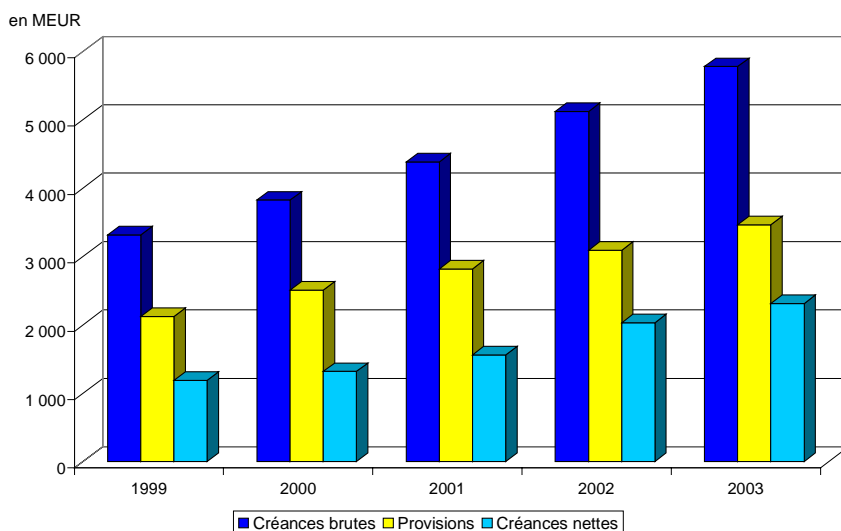
Source : Commission bancaire

#### 4.1.2. Le taux de couverture des créances douteuses par des provisions s'est effrité entre 1999 et 2003

Si le montant des provisions figurant en déduction de l'actif brut s'est sensiblement accru entre 1999 et 2003, le poids des créances douteuses nettes a progressé plus rapidement sur la période.

*Le montant des provisions affectées aux créances douteuses s'est sensiblement accru entre 1999 et 2003...*

#### Créances douteuses clientèle Établissements spécialisés – Métropole

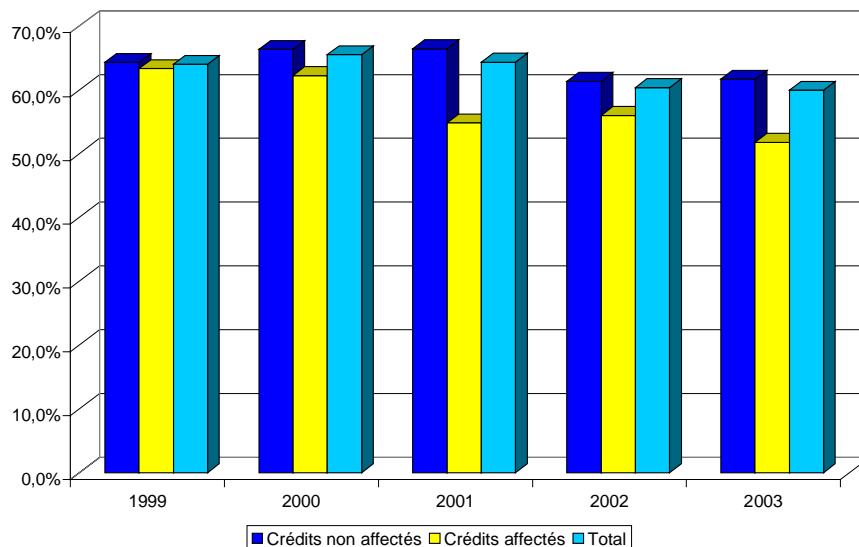


Source : Commission bancaire

Entre 1999 et 2003, on constate que si le taux de provisionnement global (rapport des provisions sur l'encours de créances douteuses brut) s'est tout d'abord apprécié, il est nettement retombé en 2002 et a encore légèrement baissé en 2003 pour s'établir à près de 60 %.

*... avec un taux de provisionnement des créances douteuses qui s'est établi à près de 60 % à la fin de 2003.*

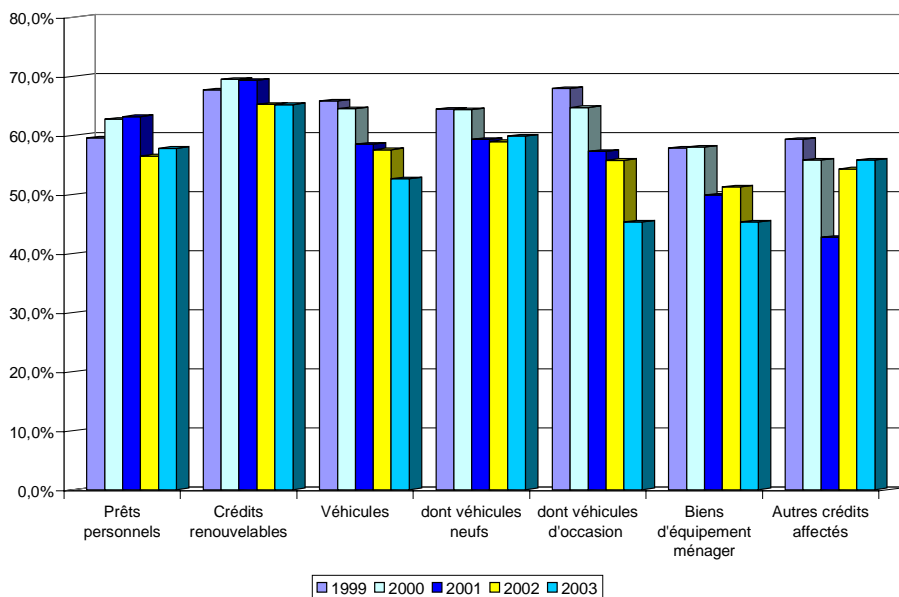
## Évolution des taux de provisionnement des créances douteuses Établissements spécialisés – Métropole



Source : Commission bancaire

Par grandes catégories de crédits à la consommation, on constate que les crédits non affectés, notamment les crédits renouvelables, présentent un taux de provisionnement élevé et relativement stable entre 1999 et 2003. En revanche, le taux de couverture des crédits affectés a nettement diminué, passant de 63,3 % en 1999 à 51,8 % en 2003. Cette situation est principalement due à l'évolution du taux de couverture observé sur le financement des biens d'équipement ménager et des véhicules d'occasion.

## Évolution du taux de provisionnement des créances douteuses par type de crédit à la consommation Établissements spécialisés – Métropole



Source : Commission bancaire

## 4.2. Les systèmes de sélection, de mesure et de surveillance du risque de crédit

En application du règlement n° 97-02 modifié du Comité de la réglementation bancaire et financière relatif au contrôle interne, les établissements de crédit doivent disposer de systèmes de mesure et de surveillance des risques, dûment formalisés et mis à jour régulièrement. Dans ce cadre, le système d'information doit être adapté au traitement d'un très grand nombre de dossiers de crédit, jusqu'à plusieurs millions chez les grands acteurs du secteur du crédit à la consommation.

La maîtrise du risque de crédit, c'est-à-dire le risque de défaut de remboursement de la clientèle, constitue un enjeu particulièrement important pour les établissements de ce secteur. Si la très forte division des risques constitue un facteur de stabilité du coût du risque, l'efficacité des outils de sélection et des processus de recouvrement doit être constamment mesurée afin de réagir rapidement à toute dégradation qui, en l'absence de mesures correctives, peut avoir un effet de masse important.

Les établissements de crédit à la consommation, qui s'appuient largement sur des prescripteurs, doivent également mesurer et surveiller attentivement la qualité de la clientèle apportée par les partenaires. En effet, les établissements doivent être en mesure de détecter si des prescripteurs leur apportent une clientèle trop risquée afin d'agir auprès de ceux-ci ou, le cas échéant, de reconsidérer ces relations. La situation financière des apporteurs d'affaires doit également être analysée, en dehors de tout financement à leur profit (ce qui peut se produire par ailleurs, notamment avec les concessionnaires automobiles pour le financement des stocks de véhicules ou des pièces de rechange). En effet, une défaillance du partenaire expose l'établissement à un risque de perte de production mais aussi, dans certains cas de crédits affectés, à un risque de non-remboursement des crédits lorsque les prestations financées n'ont pas été fournies par ces apporteurs.

### 4.2.1. L'activité de financement de la consommation des particuliers nécessite des procédures rigoureuses de sélection de la clientèle pour assurer la maîtrise du risque de crédit

Pour gérer de façon la plus optimale possible le risque de crédit lié aux opérations de financement à la consommation, les établissements ont recours à des systèmes automatisés de sélection de la clientèle et de gestion des crédits. Dans ces domaines, les outils d'aide à la décision habituellement utilisés par les établissements sont les scores et les systèmes experts, complétés par la consultation des fichiers gérés par la Banque de France.

#### 4.2.1.1. Les fichiers nationaux gérés par la Banque de France

Dans le cadre des procédures d'acceptation des demandes de crédit à la consommation, les établissements peuvent recourir à la consultation de trois fichiers tenus par la Banque de France : le fichier central des chèques (FCC), le fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP) et le fichier national des chèques irréguliers (FNCI).

*L'activité de crédit à la consommation nécessite des systèmes de mesure et de surveillance des risques adaptés au traitement d'un très grand nombre de dossiers de crédit, ...*

*... l'enjeu principal étant la maîtrise du risque de crédit qui se matérialise par les défauts de remboursement de la clientèle, ...*

*... et la qualité de la clientèle apportée par les partenaires doit faire l'objet d'une surveillance attentive.*

*La maîtrise optimale du risque de crédit implique le recours à des systèmes automatisés de sélection de la clientèle et de gestion des crédits...*

*... ainsi que la consultation des fichiers nationaux gérés par la Banque de France, ...*



*... en particulier le fichier central des chèques (FCC), qui centralise les chèques émis sans provision, ...*

Le FCC — fichier créé en 1955 — centralise, en application de l'article L 131-84 du code monétaire et financier, les incidents de paiement provenant de chèques émis sans provision, les interdictions bancaires d'émettre des chèques prononcées à l'encontre des titulaires de comptes à l'origine de ces incidents et les interdictions d'émettre des chèques prononcées par les tribunaux, dites interdictions judiciaires. Depuis 1987, le FCC centralise également, aux termes d'un accord conclu avec le Groupement des cartes bancaires, les décisions de retrait de cartes bancaires pour usage abusif prises par les établissements adhérant à ce groupement.

*... et le fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP), ...*

À partir d'informations sur l'identité des emprunteurs et la nature des crédits qui sont transmises par les établissements de crédit à la Banque de France, celle-ci assure la centralisation des incidents de paiement caractérisés survenant à l'occasion de remboursements de crédits — y compris les découverts, les crédits destinés au financement de l'acquisition d'un bien immobilier ainsi que les opérations de location-vente et de location avec option d'achat — consentis à des personnes physiques, pour le financement de besoins non professionnels. Les renseignements ainsi centralisés alimentent le FICP.

*... qui vient de connaître une évolution à la suite de la nouvelle procédure de rétablissement personnel pour les ménages très fortement surendettés.*

La définition des incidents de paiement recensés dans ce fichier a été récemment modifiée par le règlement n° 2004-01 du Comité de la réglementation bancaire et financière qui a abaissé les seuils de déclaration. Ainsi les incidents de paiement caractérisés sont désormais ceux dont le montant atteint au moins le double (au lieu du triple précédemment) de la dernière échéance due par le débiteur — pour les crédits remboursables mensuellement — ou ceux dont le montant demeure impayé pendant plus de soixante jours (au lieu de quatre-vingt dix jours) — pour les autres crédits. Les défauts de paiement pour lesquels l'établissement engage une procédure judiciaire ou prononce la déchéance du terme doivent systématiquement être déclarés. Les informations relatives aux incidents de paiement ainsi recensés sont conservées pendant une durée de cinq ans mais sont radiées en cas de déclaration ultérieure par les établissements, qui sont tenus de le faire, de paiement intégral des sommes dues. Des informations relatives aux situations de surendettement sont également recensées dans ce fichier, notamment les dossiers en cours d'instruction (dès la saisine de la Commission de surendettement et non plus seulement au moment de la décision de recevabilité des dossiers par celle-ci). Enfin, dans le cadre de l'instauration de la procédure de rétablissement personnel introduite par une loi du 1<sup>er</sup> août 2003, les jugements de clôture de la procédure sont enregistrés dans le FICP pour une durée de huit ans.

Les informations ainsi communiquées par la Banque de France sont réservées à l'usage exclusif des établissements de crédit destinataires. Ceux-ci ne peuvent les utiliser que dans le cadre d'opérations se rattachant à l'octroi ou à la gestion d'un crédit.

Créé par la loi du 30 décembre 1991 relative à la sécurité des chèques et des cartes de paiement, le FNCCI centralise, en application de l'article L 131-86 du code monétaire et financier, les informations relatives aux coordonnées bancaires de tous les comptes ouverts au nom d'une personne ayant fait l'objet d'une interdiction d'émettre des chèques, les oppositions pour perte ou vol de chèques et les comptes clos ainsi que les caractéristiques des faux chèques. Si ce fichier est essentiellement consulté par les commerçants qui sont bénéficiaires de chèques émis par la clientèle, il peut aussi être consulté par les établissements de crédit.



Afin de faciliter l'accès à ses fichiers, la Banque de France a mis en place un portail bancaire internet (POBI) qui est opérationnel depuis janvier 2004 pour le FCC, la consultation du FICP et du FNCI par ce moyen étant également prévue en 2004.

Les établissements apportent une attention toute particulière aux opérations frauduleuses en matière de crédit à la consommation, qui prennent principalement la forme de fausses informations ou de faux justificatifs communiqués par les clients ou d'utilisations frauduleuses de cartes. Pour prévenir ce risque, les établissements mettent en place des actions de formation des personnels notamment en charge de l'acceptation des demandes de crédit et des dispositifs internes de détection et de centralisation d'informations sur les fraudes. Devant l'importance du phénomène, des initiatives locales sont prises pour y faire face, comme aux États-Unis où une base de données indépendante sur les fraudes — la *National Fraud Database* — a été constituée.

*Les établissements renforcent la surveillance des opérations frauduleuses dans le domaine du crédit à la consommation.*

#### **4.2.1.2. Les scores**

Conçus en interne par les établissements ou par des sociétés spécialisées dans ce domaine, les scores d'octroi des crédits à la clientèle permettent d'évaluer la solvabilité de chaque client sous la forme d'une note qui correspond à un niveau de probabilité de défaillance. La technique du *credit scoring* permet ainsi aux établissements d'accepter ou de refuser les demandes de crédit de la clientèle. Les taux de refus d'octroi de crédit sont variables selon les types de financement à la consommation. Ils peuvent être élevés, par exemple lorsque la nouvelle clientèle est recrutée dans le cadre de campagnes publicitaires couvrant un très large public. Par ailleurs, les établissements peuvent décider de déroger aux résultats des scores, lorsque ces derniers auraient dû conduire à refuser l'octroi d'un crédit, au vu notamment d'informations non prises en compte dans le score et pour des raisons commerciales. De tels dossiers doivent rester rares — sauf à faire perdre tout caractère efficient à l'outil — et faire l'objet d'une mesure séparée du risque a posteriori de façon à s'assurer que ce « forçage » du score est bien maîtrisé.

*Les procédures d'octroi des crédits à la consommation s'appuient sur des outils informatisés d'aide à la décision faisant appel à des méthodes de scores pour sélectionner la clientèle, ...*

La méthode du score repose sur le principe d'une fonction mathématique discriminante permettant de quantifier le poids des variables qui expliquent le mieux la séparation entre deux populations, en l'occurrence les bons et les mauvais dossiers de crédit. Elle nécessite un historique suffisamment long et significatif de données relatives aux défauts de paiement de la clientèle afin de rendre pertinentes les corrélations entre les incidents observés et les variables descriptives de la clientèle. Les variables les plus fréquemment retenues pour l'élaboration d'un score d'octroi, dont le nombre peut atteindre une vingtaine, sont relatives à l'état-civil du client (âge, situation familiale, activité et ancienneté professionnelle...), ses revenus, son taux d'endettement, son taux d'apport personnel ou encore l'ancienneté de ses relations bancaires. Les seuils d'acceptation des demandes de crédit sont fixés en fonction du niveau de rentabilité défini par les établissements.

Des scores d'octroi peuvent être élaborés selon les types de canaux de distribution des crédits, par exemple en distinguant les crédits distribués par les établissements eux-mêmes — via notamment les réseaux d'agences —, les crédits sur les lieux de vente, ou en fonction des types de crédits sollicités par la clientèle, selon qu'il s'agit par exemple de prêts personnel, de crédit renouvelable ou de financement automobile.

*... complétés par des scores de comportement pour optimiser l'offre de produits à la clientèle...*

Des scores de comportement peuvent être également utilisés pour assurer une gestion optimale de la relation d'affaires avec la clientèle. Ils permettent notamment de proposer à une clientèle ciblée de nouveaux produits ou une augmentation de la réserve de crédit à celle déjà bénéficiaire d'un crédit renouvelable.

Les scores d'octroi peuvent être mis à la disposition des prescripteurs de crédits sur les lieux de vente qui, dans ce cas, doivent respecter les procédures d'acceptation des demandes de crédit définies par les établissements prêteurs. En revanche, les scores de comportement font en général l'objet d'une gestion centralisée.

La technique du score peut également être utilisée pour sélectionner une population de clients ou de prospects les plus susceptibles de répondre à une offre donnée, afin de cibler au mieux des actions commerciales.

Les groupes spécialisés dans le crédit à la consommation s'attachent à généraliser l'usage de scores dans leurs implantations à l'étranger. Toutefois, en phase de démarrage de l'activité, l'absence de données permettant de valider le score avant mise en production conduit à adapter un score existant à l'environnement local et à le valider a posteriori, ce qui peut s'avérer délicat.

#### **4.2.1.3. Les systèmes experts**

*... et par des systèmes experts qui sont des outils complémentaires d'aide à la décision.*

À la différence des scores, les systèmes experts sont des outils d'aide à la décision qui peuvent être élaborés en l'absence de données statistiques historiques sur les crédits consentis à la clientèle. L'approche consiste à formaliser le raisonnement humain d'un expert en matière d'acceptation de demandes de crédits à partir d'un ensemble de règles permettant de sélectionner la clientèle — dans le cas d'un système expert pour l'octroi de crédits — ou de réaliser une action commerciale — dans le cas d'un système expert dédié au comportement des clients. Des systèmes experts peuvent être élaborés en fonction des types de crédits à la consommation ou des canaux de distribution de ces derniers.

*L'ensemble de ces outils doit régulièrement faire l'objet de tests de pertinence et d'adaptation en fonction de l'évolution des risques.*

Les scores et les systèmes experts sont des outils d'aide à la décision qui peuvent se compléter mutuellement pour la sélection et la gestion des crédits à la clientèle. Avant leur mise en application, ces outils doivent faire l'objet de tests et leur pertinence dans le temps doit être contrôlée très régulièrement au regard de l'évolution des incidents de paiement constatés, afin de mettre en œuvre les adaptations nécessaires.

Si l'instruction des demandes de crédits et la décision sont en principe décentralisées au niveau du réseau commercial, avec des niveaux hiérarchiques de décision définis en fonction de différents critères, le pilotage des risques de crédit (règles d'octroi, suivi des risques...) relève d'unités spécialisées, indépendantes des unités commerciales, généralement intitulées « direction des risques ».

#### 4.2.2. Les crédits à la consommation font l'objet d'une tarification qui varie selon les types de financements octroyés, les risques encourus et les objectifs de rentabilité fixés

En application de l'article 20 du règlement n° 97-02 modifié du Comité de la réglementation bancaire et financière relatif au contrôle interne, la sélection des opérations de crédit doit tenir compte de leur rentabilité, les établissements de crédit devant procéder à une analyse prévisionnelle exhaustive des charges et des produits, directs et indirects, portant notamment sur les coûts opérationnels et de financement, sur la charge correspondant à une estimation du risque de défaut du client au cours de l'opération de crédit et sur la rémunération des fonds propres. En outre, les organes exécutifs des établissements doivent procéder, à tout le moins semestriellement, à une analyse a posteriori de la rentabilité des opérations de crédit.

Cette approche est ancrée de longue date chez les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation qui déterminent la tarification de chaque type de produit à partir d'une mesure précise et régulière des différents coûts, notamment les coûts de production et de gestion ainsi que la charge du risque, et des objectifs de marges. Les barèmes peuvent être ajustés régulièrement en fonction des évolutions constatées.

On remarque néanmoins, sous l'effet d'une forte concurrence, le développement, pour des durées assez brèves mais selon des fréquences assez régulières, de campagnes promotionnelles, notamment en matière de prêts personnels — dits tout usage — ou destinées au financement automobile, qui sont généralement amortissables sur une courte période. Ces offres promotionnelles de prêts, dont les taux peuvent être significativement inférieurs aux taux habituels, sont destinées à recruter de nouveaux clients susceptibles d'être rentabilisés sur la durée.

Les conditions tarifaires proposées à la clientèle bénéficiaire de crédits à la consommation sont exprimées sous la forme d'un taux annuel effectif global (TAEG) qui intègre les frais de dossier — de l'ordre le plus souvent de 1 % du montant des crédits —, les frais de gestion et les assurances obligatoires (de l'ordre de 0,5 %). Ce taux de référence permet d'assurer la comparabilité des offres bancaires, les établissements étant par ailleurs tenus de communiquer à la clientèle le coût total du crédit et le montant des mensualités.

#### Taux effectif global moyen par catégorie de crédit à la consommation au 4<sup>e</sup> trimestre 2003

En pourcentage	Prêts personnels	Découverts, prêts permanents et VAT
Prêts ≤ 1 524 euros .....	11,43	16,11
Prêts > 1 524 euros .....	7,20	12,39

Source : Banque de France

La tarification des crédits à la consommation doit également tenir compte des dispositions légales en matière de taux de l'usure aux termes desquelles les établissements ne peuvent prêter au-delà d'un TAEG excédant de plus d'un tiers le taux effectif moyen pratiqué au cours du trimestre précédent par les établissements

*La sélection des opérations de crédit à la consommation doit tenir compte de leur rentabilité appréciée sur la base d'une analyse exhaustive de l'ensemble des charges et des produits et des objectifs de marges...*

*... qui constitue une approche retenue de longue date par les établissements spécialisés et qui permet une tarification spécifique pour chaque type de produits.*

*La forte concurrence dans le secteur conduit les établissements à proposer des offres promotionnelles pour de courtes durées mais selon des fréquences régulières.*

*La tarification des crédits à la consommation est exprimée sous la forme d'un taux de référence (TAEG) qui permet la comparabilité des offres bancaires...*

*... et qui doit tenir compte des dispositions légales en matière de taux de l'usure.*

de crédit pour les opérations de même nature comportant des risques analogues. Le calcul du taux effectif moyen des crédits est effectué par la Banque de France auprès d'un échantillon d'établissements de crédit et en fonction de la nature des crédits consentis aux ménages.

### Seuil de l'usure pour les prêts à la consommation

En pourcentage	Applicable le 1 <sup>er</sup> janvier 2004
Prêts ≤ 1 524 euros.....	20,85
Découverts, prêts permanents et ventes à tempérament > 1 524 euros .....	16,52
Prêts personnels et autres prêts > 1 524 euros .....	9,60

Source : Banque de France

Les différences sensibles de taux observées selon le montant des prêts s'expliquent par le fait que les coûts fixes pèsent lourdement sur la tarification des crédits de faible montant. Il en est de même pour les crédits de courte durée.

#### 4.2.3. L'efficacité du recouvrement des créances sur la clientèle constitue un facteur important, au même titre que la qualité des outils de sélection des risques, de la rentabilité finale des opérations

*Le recouvrement des créances sur la clientèle, selon une périodicité généralement mensuelle, nécessite des procédures automatisées...*

Compte tenu de la périodicité — généralement mensuelle — des remboursements des crédits à la consommation par la clientèle et du nombre très élevé d'opérations individuelles à traiter, les établissements disposent de procédures automatisées pour assurer le recouvrement des créances échues, dont la performance est mesurée en termes de taux de récupération des créances impayées.

*... et l'intervention d'unités spécialisées en fonction des phases du recouvrement...*

L'organisation la plus fréquemment rencontrée en la matière repose sur la prise en charge du recouvrement par des unités spécialisées en fonction des phases de recouvrement, regroupées parfois au sein d'agences responsables d'une ou plusieurs zones géographiques, voire sous la forme d'une filiale *ad hoc*. Ces phases sont habituellement organisées en distinguant le recouvrement amiable des créances en fonction du nombre de créances impayées et le recouvrement contentieux, stade à partir duquel les créances douteuses font l'objet d'une procédure de déchéance du terme ; à ce stade, il est déterminé un montant global dû par la clientèle comprenant les impayés, le capital restant dû, les intérêts de retard, les frais et indemnités diverses. La phase amiable du recouvrement s'intègre dans la gestion commerciale des opérations de crédit et prend la forme de relances, par courrier ou téléphone. Elle s'accompagne de propositions de règlement pour apurer les retards (nouveaux plans de remboursement). En revanche, la phase contentieuse revêt un caractère judiciaire impliquant notamment l'intervention des huissiers de justice et, le cas échéant, des actions devant les tribunaux. Les dossiers de la clientèle en situation de surendettement font généralement l'objet d'un mode de gestion spécifique.

*... qui peuvent aussi parfois prendre en charge le recouvrement pour le compte d'autres établissements de crédit.*

Les établissements s'attachent à optimiser l'activité de recouvrement qui occupe une proportion souvent très significative des effectifs, celle-ci pouvant atteindre environ 20 %, voire plus chez les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation. Afin de réduire le coût généré par cette activité, les

établissements spécialisés peuvent sous-traiter pour le compte d'autres établissements, dans le cadre d'accords de partenariat.

L'usage des scores et des systèmes experts intervient également dans la gestion du recouvrement et du contentieux. Il s'agit de scores de comportement qui, à partir d'informations relatives à l'octroi et au paiement des échéances, vont guider les établissements dans le choix de décisions les plus appropriées à mettre en œuvre.

*Les établissements ont recours à des systèmes de scores et des systèmes experts dans cette phase...*

Il convient de souligner que si l'efficacité du recouvrement passe par la réactivité des établissements et la fréquence de leurs interventions, ces démarches doivent être rigoureusement encadrées afin d'éviter tout risque de dérive vers des pratiques susceptibles d'être considérées comme des atteintes à la vie privée des emprunteurs (interventions auprès de tiers, harcèlement...).

*... et doivent veiller à éviter tout risque de dérive vers des pratiques susceptibles d'être considérées comme des atteintes à la vie privée des emprunteurs.*

### **4.3. Le refinancement, les risques d'illiquidité et de taux d'intérêt global**

#### **4.3.1. Les différentes sources de refinancement dont la titrisation**

Le financement de l'activité des établissements spécialisés dans le secteur du crédit à la consommation prend des formes variées qui sont adaptées à la nature des opérations réalisées. Le tableau ci-après retrace l'évolution de la structure de la situation comptable globalisée — zone métropolitaine — de ces établissements entre 1999 et 2003.

**Structure de la situation comptable  
des établissements spécialisés – Métropole**

	1999	2003
<b>EMPLOIS (en %)</b>		
Prêts interbancaires .....	19,9	20,0
Crédits à la clientèle.....	62,0	64,0
Opérations sur titres et diverses.....	3,5	4,0
Valeurs immobilisées .....	14,6	12,0
Dont parts dans les entreprises liées, titres de participation, autres immobilisations financières.....	3,0	3,8
Actionnaires ou associés .....	NS	NS
Total.....	100,00	100,00
(en GEUR).....	73,7	88,4
<b>RESSOURCES (en %)</b>		
Ressources interbancaires .....	54,6	59,2
Dépôts de la clientèle.....	4,4	6,3
– dont comptes ordinaires créditeurs .....	1,2	0,9
– dont comptes d'épargne à régime spécial .....	0,1	1,2
– dont comptes créditeurs à terme.....	2,5	3,8
Opérations sur titres et diverses.....	30,0	24,5
– dont titres de créances négociables.....	17,0	11,7
– dont obligations et autres dettes constituées par des titres .....	8,5	8,3
Provisions, capitaux propres et assimilés .....	9,0	8,4
– dont provisions diverses .....	0,8	0,7
– dont dettes subordonnées .....	1,3	1,6
– dont capital, réserves, FRBG .....	6,9	6,0
Divers .....	2,0	1,6
Total.....	100,00	100,00
(en GEUR).....	73,7	88,4
<b>HORS-BILAN (en % par rapport au total de la situation)</b>		
Engagements de financement		
– en faveur d'établissement de crédit.....	2,6	0,9
– en faveur de la clientèle.....	61,9	77,5
– reçus d'établissement de crédit.....	9,4	7,4
Engagements de garantie		
– d'ordre d'établissements de crédit.....	0,6	2,6
– d'ordre de la clientèle.....	0,7	0,2
– reçus d'établissements de crédit .....	2,0	0,9
– reçus de la clientèle .....	0,1	0,3
Engagements sur instruments financiers à terme .....		
– dont instruments de taux d'intérêt .....	36,8	49,3
– dont instruments de taux d'intérêt .....	36,4	49,2
Autres engagements.....	2,0	0,1

Source : Commission bancaire

*Les crédits à la clientèle sont principalement refinancés par des ressources d'origine bancaire et par l'émission de titres de créances négociables.*

Pour financer les crédits à la clientèle, les établissements ont essentiellement recours à des ressources d'origine bancaire ainsi qu'à l'émission de titres de créances négociables et d'emprunts obligataires sur les marchés de capitaux. Ces ressources contribuent en effet respectivement à hauteur de 59,2 %, 11,7 % et 8,3 % des ressources au 31 décembre 2003, soit une proportion globale de près de 80 %, quasiment équivalente à celle qui apparaissait au 31 décembre 1999.

*Les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation n'ont pas vocation à collecter de dépôts auprès de la clientèle pour financer leur activité.*

Les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation n'ayant pas, dans leur ensemble, vocation à développer une activité de collecte de dépôts auprès de la clientèle, ce type de ressources ne représente qu'une faible part du total (6,3 % au 31 décembre 2003 contre 4,4 % au 31 décembre 1999).



L'augmentation de leur part provient essentiellement d'opérations de refinancement réalisées avec des sociétés du groupe n'ayant pas la qualité d'établissement de crédit. En outre, les dépôts de la clientèle inscrits en comptes d'épargne à régime spécial ont progressé du fait des offres de comptes sur livret à taux attractifs proposées au cours de ces dernières années par quelques établissements de ce secteur, la part de ces dépôts dans le total des ressources ayant été portée de 0,1 % en 1999 à 1,2 % en 2003.

L'appartenance de nombreux établissements spécialisés dans le crédit à la consommation à des groupes est de nature à favoriser le refinancement intra-groupe dont la contribution peut être estimée à près de 50 % de l'ensemble des ressources. Si les ressources en devises n'occupent qu'une place tout à fait marginale dans le refinancement de ces établissements et si l'essentiel des ressources est collecté auprès de prêteurs ayant la qualité de résidents, il apparaît que la part des ressources provenant de prêteurs ayant la qualité de non-résident s'est accrue entre 1999 et 2003, passant respectivement de près de 6 % à près de 10 % du total des ressources. Mais ce mode de refinancement ne concerne qu'un très petit nombre d'établissements.

Outre les emprunts et émission de titres, les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation ont recours à des opérations de titrisation qui leur permettent notamment de diversifier leurs sources de refinancement. Ces titrisations ont en particulier connu un rapide développement à partir de l'année 2000, alors que leur nombre avait été très limité au cours des années antérieures, avec Cetelem comme seul intervenant majeur jusque là. Ainsi, entre 1999 et 2003, une vingtaine de nouvelles titrisations ont été mises en place, l'exercice 2003 ayant toutefois connu un très net ralentissement avec une seule nouvelle titrisation de crédits renouvelables.

Au cours de cette période, les titrisations — avec ou sans création de compartiments au sein des fonds communs de créances (FCC) — ont été initiées par près d'une dizaine d'établissements spécialisés dans le crédit à la consommation, représentant un montant total cumulé — hors rechargements des compartiments — de l'ordre de 6,8 milliards d'euros pour la zone métropolitaine. Cette forte progression des titrisations s'explique notamment par trois opérations lancées en 2001 et 2002 par des filiales captives de constructeurs automobiles, qui ont contribué à elles seules à près de 55 % de ce montant cumulé.

Au total, les crédits automobiles représentent près de 63 % du montant cumulé des titrisations réalisées en France au cours de la période sous revue, l'autre type prédominant de créances titrisées étant celui des prêts personnels (26 %), puis les crédits renouvelables (11 %). Le montant unitaire des titrisations est très variable selon les établissements, allant d'environ 100 millions d'euros à plus de 1,6 milliard d'euros.

#### 4.3.2. La gestion du risque d'illiquidité

Les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation s'appuient sur des procédures très rigoureuses pour assurer la maîtrise du risque d'illiquidité. En effet, dans la mesure où ils sont structurellement emprunteurs, ces établissements doivent par conséquent veiller à prévenir tout risque de rupture de refinancement qui pourrait alors compromettre la poursuite de leur activité. À cet effet, ils veillent notamment à disposer en permanence de lignes de refinancement

*Le refinancement intra-groupe peut représenter une part importante des ressources pour les filiales de grands groupes.*

*Au cours de ces dernières années, des établissements spécialisés ont diversifié l'origine de leurs ressources en recourant à des opérations de titrisation de crédits à la consommation...*

*... qui ont été particulièrement significatives chez les filiales captives de constructeurs automobiles.*

*Les établissements spécialisés ont mis en place des procédures très rigoureuses pour maîtriser le risque d'illiquidité...*

confirmées et disponibles de montants suffisants pour assurer la poursuite de l'activité sans accès au marché, généralement pour une période de six mois.

*... qui impliquent la recherche d'une adéquation satisfaisante entre la durée des ressources et celle des emplois...*

L'approche retenue par ces établissements consiste donc à rechercher une adéquation assez étroite entre la durée des ressources et celle des emplois. Le tableau ci-dessous retrace à cet égard la structure de la répartition des emplois et des ressources selon leur durée restant à courir au 31 décembre 2003.

En pourcentage	D ≤ 1 an	1 < D ≤ 5 ans	D < 5 ans
Emplois.....	41,2	52,4	6,4
Ressources.....	52,9	43,7	3,4

Source : Commission bancaire

Les ressources nécessaires au financement des crédits à la consommation sont en général collectées en fonction de la production des nouveaux financements consentis à la clientèle, pour ce qui concerne notamment les crédits amortissables sous la forme de prêts personnels ou de crédits affectés, ou en fonction de l'encours de crédits à financer pour ce qui concerne notamment les utilisations de crédits renouvelables.

*... et la surveillance au quotidien des besoins de trésorerie.*

Les refinancements prennent le plus souvent la forme de tirages sur des lignes de crédits confirmées — à court et moyen terme indexées sur l'Eonia ou l'Euribor — accordées par des établissements de crédit ou la forme d'émission de titres de créances négociables (notamment des bons à moyen terme négociables et des certificats de dépôts) et de titres obligataires. Les besoins de trésorerie sont suivis au quotidien et couverts par des emprunts au jour le jour ou à très court terme.

#### 4.3.3. La gestion du risque de taux d'intérêt global

*Les établissements spécialisés se refinancent principalement à taux révisables et gèrent le risque de taux d'intérêt global dans un objectif de préservation de la marge financière, ...*

Chez les établissements spécialisés dans ce secteur, la gestion du risque de taux d'intérêt global est très liée à celle du risque d'illiquidité, ces derniers s'attachant en effet à gérer l'adossement des emplois et des ressources, à la fois en durée et en taux. L'objectif principal de ces établissements est de préserver la marge financière en cas de renchérissement du coût du refinancement provenant d'une hausse des taux d'intérêt sur les marchés de capitaux et d'assurer une certaine stabilité en matière de tarification des crédits proposés à la clientèle.

*... les prêts personnels et les crédits affectés étant d'une façon générale à taux fixe et les crédits renouvelables à taux révisables.*

D'une façon générale, les crédits à la consommation sont à taux fixe pour ce qui concerne les prêts personnels et les crédits affectés et à taux révisables pour ce qui concerne les crédits renouvelables. Le refinancement est dans une très large mesure à taux révisable. Compte tenu de cette structure des emplois et des ressources, les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation ne sont pas en principe exposés au risque de taux sur les crédits renouvelables dès lors que leurs conditions tarifaires sont revues en fonction de l'évolution de celles des ressources à taux révisables qui leur sont adossées.



## 4.4. Le risque de blanchiment

Les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation sont assujettis, comme tous les établissements de crédit, aux dispositions légales et réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. À ce titre, ils sont tenus de mettre en place des procédures internes afin de pouvoir satisfaire à leur obligation déclarative de soupçon à Tracfin<sup>1</sup> et à leur obligation de vigilance.

Les diligences doivent notamment porter sur l'identification des clients, qui s'inscrit dans le cadre des procédures internes d'acceptation des demandes de crédits. Elle est assurée lors de l'entrée en relation au moyen de pièces justificatives d'identité, de domicile, de profession, de revenus, et de documents d'origine bancaire — tels qu'un relevé d'identité bancaire ou postal ou un chèque barré.

Les procédures d'identification de la clientèle doivent être particulièrement rigoureuses et faire l'objet de contrôles appropriés en cas d'absence de relation directe entre l'établissement prêteur et le client lors de la constitution du dossier de crédit. C'est notamment le cas lorsque les opérations sont réalisées par l'intermédiaire d'apporteurs d'affaires ou lorsque les établissements s'appuient sur le réseau commercial de leur groupe d'appartenance pour distribuer les crédits à la clientèle.

De même, les établissements ayant choisi le modèle de la « banque en ligne » pour développer une activité de crédit à la consommation ont des diligences spécifiques à mettre en œuvre pour procéder à l'identification de la clientèle (demande de copies de documents justificatifs de l'identité et du domicile du client et envoi d'un courrier avec accusé de réception au domicile du client) et doivent s'assurer de la véracité des informations transmises avant l'ouverture effective de tout compte à la clientèle.

Il importe également que les établissements procèdent à une évaluation par profils de clients. Cette analyse, qui apparaît nécessaire pour disposer d'une bonne connaissance de la clientèle et prévenir le risque de blanchiment, est très largement déterminée dans le domaine du crédit à la consommation par les modalités contractuelles des crédits consentis. Dans ce cadre, les établissements de ce secteur ont élaboré des systèmes permettant de détecter, généralement à partir de seuils prédéfinis, les mouvements financiers atypiques provenant de la clientèle, tels que les règlements en espèces ou par chèques lorsque le client a opté pour la formule de l'avis de prélèvement automatique ou bien encore la fréquence des remboursements anticipés, en particulier lorsqu'ils sont réalisés dans un délai rapproché par rapport à la date de souscription du crédit.

Compte tenu du nombre très élevé d'opérations individuelles à traiter, la recherche de l'efficacité en matière de surveillance des mouvements financiers atypiques rend nécessaire la mise en place d'un système informatisé performant. L'automatisation des procédures de détection des opérations suspectes apparaît également indispensable pour intégrer le dispositif de surveillance relatif aux mesures restrictives — gel des avoirs — prises à l'encontre de certaines personnes

*Les procédures internes des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux, ...*

*... doivent être en particulier très rigoureuses en cas d'absence de relation directe entre l'établissement prêteur et l'emprunteur, ...*

*... ce qui est le cas pour les établissements qui ont choisi le modèle de la « banque en ligne ».*

*Les établissements spécialisés doivent procéder à une évaluation par profils de clients...*

*... permettant la détection, au moyen de systèmes dont l'automatisation est nécessaire, de mouvements financiers atypiques provenant de la clientèle.*

---

<sup>1</sup> Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins.

et entités pour leurs liens présumés avec une activité criminelle organisée, dont la liste est mise à jour régulièrement.

*Les établissements spécialisés ayant une activité à l'international ont des obligations de vigilance en matière de lutte contre le blanchiment vis-à-vis de leurs implantations à l'étranger.*

En outre, le fait que les principaux établissements de crédit à la consommation français réalisent une part croissante de leur activité à l'international implique de leur part des obligations de vigilance en matière de lutte contre le blanchiment vis-à-vis de leurs succursales ou filiales implantées à l'étranger.

Si les établissements de ce secteur sont sans doute moins exposés que d'autres au risque de blanchiment, on constate que bon nombre d'entre eux effectuent chaque année des déclarations de soupçon à Tracfin et que les déclarations en provenance de cette population ont sensiblement augmenté au cours des trois dernières années.

## **5. LA RENTABILITÉ DES ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT SPÉCIALISÉS**

### **5.1. Une rentabilité toujours satisfaisante sur l'activité domestique, malgré le rétrécissement des marges et l'augmentation du coût du risque**

*L'activité domestique des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation permet de dégager une rentabilité satisfaisante...*

Le tableau ci-dessous retrace l'évolution des principaux soldes de comptes de résultat sur base sociale des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation de 1999 à 2003.

**Évolution des soldes intermédiaires de gestion  
Établissements spécialisés – Métropole**

(en millions d'euros)	1999	2000	2001	2002	2003	Variation 2003/1999 en %	Variation 2003/1999 en montant
PRODUITS BANCAIRES .....	9 393	10 956	12 277	13 254	13 573	44,5	4 181
– opérations de trésorerie et interbancaires .....	1 060	1 883	2 252	840	1 767	66,6	706
– opérations avec la clientèle .....	4 579	5 016	5 558	5 385	5 344	16,7	765
– opérations sur titres.....	190	159	199	264	368	94,1	179
dont pensions livrées.....	14	6	4	2	3	- 77,7	- 11
– opérations de crédit-bail .....	2 247	2 429	2 725	3 087	3 337	48,5	1 090
– opérations de hors-bilan .....	223	309	442	1 015	992	345,4	769
– opérations de services financiers	200	247	281	309	336	68,1	136
– autres.....	894	913	820	1 354	1 429	59,9	535
CHARGES BANCAIRES .....	5 129	6 651	7 888	8 320	8 415	64,1	3 287
– opérations de trésorerie et interbancaires .....	1 454	2 287	2 868	2 462	2 359	62,2	905
– opérations avec la clientèle .....	292	331	347	266	302	3,4	10
– opérations sur titres.....	1 087	1 415	1 556	1 410	1 320	21,4	233
dont pensions livrées.....	0	0	0	1	1	n.s.	1
– opérations de crédit-bail .....	1 831	2 001	2 236	2 616	2 892	58,0	1 061
– opérations de hors-bilan .....	181	231	449	1 067	1 014	461,4	834
– opérations de services financiers	75	79	83	88	96	29,1	22
– autres.....	209	307	349	411	432	106,6	223
PRODUITS ACCESSOIRES ET DIVERS NETS .....	347	375	459	396	375	7,9	28
PRODUIT NET BANCAIRE .....	4 611	4 680	4 847	5 329	5 533	20,0	921
FRAIS GÉNÉRAUX.....	2 520	2 601	2 840	2 962	3 077	22,1	558
– frais de personnel .....	858	839	906	938	973	13,4	115
– autres frais généraux .....	1 662	1 762	1 934	2 024	2 105	26,6	443
Dotations aux amortissements et aux provisions sur immobilisations corporelles et incorporelles.....	51	60	56	66	71	39,6	20
RÉSULTAT BRUT D'EXPLOITATION	2 041	2 020	1 951	2 301	2 384	16,8	343
Dotations nettes aux provisions .....	168	372	388	307	372	121,1	204
Dotations nettes aux provisions pour risques et charges .....	- 24	- 11	- 36	59	- 50	107,1	- 26
Pertes nettes sur créances irrécupérables .....	508	418	461	576	631	24,1	123
Intérêts sur créances douteuses.....	156	200	236	234	358	129,0	201
RÉSULTAT D'EXPLOITATION.....	1 545	1 441	1 374	1 593	1 789	15,8	244
Gains nets sur actifs immobilisés.....	78	146	- 94	773	- 129	- 266,3	- 207
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT .....	1 623	1 587	1 280	2 366	1 660	2,3	37
RÉSULTAT NET .....	1 181	1 174	901	1 819	1 177	- 0,3	- 4

Source : Commission bancaire

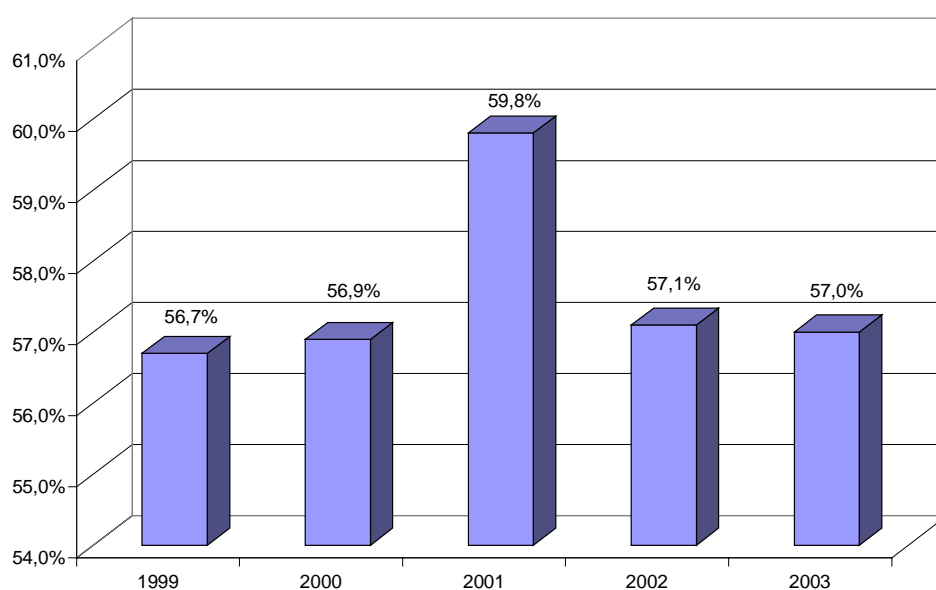
... avec une progression du produit net bancaire entre 1999 et 2003 toutefois légèrement inférieure à celle des frais généraux...

... et un coefficient net d'exploitation qui s'est établi à 57 % à la fin de 2003.

Entre 1999 et 2003, le produit net bancaire a connu une progression de 20 % légèrement inférieure à celle des frais généraux (+ 22,1 %), dont la croissance s'explique essentiellement par le développement des charges d'exploitation (+ 26,6 %) autres que les frais de personnel, ceux-ci ayant eu une progression plus modérée (+ 13,4 %).

Le résultat brut d'exploitation a augmenté de 16,8 % sur la période et le coefficient net d'exploitation est resté pratiquement inchangé, s'établissant à 57 % à la fin de 2003 contre 56,7 % à la fin de 1999. Le coefficient net d'exploitation s'était néanmoins détérioré entre 2000 et 2001, en raison d'une hausse des frais généraux (+ 9,2 %) plus marquée que celle du produit net bancaire (+ 3,6 %).

### Coefficient net d'exploitation Établissements spécialisés – Métropole



Source : Commission bancaire

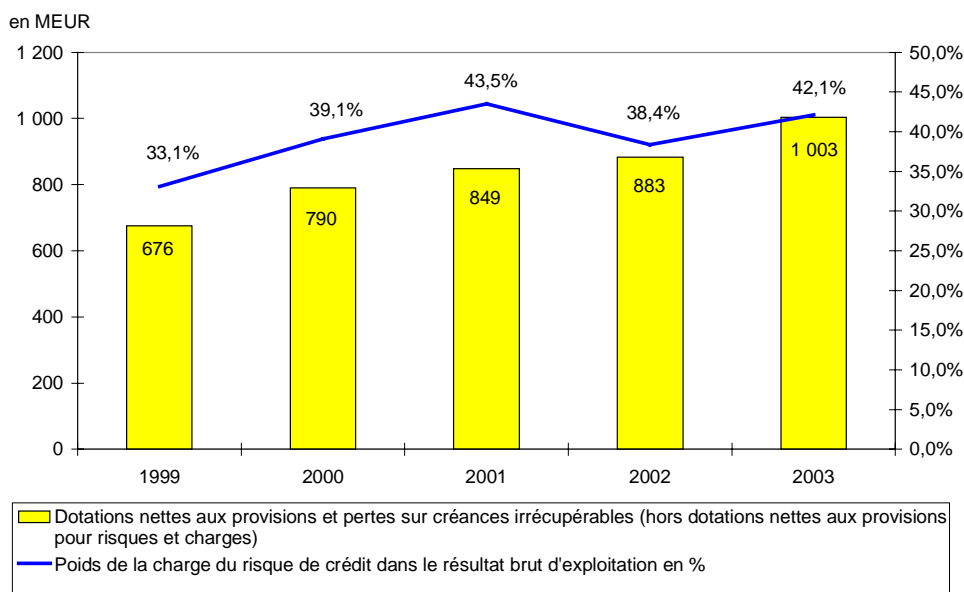
#### 5.1.1. Le coût du risque de crédit a tendance à augmenter

L'accroissement significatif du coût du risque de crédit pèse plus lourdement dans le résultat brut d'exploitation des établissements spécialisés.

Calculé ici en sommant les dotations nettes aux provisions et les pertes sur créances irrécupérables enregistrées dans les comptes de résultat sur base sociale pour l'activité en métropole<sup>1</sup>, le coût du risque de crédit s'est accru de 48,4 % entre 1999 et 2003. Cette évolution est à mettre en relation avec la détérioration de la qualité des engagements sur la clientèle qui s'est traduite par une augmentation des taux de créances douteuses dans les bilans des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation.

<sup>1</sup> Le coût du risque de crédit intègre aussi celui relatif à des opérations autres que celles relatives aux crédits à la consommation en faveur des particuliers (par exemple : crédits aux concessionnaires pour les filiales de constructeurs automobiles).

## Effort de provisionnement rapporté au résultat brut d'exploitation – Établissements spécialisés – Métropole



Source : Commission bancaire

Si la forte progression du coût du risque observée en 2000 tient pour une part non négligeable à d'importantes reprises de provisions effectuées en 1999 par un établissement à la suite d'opérations ponctuelles, le coût du risque s'est accru tout au long de la période sous revue.

Dans ce contexte, le poids de la charge du risque de crédit dans le résultat brut d'exploitation s'est alourdi, passant à 42,1 % en 2003.

Après prise en compte du coût du risque de crédit, des dotations nettes aux provisions pour risques et charges et des intérêts sur créances douteuses, le résultat d'exploitation des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation a finalement progressé de 15,8 % entre 1999 et 2003. En revanche, le résultat courant avant impôt et le résultat net s'établissent en 2003 à un niveau pratiquement identique à celui atteint en 1999, en raison de l'impact des opérations sur les portefeuilles de titres de participation et de filiales.

*Au total, le résultat net s'établit en 2003 à un niveau pratiquement identique à celui de 1999.*

## 5.1.2. Les marges se sont contractées

### Coût moyen des ressources et rendement moyen des emplois Établissements de crédit spécialisés – Métropole

En pourcentage	1999	2000	2001	2002	2003
<b>1. Opérations avec la clientèle</b>					
Coût moyen des ressources (y compris TCN) .....	4,32	5,09	4,85	3,77	3,32
Rendement moyen des crédits.....	10,81	10,56	10,74	9,81	9,18
<b>2. Opérations sur titres</b>					
Dettes représentées par un titre (hors TCN) .....	5,89	6,38	5,74	4,92	4,46
Dettes subordonnées.....	4,08	5,35	5,26	4,48	3,72
Rendement du portefeuille-titres et des prêts subordonnés .....	16,39	14,38	9,38	11,77	10,78
<b>3. Opérations de trésorerie</b>					
Coût moyen des emprunts .....	3,88	4,98	5,44	4,23	3,66
Rendement moyen des prêts .....	4,27	5,99	6,01	4,34	3,75
<b>4. Marge bancaire globale.....</b>	<b>5,81</b>	<b>5,09</b>	<b>4,64</b>	<b>4,65</b>	<b>4,41</b>

Source : Commission bancaire

*Les marges ont tendance à se contracter...*

La marge bancaire globale a nettement diminué entre 1999 et 2001, dans un contexte de hausse des taux d'intérêt qui a pesé sur les coûts de refinancement alors que le rendement moyen des crédits a peu varié. En 2002, la situation s'est stabilisée, dans un contexte de baisse des taux, mais la marge bancaire globale a de nouveau diminué en 2003, de façon plus modérée.

*... et sont moins élevées pour les prêts personnels et les crédits affectés que pour les crédits renouvelables.*

Ces données globales ne permettent naturellement pas de faire ressortir la disparité qui peut exister entre les établissements spécialisés dans ce domaine, ni le fait que les marges sur les opérations avec la clientèle sont substantiellement différentes selon la nature des crédits à la consommation. Ainsi, sur la base d'informations communiquées par certains établissements spécialisés, il ressort que les prêts personnels et les crédits affectés — en particulier ceux relatifs à l'acquisition de véhicules automobiles — procurent des marges qui sont en général nettement moindres que celles provenant des crédits renouvelables. Les différents niveaux de tarification à la clientèle de ces types de concours contribuent à expliquer les écarts en la matière.

*Au total, la marge bancaire globale a diminué de 1,4 % entre 1999 et 2003.*

En définitive, la marge bancaire globale a été ramenée de 5,81 % à 4,41 %, soit une baisse de 1,4 % au cours de la période 1999 à 2003. Dans ce contexte de resserrement des marges sur l'activité réalisée en France, les grands groupes d'établissements spécialisés dans le crédit à la consommation poursuivent leur développement à l'étranger.

## 5.2. Les résultats des filiales internationales ont nettement progressé entre 1999 et 2002

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des soldes intermédiaires de gestion des entreprises étrangères consolidées par intégration globale ou proportionnelle, calculés à partir des comptes de résultat consolidés d'un échantillon d'établissements spécialisés dans le crédit à la consommation entre 1999 et 2002.

### Évolution des soldes intermédiaires de gestion des entreprises étrangères consolidées – Établissements spécialisés

en millions d'euros	1999	2000	2001	2002	Variation 2002/1999
Produit net bancaire .....	611,3	739,6	1 044,5	1 174,7	+ 92,2 %
Frais généraux et dotations aux amortissements .....	320,0	428,6	566,0	655,0	+ 104,7 %
Résultat brut d'exploitation .....	291,3	311,0	437,8	519,7	+ 78,4 %
Dotations nettes aux provisions et pertes sur créances irrécupérables.....	97,9	128,6	143,6	198,2	+ 102,5 %
Résultat d'exploitation .....	193,4	182,5	294,2	321,5	+ 66,2 %
Résultat courant avant impôt .....	205,4	198,7	302,3	342,7	+ 66,8 %
Résultat net.....	130,1	120,6	167,8	201,5	+ 54,9 %
Résultat net part du groupe.....	115,6	108,4	152,1	181,4	+ 56,9 %

Source : Commission bancaire

Ces données font ressortir une nette progression des différents soldes intermédiaires de gestion, le résultat net part du groupe progressant de plus de 50 % sur la période.

*Les filiales internationales procurent des résultats en nette progression...*

La contribution des filiales internationales aux résultats consolidés atteint un niveau significatif.

### Contribution des entreprises étrangères aux résultats consolidés Établissements spécialisés

En pourcentage	1999	2000	2001	2002
Produit net bancaire.....	15,2	16,3	21,5	22,6
Frais généraux et dotations aux amortissements.....	14,2	16,2	20,5	22,6
Résultat brut d'exploitation .....	16,6	16,3	21,0	22,7
Dotations nettes aux provisions et pertes sur créances irrécupérables.....	17,4	18,0	16,7	19,2
Résultat d'exploitation.....	16,2	15,2	24,0	25,5
Résultat courant avant impôt.....	17,0	14,4	23,0	16,2
Résultat net .....	16,8	13,5	17,6	13,4
Résultat net part du groupe .....	15,7	12,6	16,9	12,5

Source : Commission bancaire



*... et apportent une contribution croissante à la rentabilité d'exploitation des établissements spécialisés, ...*

Le poids de la contribution des filiales internationales dans le résultat brut d'exploitation et le résultat d'exploitation consolidé s'est sensiblement accru entre 1999 et 2002 et se situe maintenant au-dessus de 20 %. Le niveau de la contribution des implantations étrangères dans les résultats nets est impacté par les éléments exceptionnels, qui ont été importants dans les comptes des entreprises mères en 2002.

*... mais la situation diffère selon les catégories d'acteurs, les pays d'implantation et l'ancienneté de l'activité à l'étranger.*

Les situations diffèrent très sensiblement selon les catégories d'acteurs et les pays d'implantation. Ainsi, les filiales spécialisées des constructeurs automobiles tirent plus de la moitié de leurs résultats de leur activité à l'étranger. Le poids de l'international est nettement moindre dans les résultats de Cetelem et de Sofinco, mais il progresse régulièrement. En revanche, la contribution de l'étranger peut être négative chez les établissements dont le développement international est plus récent. Enfin, les meilleurs résultats sont enregistrés dans les pays où les établissements sont implantés de longue date, comme l'Italie ou l'Espagne. L'Allemagne a également une contribution importante pour les filiales des constructeurs automobiles.

## **6. L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, COMPTABLE ET PRUDENTIEL ET SES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION**

### **6.1. L'environnement juridique du crédit à la consommation est en cours d'évolution**

#### **6.1.1. Un cadre légal français du crédit à la consommation très complet**

Le régime légal du crédit à la consommation issu de la loi Scrivener n° 78-22 du 10 janvier 1978 relative à l'information et à la protection des consommateurs, aujourd'hui intégrée sous les articles L 311-1 à L 311-37 du code de la consommation assure un régime protecteur qui a été renforcé par la loi de mesures urgentes à caractère économique et financier (2001) et la loi de sécurité financière (2003).

*Un champ d'application étendu.*

Le domaine d'application des dispositions relatives au crédit à la consommation est large puisqu'il couvre toute opération de crédit, ainsi que son cautionnement éventuel, consentie à titre habituel, que ce soit à titre gratuit ou onéreux, par toute personne, même non-établissement de crédit, pour financer les besoins d'une activité non professionnelle jusqu'à un montant de 21 500 euros. La notion d'opération de crédit est particulièrement étendue puisqu'elle inclut en particulier la location-vente, la location avec option d'achat, les ouvertures de crédit de plus de trois mois ainsi que les opérations de crédit-bail.

*Une information légale à donner au consommateur toujours plus précise et transparente en matière de taux effectif...*

Transposant une directive du 98/7/CE du 16 février 1998, les décrets n° 2002-927 et n° 2002-928 du 10 juin 2002 modifient le mode de calcul du taux effectif global des crédits à la consommation. Le taux annuel effectif global (TAEG) constitue désormais un taux annuel, à terme échu, exprimé pour cents unités monétaires et selon la méthode d'équivalence. Si cette nouvelle formule ne

change rien au coût réel du crédit, la définition de l'assiette du TAEG intégrant l'ensemble des coûts directs et indirects liés à l'opération de crédit étant inchangée, elle a pour effet d'augmenter légèrement ce taux par rapport à la méthode précédente de calcul du taux effectif global.

Afin que le respect des contraintes formelles ne l'emporte plus sur la qualité de l'information délivrée aux consommateurs, la loi n° 2003-706 de sécurité financière du 1<sup>er</sup> août 2003 dite « loi LSF » oblige les établissements de crédit, à compter du 1<sup>er</sup> février 2004, à rendre leurs offres commerciales plus lisibles. Ainsi, les publicités écrites ne pourront plus indiquer que le seul TAEG, interdisant ainsi de mentionner tout autre taux d'intérêt. Par ailleurs, dans les publicités écrites, quel que soit leur support (dont en particulier internet), les informations relatives à la nature de l'opération, au TAEG, à sa durée, au caractère fixe ou révisable du taux effectif, au montant des remboursements par échéance et s'il s'agit d'un taux promotionnel, à la période durant laquelle le taux s'applique, doivent être publiées dans une taille de caractère au moins aussi importante que celle utilisée pour indiquer toute autre information relative aux caractéristiques de prêt et doit s'inscrire dans le corps principal du texte publicitaire.

*... et de publicité.*

En outre, toujours pour empêcher les pratiques susceptibles d'induire en erreur le consommateur, il est interdit, dans toute publicité, quel que soit le support utilisé, d'indiquer qu'un prêt peut être octroyé sans éléments d'information permettant d'apprécier la situation de l'emprunteur ou de suggérer que le prêt entraîne une augmentation de ressources ou accorde une réserve automatique d'argent immédiatement disponible sans contrepartie financière identifiable. Le législateur a enfin imposé que l'offre préalable soit distincte de tout support ou document publicitaire.

La loi du 11 décembre 2001 de mesures urgentes à caractère économique et financier dite « loi Murcef » a renforcé les obligations de transparence à la charge des intermédiaires en opérations de banque<sup>1</sup> lorsqu'ils émettent des offres publicitaires. Ceux-ci doivent en effet faire figurer de manière apparente qu'aucun versement ne pourra être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. En outre, cette publicité devra indiquer le nom et l'adresse de l'établissement de crédit pour le compte duquel l'intermédiaire exerce son activité.

L'offre préalable de crédit établie par écrit selon l'un des modèles-types fixés par le règlement du Comité de la réglementation bancaire et financière doit comporter des mentions obligatoires destinées à informer le consommateur sur le crédit qui lui est proposé (montant, objet, nature et modalités). Cette offre préalable doit être maintenue pendant quinze jours à compter de son émission (article L 311-8 du code de la consommation).

*Des règles protectrices relatives à la formation du contrat : l'offre préalable de crédit...*

Enfin, la loi LSF impose, d'une part, qu'une meilleure information soit donnée au consommateur sur le caractère obligatoire ou facultatif d'une assurance, d'autre part, qu'il soit précisé à l'emprunteur la nature des risques garantis durant l'exécution du contrat et enfin que le consommateur soit informé de sa liberté de choix pour la souscription de l'assurance, lorsque celle-ci est obligatoire.

L'emprunteur dispose, tout comme la caution, d'un délai de sept jours, à compter du lendemain de l'acceptation de l'offre préalable, pour revenir sur son

*... et la faculté de rétractation ouverte à l'emprunteur.*

---

<sup>1</sup> Qui sont définis aux termes de l'article 1 519-1 comme les personnes qui mettent en rapport les parties intéressées à la conclusion d'une opération de banque.

engagement. Avant l'expiration de ce délai, aucun paiement sous quelque forme que ce soit ne peut être effectué par le prêteur à l'emprunteur et vice versa. La Cour de cassation a admis dans un arrêt du 2 février 1994 que le consommateur puisse exercer son droit de rétractation par d'autres moyens que le formulaire détachable. La rétractation entraîne l'anéantissement de plein droit du contrat de crédit.

*Des règles protectrices relatives à l'exécution du contrat ont également été instaurées.*

D'une part, l'exécution des obligations de l'emprunteur peut être suspendue par ordonnance du juge d'instance pendant un délai de grâce maximum de deux ans, selon les modalités prévues aux articles 1244-1 à 1244-3 du Code civil.

D'autre part, en matière de crédit à la consommation, l'emprunteur est toujours libre de rembourser par anticipation, tout ou partie du crédit, sans indemnités.

En cas de défaillance de l'emprunteur, le prêteur peut exiger le remboursement immédiat du capital restant dû majoré des intérêts échus et non payés et peut au surplus demander à l'emprunteur défaillant de verser une indemnité dont le montant ne peut toutefois excéder 8 % du capital restant dû au jour de la défaillance.

La loi Murcef met un terme à une jurisprudence qui faisait une application symétrique de la forclusion de deux ans des actions nées des opérations de crédit à la consommation. En limitant l'application de cette forclusion aux actions en paiement consécutives à une défaillance du débiteur, l'emprunteur devient ainsi le seul bénéficiaire de la forclusion biennale, les actions contre le prêteur devenant pour leur part soumises aux délais de prescription de droit commun.

*La protection a été renforcée pour l'emprunteur en cas de crédit affecté.*

L'emprunteur est soumis au régime protecteur du crédit affecté lorsqu'il a souscrit un crédit à la consommation dont l'offre préalable mentionne le bien ou la prestation de service financé et corrélativement lorsque le contrat de vente ou de prestation de services précise que le paiement du prix est acquitté en tout ou partie à l'aide d'un crédit.

D'une part, le législateur a, en subordonnant la validité du contrat principal à l'octroi du prêt, cherché à protéger l'emprunteur en cas de refus d'octroi de prêt.

D'autre part, la loi subordonne l'exécution du contrat de prêt à celle du contrat principal. Ainsi, les obligations de l'emprunteur ne prennent effet qu'à compter du début de la livraison ou de la fourniture de la prestation. En cas d'interruption des livraisons du fait du vendeur, l'acheteur peut suspendre ses remboursements. En cas de contestation sur l'exécution du contrat, le tribunal peut, jusqu'à la solution du litige, suspendre l'exécution du contrat de crédit. Enfin, si la résolution ou l'annulation du contrat principal survient du fait du vendeur, celui-ci peut à la demande du prêteur être condamné à garantir l'emprunteur du remboursement du prêt (article L 311-22 du code de la consommation).

*De nouvelles règles en matière de crédit renouvelable (loi LSF) ont été mises en place.*

La loi LSF a prévu des dispositions ayant pour objectif de prévenir le surendettement (meilleur encadrement de l'information sur le crédit renouvelable par un accroissement des mentions obligatoires). Plus précisément, ces nouvelles règles introduites portent, d'une part, sur les conditions de renouvellement du contrat de crédit et, d'autre part, sur l'information durant l'exécution du contrat.

L'article L 311-09 du code de la consommation disposait déjà que, trois mois avant chaque date anniversaire, l'établissement prêteur est tenu de proposer une nouvelle offre de crédit assortie des éventuels changements. La loi LSF a renforcé le dispositif protecteur en prévoyant qu'au surplus l'emprunteur aura la possibilité de s'y opposer, en retournant un bordereau-réponse annexé aux informations modificatives communiquées par le prêteur, vingt jours avant la date où ces modifications entrent en vigueur.

S'agissant des informations obligatoires durant l'exécution du contrat, un relevé mensuel de l'exécution du contrat en matière de crédit « renouvelable » devra être délivré. Ce document devra préciser la date d'arrêt du relevé et celle du paiement et devra récapituler l'ensemble des caractéristiques du crédit, dont en particulier la fraction du capital disponible, le montant de l'échéance dont la part correspondant aux intérêts, le cas échéant, le coût de l'assurance, la totalité des sommes exigibles, le montant des remboursements déjà effectués depuis le dernier renouvellement du contrat de crédit en faisant ressortir la part versée au titre du capital et celle au titre des intérêts.

L'ensemble des dispositions légales qui sont d'ordre public et auxquelles l'emprunteur ne peut renoncer sont assorties de sanctions pénales et civiles. Ainsi, outre les amendes, le prêteur qui a accordé un crédit sans avoir satisfait à la délivrance d'une offre préalable conforme aux prescriptions du code de la consommation se voit sanctionné de la déchéance du droit aux intérêts, ce qui équivaut à accorder un crédit gratuit. Enfin, la loi LSF a donné la possibilité aux commissions de surendettement de saisir le juge aux fins d'obtenir le prononcé d'office de la déchéance des intérêts et des dettes contractées à la suite d'un manquement manifeste du créancier à ses obligations.

*Ces dispositions protectrices sont assorties de sanctions.*

### **6.1.2. Les projets de textes législatifs et communautaires**

Le sujet de l'éventuelle constitution d'un fichier positif est abordé régulièrement depuis une dizaine d'années. Si l'on ne peut nier qu'un tel fichier serait de nature à donner une information plus précise aux établissements de crédit sur les clients emprunteurs et donc à limiter l'octroi de crédits à des personnes surendettées, il convient toutefois de souligner que le taux d'endettement ne constitue pas toujours une approche suffisante pour apprécier la capacité de remboursement d'un emprunteur (nécessité de prendre également en compte le loyer ainsi que les éventuelles pensions alimentaires). Il paraît en outre difficile d'intégrer dans un tel fichier l'ensemble des crédits accordés, notamment les découverts ainsi que les réserves d'argent associés systématiquement aux cartes des grands magasins dont l'utilisation est souvent purement hypothétique.

*Une proposition de loi relative à la constitution d'un fichier national recensant les crédits accordés aux personnes physiques pour leurs besoins non professionnels est à l'étude.*

Une autre proposition vise en particulier à introduire de nouvelles obligations d'information sur les termes des contrats renouvelables par tacite reconduction qui sont mises à la charge des professionnels et également à ce que les crédits renouvelables fassent l'objet d'une acceptation expresse du consommateur au moins vingt jours avant l'échéance du contrat. Cette dernière disposition est vivement combattue par la profession qui fait notamment valoir que, faute d'avoir répondu à temps, les conséquences d'un découvert autorisé non reconduit pourraient être très préjudiciables à l'emprunteur (rejet de chèque ou d'avis de prélèvement).

*Une autre proposition de loi vise à introduire de nouvelles obligations d'information sur les termes des contrats renouvelables par tacite reconduction.*

*Les dernières évolutions de la proposition de directive en matière de crédit aux consommateurs vont dans le sens d'une harmonisation optimale.*

Si les lois françaises constituent l'essentiel du droit de la consommation, la législation européenne en matière de protection du consommateur s'est développée depuis le début des années 1980, sous l'égide de la Commission européenne. Ainsi, après la directive 87/102/CEE de décembre 1986 en matière de crédit à la consommation déjà modifiée en 1990 et en 1998, qui a fixé un seuil de protection minimale des consommateurs sans chercher à harmoniser les droits des États-membres, la Commission européenne a, pour tenir compte de la forte croissance du marché du crédit à la consommation, adopté le 11 septembre 2002 une proposition de directive ambitieuse, qui vise à une harmonisation « maximale » des droits nationaux, ce qui conduirait à supprimer toutes les spécificités nationales (sauf dans quelques domaines réservés) et à cumuler les dispositions les plus protectrices existant dans chaque pays. Parmi les propositions de la Commission, on peut relever un champ des opérations couvertes particulièrement large, un renforcement des obligations d'information, de conseil et de prudence du professionnel à l'égard du consommateur, une responsabilité accrue du prêteur lorsqu'il a recours à un vendeur agissant en qualité d'intermédiaire de crédit, un délai de rétractation allongé (quatorze jours), une définition extensive des intermédiaires de crédit ainsi que l'instauration d'un dispositif de contrôle sur ceux-ci et la mise en place d'organismes de médiation, d'information et de conseil au bénéfice de l'emprunteur.

Si cette proposition a finalement été adoptée dans son principe par l'assemblée plénière du Parlement, réunie une première fois le 5 novembre 2003, elle a néanmoins été renvoyée à sa Commission juridique et du marché intérieur. Au cours de sa séance du 16 mars 2004, cette dernière a adopté plus de 150 amendements, modifiant ainsi largement la proposition initiale de la Commission européenne qui rencontrait l'opposition des professionnels sur de nombreux aspects.

Réunie en assemblée plénière le 20 avril 2004, le Parlement s'est également prononcé en faveur d'une harmonisation optimale de la protection des emprunteurs, reprenant globalement les propositions de sa Commission juridique, même si sur certains points bien circonscrits, le consensus qui s'est ainsi dégagé tend à se rapprocher de la proposition initiale.

Par rapport à cette dernière, le champ des opérations couvertes par la directive a été considérablement réduit. Le Parlement a ainsi exclu de nombreux types d'opérations de son champ d'application, dont en particulier les contrats de location et de crédit-bail, les crédits octroyés par les entreprises à leurs employés à titre de prestation accessoire, les contrats de crédits en vertu desquels le consommateur est tenu de rembourser le crédit en quatre paiements au maximum dans un délai ne dépassant pas douze mois, les crédits sous forme « d'avances sur compte courant ou sous la forme d'un compte débiteur si le montant total doit être remboursé dans un délai de trois mois ou sur demande ». Par ailleurs, les contrats dont le montant du crédit n'est pas compris entre 500 euros et 100 000 euros n'entrent pas dans le champ d'application de la directive, excluant ainsi de fait les découverts inférieurs à ce seuil de 500 euros. Enfin, à la différence de la proposition initiale de la Commission européenne, les garants sont également exclus du champ d'application de la directive.

Alors qu'initialement, l'obligation d'information des établissements de crédit se couplait à « une obligation de conseil » qui se caractérisait par « la recherche, parmi les différents contrats de crédit que le prêteur offre ou pour lesquels l'intermédiaire intervient habituellement, du type et du montant de crédit

les plus adaptés à la situation de l'emprunteur », les obligations ont été limitées à une information de base concernant le montant et la durée des mensualités, le coût total du crédit, le taux effectif qui doit figurer dans l'offre préalable ainsi que dans le contenu du contrat, mais également dans toute publicité y afférent.

Au principe du « prêt responsable » prôné par la Commission européenne en vertu duquel « le prêteur est censé avoir estimé préalablement, par tout moyen à sa disposition, que le consommateur (...) sera raisonnablement à même de respecter ses obligations », le Parlement substitue celui du prêt et emprunt responsable en vertu duquel l'une et l'autre partie doivent pouvoir bénéficier d'une information complète et conforme à la vérité.

Le délai de rétractation a en revanche été maintenu à quatorze jours, conformément à la proposition de la directive présentée par la Commission européenne, étant en cela plus exigeant que le droit français pour lequel ce délai est seulement de sept jours.

Le texte du Parlement prévoit au surplus des règles harmonisées de détermination du taux annuel global effectif, permettant ainsi une parfaite comparabilité des offres de crédit au sein de l'ensemble de l'Union européenne.

À l'instar du régime de protection existant en droit français pour le crédit affecté régi par les articles L 311-20 et suivants susvisés du code de la consommation, le Parlement européen a, en cas de contrat lié, retenu un principe d'interdépendance entre le contrat principal et le contrat de crédit, qui remplacerait ainsi le système de responsabilité solidaire prôné par la Commission européenne.

Enfin, les dispositions visant à immatriculer les intermédiaires de crédit ont été supprimées ainsi que l'interdiction du démarchage à domicile. Le Parlement a seulement prévu que ces intermédiaires soient contrôlés ou supervisés par une institution ou un organisme indépendant, supprimant ainsi les dispositions relatives à la mise en place d'organismes de médiation et de fourniture d'informations et de conseil aux consommateurs.

Avant toute adoption définitive, les textes de la Commission et du Parlement européens seront soumis prochainement à l'arbitrage du Conseil européen, les positions sur certains sujets demeurant encore très divergentes. L'introduction effective de cette directive dans les différents droits nationaux des pays de l'Union européenne devrait quant à elle prendre encore quelques années.

## **6.2. Le cadre comptable et prudentiel va également évoluer**

### **6.2.1. Le traitement comptable des crédits à la consommation comporte des spécificités**

En France, les crédits à la consommation suivent les règles appliquées d'une manière générale à l'ensemble des opérations de crédit, qui combinent évaluation au coût historique amorti du capital et enregistrement *pro rata temporis* des intérêts.



Toutefois, concernant le provisionnement du risque de crédit, des règles spécifiques d'évaluation sont admises.

*Régis par le règlement du CRC sur le risque de crédit, ...*

Les règles françaises de provisionnement du risque de crédit sont précisées dans le règlement du Comité de la réglementation comptable (CRC) n° 2002-03 relatif au traitement comptable du risque de crédit. Ainsi, lorsqu'un encours devient douteux, la perte probable doit être prise en compte par l'établissement par voie de provisions, enregistrées en déduction des encours correspondants (sauf exceptions). Ces provisions doivent permettre de couvrir, en valeur actualisée, l'ensemble des pertes prévisionnelles de l'établissement au titre des encours douteux ou douteux compromis.

*... les crédits à la consommation peuvent faire l'objet d'un provisionnement sur une base statistique.*

La détermination du montant des provisions relatives aux créances douteuses repose, en principe, sur une évaluation des dossiers pris individuellement, en prenant en considération les perspectives économiques de la contrepartie et les garanties appelées ou susceptibles de l'être. Néanmoins, il est admis en pratique que les méthodes de provisionnement des établissements faisant du crédit à la consommation puissent reposer sur une base statistique appliquée à un portefeuille de créances, dès lors qu'il s'agit de volumes importants de crédits de faibles montants unitaires formant un groupe homogène. Cette pratique est confortée par l'article 14 du règlement précité, qui autorise une estimation statistique des pertes prévisionnelles, à la place d'une étude contrepartie par contrepartie, pour les encours composés de créances de petits montants et présentant des caractéristiques similaires. Cette estimation doit reposer sur une base statistique solide permettant de valider de façon fiable les provisionnements pratiqués. D'une façon générale, cette base tient compte des niveaux de pertes historiquement constatées ainsi que des évolutions réalisées ou anticipées de nature à modifier les probabilités de pertes effectives.

Les dispositions de la norme IAS 39 relatives au provisionnement du risque de crédit sur actifs comptabilisés au coût amorti sont plus restrictives que les règles françaises. En effet, les événements de pertes qui peuvent être pris en considération ne doivent pas être antérieurs à la comptabilisation initiale des crédits, ni correspondre à des événements, même probables, non réalisés à la date de clôture.

*La norme IAS 39 admet leur provisionnement sur une base collective.*

La norme IAS 39 prévoit la recherche d'une éventuelle dépréciation, d'abord sur base individuelle, pour les actifs dont le montant est individuellement significatif et pour ceux dont le montant n'est pas individuellement significatif, mais que l'on souhaite néanmoins soumettre à un examen individuel. Ensuite peuvent être regroupés dans des groupes d'actifs, pour une recherche collective d'éventuels événements de pertes, des actifs non examinés individuellement parce que d'importance non significative et des actifs déjà examinés individuellement mais non reconnus comme individuellement dépréciés. Ces groupes d'actifs doivent avoir des caractéristiques communes en termes de risque de crédit. La perte de valeur est constatée en comptabilité par réduction de la valeur comptable de l'actif soit directement, soit via un compte de provisions.

Enfin, les normes IAS (IAS 18 et IAS 39) prévoient d'intégrer certains coûts initiaux dans le taux d'intérêt effectif d'un prêt, qui est le taux avec lequel doivent être calculés les produits ou charges d'intérêts sur un instrument financier comptabilisé au coût amorti. Ainsi, il faudra intégrer des coûts marginaux et des commissions liés à l'octroi d'un crédit à la consommation dans le calcul du taux d'intérêt effectif ainsi que dans la valeur comptable initiale du crédit.



## 6.2.2. Le dispositif prudentiel futur devrait donner lieu à un allègement des exigences en fonds propres pour l'activité de crédit à la consommation

L'introduction de nouvelles règles en matière de calcul d'exigence en fonds propres d'ici 2007, via le ratio « Bâle II » et sa déclinaison européenne, présente des conséquences importantes pour le crédit à la consommation susceptibles de modifier l'offre et d'accroître le recours des particuliers à cette modalité de financement.

Le ratio de solvabilité actuel requiert des établissements de crédit qu'ils disposent, indépendamment des produits et des segments de clientèle, de 8 % de fonds propres au regard de leurs encours de crédits à la consommation (100 %  $\times$  8 %). Le futur ratio de solvabilité a pour vocation d'être plus sensible aux risques et de rapprocher les exigences en capital réglementaire du capital économique évalué par les établissements pour leur besoin de gestion. Il en résultera des exigences différenciées selon la méthode de calcul choisie par l'établissement, mais dans tous les cas en nette diminution, reflet du caractère relativement moins risqué du crédit à la consommation. En effet, les établissements pourront recourir :

- à une méthode dite standard dans laquelle les encours de crédits à la consommation se verront affectés d'une pondération de 75 % donnant lieu à une exigence en fonds propres de 6 % (75 %  $\times$  8 %), soit une diminution de 25 % par rapport à l'exigence actuelle ;
- ou à une méthode dite notations internes, sous réserve d'autorisation par le superviseur bancaire. Dans cette méthode, les encours de crédits à la consommation devront être regroupés dans des *pools* homogènes pour lesquels les établissements devront être en mesure de calculer des paramètres représentatifs des risques qu'ils emportent : une probabilité de défaut (*PD*, *probability of default*), une perte en cas de défaut (*LGD*, *Loss given default*), une exposition au moment du défaut (*EAD*, *Exposure at default*). L'estimation des *PD* et *LGD* pourra être remplacée par l'estimation directe de la perte attendue (*EL*, *Expected loss*) qui correspond au produit du *PD* par le *LGD*.

En méthode notations internes, la diminution de l'exigence en fonds propres sera également significative. Une étude du cabinet Price Waterhouse Coopers pour le compte de la Commission européenne a ainsi montré que le portefeuille du crédit à la consommation contribuera à 19 % de la réduction de l'exigence globale en fonds propres des établissements de crédit qui utiliseront la méthode notations internes.

Une sous-catégorie du portefeuille réglementaire de crédit à la consommation est constituée des prêts renouvelables sous forme de lignes de crédit attachés à des cartes de crédit. Du fait des spécificités de cette activité, qui génère peu de pertes inattendues et surtout des pertes attendues généralement couvertes par les marges d'intérêt, une moindre exigence en fonds propres s'appliquera à ce sous-portefeuille.

La capacité à utiliser la méthode notations internes dépend du respect de plusieurs exigences minimales telle que l'existence d'un historique de données de cinq ans minimum. Les établissements financiers spécialisés dans le crédit à la consommation disposent en général d'un ensemble de données assez exhaustives et profondes historiquement, comparativement aux établissements engagés sur

*Quelle que soit l'approche retenue, standard ou fondée sur les notations internes, ...*

*... les exigences en fonds propres sur le crédit à la consommation devraient être moindre qu'actuellement.*

*Les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation ont des dispositifs permettant d'appliquer l'approche la plus avancée.*

d'autres classes d'actifs. En effet, la décision d'octroi et la tarification dépendent souvent largement de scores qui ont été établis sur la base de l'expérience des établissements. Ainsi, la pratique quantitative que promeut le nouveau ratio de solvabilité a été mise en œuvre de façon relativement plus précoce en matière de crédit à la consommation que pour les activités de financement du reste de l'économie. Il n'en demeure pas moins que les établissements devront adapter et renforcer leurs dispositifs de risques, notamment en termes de systèmes d'information afin d'accroître les capacités de stockage, d'archivage et de sauvegarde des données. Ils devront aussi mieux formaliser leurs normes et procédures, éventuellement adapter leurs scores, mettre en place des *stress tests* afin d'apprécier le comportement de leur portefeuille en cas de chocs, par exemple de nature conjoncturelle.

Cette diminution de l'exigence en fonds propres peut avoir en théorie deux conséquences : un accroissement de la rentabilité et/ou une diminution des marges afin de défendre ou de gagner des parts de marché. La conséquence finale dépendra en réalité du niveau de la concurrence en ce domaine. Comme le souligne par ailleurs le rapport Price Waterhouse Coopers, un contexte de demande croissante de crédit à la consommation par les particuliers, dont l'accroissement des taux d'endettement constitue le reflet, pourrait permettre aux banques de conserver une part de l'économie ainsi réalisée, tout en profitant aux consommateurs.

## CONCLUSION

Activité présentant une bonne rentabilité, le crédit à la consommation contribue de façon récurrente et significative aux résultats des grands groupes auxquels les établissements spécialisés appartiennent.

Si le marché français du crédit à la consommation paraît présenter des perspectives de développement, dans la mesure où le recours à ce type de financement par les ménages reste globalement modéré, la concurrence est vive et les marges ont tendance à se contracter. Les principaux acteurs du secteur conduisent au demeurant une politique de développement à l'international afin de soutenir leur croissance.

Dans ce contexte, les spécialistes du crédit à la consommation doivent veiller en permanence à concilier les impératifs commerciaux avec l'indispensable maîtrise de la qualité des engagements sur la clientèle. L'alourdissement du coût du risque sur la période récente constitue une incitation pour ceux-ci à renforcer encore leurs systèmes de mesure et de surveillance des risques dont le haut niveau de qualité est par ailleurs reconnu. À cet égard, les travaux entrepris par les établissements du secteur afin de se préparer à la mise en place du futur ratio de solvabilité devraient certainement leur permettre d'affiner leur appréciation des risques de crédit sur la clientèle.