



SIOB

**160 ave de Grande Bretagne
F 31300 TOULOUSE**

PARLEMENT EUROPEEN

Tél : +33 871 532 853

Fax : +33 534 502 520

Por : +33 603 294 429

Courriel : info@siob.org

Internet : www.siob.org

Objet : Projet de Directive relative aux contrats de crédit aux consommateurs

Toulouse le 16 juin 2007

Madame, Monsieur le Député,

En tant que Président du Syndicat des Intermédiaires en Opérations de Banque (Intermédiaires de crédits), je me permets d'attirer votre attention sur certains articles du projet de Directive ci-dessus référencée. Notre profession, reconnue tant au niveau français qu'europeen, fait que nous sommes quotidiennement en contact avec les consommateurs emprunteurs et les organismes prêteurs. Malheureusement, malgré nos efforts, notre profession, pourtant présente dans chaque pays européen, n'a pu se faire reconnaître comme «partie concernée». Le projet de Directive approuvé contre toute attente par le Conseil (pas à l'unanimité puisque deux pays contre et deux pays se sont abstenus) ne répond pas aux besoins et va désavantager le consommateur en général et français en particulier. Nos remarques ci-dessous ont déjà fait l'objet de demandes (depuis juin 2006) auprès des intervenants au dossier mais sans effet à part des réponses : «trop tard», «pas d'intérêt», «pas de consensus», etc. Dès l'origine, ce projet de Directive avait des objectifs trop généraux. Il s'agissait de faciliter les interventions transfrontalières des prêteurs pour augmenter la concurrence et ainsi permettre à la fois une augmentation de l'offre des produits et obtenir des conditions de prêts avantageuses pour l'emprunteur tout en simplifiant et améliorant les procédures... Après de multiples tergiversations, le projet fut limité au crédit à la consommation (DG SANCO, Meglena KUNEVA). Malgré ces années de négociation, il s'avère que la publication récente de l'étude d'impact demandée par le Parlement met en évidence le désintérêt de cette directive par ses complications et ses inconvénients pour les consommateurs. C'était sans compter sur la puissance politique de la Présidence Allemande qui, contre toute attente, décida que le texte ayant été suffisamment discuté était acceptable en l'état alors que les points de litiges étaient toujours latents. De fait, en ce qui concerne les offres transfrontalières le texte apporte peu puisque rien n'empêche aujourd'hui à un prêteur d'un pays européen de proposer ses produits aux consommateurs des autres pays que ce soit par la création d'un établissement, d'une filiale, d'une association avec un organisme bancaire ou financier local ou de la fourniture de savoir faire «clés en mains». Certaines sociétés françaises réalisent une part non négligeable de leur activité dans plusieurs pays d'Europe. La réciprocité est bien présente ne serait-ce qu'en France où il y a des prêteurs d'origine européenne et même américaine. La Directive apportera-t-elle plus qui ne se fasse déjà ?

De façon étonnante, le contenu du projet de Directive, au lieu d'amener des améliorations favorables au consommateur et au moins en ce qui concerne la France, amène des détériorations très pénalisantes. Pour éviter une intervention fastidieuse vous trouverez ci-dessous nos remarques sur seulement 3 articles :

Article 13 Droit de rétractation

Je suis pour la mise en place d'un droit de rétractation mais son application doit s'adapter au contexte de l'emprunteur. Ce délai de 14 jours n'amène que peu d'avantages et pénalise l'emprunteur. Pour le démontrer je vais me permettre de retracer le cheminement suivi par l'emprunteur. Ce dernier emprunte pour faire face à un besoin souvent urgent (voiture, travaux, mobilier, voyage, éducation des enfants, formation, etc...) qui est le motif de l'action, l'emprunt n'étant que le moyen d'y parvenir. Je laisse au consommateur la responsabilité de son choix mais il va maintenant se préoccuper d'obtenir l'argent qui lui permettra de disposer du bien ou du service. A cette fin il va se rapprocher de son/ses banquier(s) ou de son intermédiaire de crédit qui vont lui proposer plusieurs

options possibles compte tenu de ses critères personnels (revenus, engagements en cours, etc...). Ce premier tri va permettre de monter le(s) dossier(s) en vue de l'obtention d'un accord (d'une durée de validité de 15 jours à 1 mois) qui sera accompagné des conditions du prêt. Le consommateur (ou l'intermédiaire de crédit) va alors pouvoir négocier avec les prêteurs et retenir l'emprunt le mieux adapté à ses possibilités. Ce choix déclenchera l'émission du contrat de prêt (d'une durée de validité de 15 jours à 1 mois). Le consommateur bénéficie de ce délai de validité pour éventuellement étudier une offre tardive et revenir sur son choix. En supposant qu'il signe le contrat de prêt en fin de validité, il disposera encore de 14 jours pour se rétracter. En pratique, il est exceptionnel qu'un prêteur libère les fonds avant la fin du délai légal et après avoir préalablement vérifié que la situation de l'emprunteur ne s'est pas modifiée (licenciement, fichage, etc...). Cette procédure montre que le consommateur bénéficie du temps (entre 3 semaines et deux mois) nécessaire à la réflexion bien avant le délai de rétractation. Dans son comportement le consommateur est souvent pressé de disposer de son bien/service, que ce soit par nécessité ou par envie. Ce sont les contraintes de cette durée de procédure qui orientent souvent le consommateur vers des options plus rapides, parfois plus onéreuses et éventuellement inadaptées. A noter qu'en cas de restructuration (pour remplacer des taux de prêts ou de cartes revolving à taux parfois élevés mais surtout aux durées courtes) le délai pénalise financièrement l'emprunteur en retardant la mise en place du prêt global d'une durée et d'un taux adaptés à ses possibilités.

Pour ces motifs, je sollicite la réduction du délai de rétractation car après une procédure de plusieurs semaines il n'est pas raisonnable de vouloir encore protéger l'emprunteur contre une décision hâtive ou impulsive vis-à-vis de l'emprunt. Rappelons que l'emprunteur achète un bien ou un service mais pas l'emprunt.

Article 15 Remboursement anticipé

Quelqu'en soit le montant ce sera toujours trop. S'il est admissible que le traitement de clôture d'un dossier de prêt consomme du temps (souvent d'ordinateur) et donc de l'argent il est logique de relativiser son coût car la variation du solde des découverts ou des cartes « revolving » n'handicape pas particulièrement les prêteurs. Sauf erreur, seul au sein de l'Europe, le consommateur Français bénéficie déjà de l'exonération de l'indemnité pour remboursement anticipé sur les prêts inférieurs à 21.500 € En contrepartie, sur les prêts d'un montant supérieur à 21.500 € il n'est pas rare de trouver un taux de 10% sans plafonnement. Par un pourcentage élevé le prêteur met en place une barrière au remboursement anticipé, soit pour garder le client, soit pour retour à meilleure fortune de l'emprunteur ou pour restructuration de ses prêts, soit pour lui garantir un revenu appréciable. A ma connaissance la rentabilité des prêteurs français ne semble pas être pénalisée par ce manque de revenus. Il faut même noter que les prêteurs spécialisés en crédits à la consommation proposent maintenant aux consommateurs endettés de restructurer leurs dettes.

En conclusion cette clause pénalise l'emprunteur sans contre partie. Je demande l'abandon des pénalités de remboursement anticipé.

Article 20 Obligations des intermédiaires de crédit

Les Etats membres veillent à ce que l'intermédiaire de crédit :

- (a) indique, tant dans sa publicité que dans les documents destinés à sa clientèle, l'étendue de ses pouvoirs, notamment le fait qu'il travaille à titre exclusif avec un ou plusieurs prêteurs ou à titre de courtier indépendant ;
- (b) ne reçoive, directement ou indirectement, une rémunération, sous quelque forme que ce soit, du consommateur qui a sollicité son intervention que si les conditions suivantes sont réunies :
 - (i) le montant de la rémunération est convenu entre le consommateur et l'intermédiaire de crédit sur un support papier ou sur un autre support durable ;
 - (ii) l'intermédiaire de crédit n'est pas rémunéré par le prêteur ;
 - (iii) le contrat de crédit pour lequel il est intervenu a été conclu valablement ;
 - (iv) l'intermédiaire de crédit communique le montant de la rémunération au prêteur aux fins du calcul du taux annuel effectif global.

Pour le (a) il me semble nécessaire d'amener les précisions suivantes : l'intermédiaire de crédit (également appelé courtier) est par principe indépendant car sinon il s'agirait d'un établissement secondaire (ou succursale) d'un prêteur.

«l'étendue de ses pouvoirs» notion peu précise et qui en cas de développement va consommer une place importante de la surface publicitaire (avec son coût) pour amener quoi ? A noter que dans l'article L519-2 du Code monétaire et financier Français se trouve déjà «Ce mandat mentionne la nature et les conditions des opérations que l'intermédiaire est habilité à accomplir».

«notamment le fait qu'il travaille à titre exclusif avec un ou plusieurs prêteurs». Qui se pose la question de savoir si l'intermédiaire de crédit travaille à titre exclusif (très rare) ou non (cas général) avec un (cas très rare) ou plusieurs prêteurs (cas général) ? Et surtout dans quel but ? La protection du consommateur est réelle par le fait que l'intermédiaire de crédit est bien sous la contrainte d'une réglementation (celle mentionnée article 19) et pas par le fait de connaître ses relations avec le ou les prêteurs d'autant qu'il n'est surtout pas question d'envisager une quelconque énumération. En effet, il faudrait utiliser le mot «unique» qui n'empêchera pas qu'un intermédiaire de crédit qui n'a qu'un seul mandat (le plus souvent sans exclusivité) avec un prêteur puisse présenter un produit intéressant pour le consommateur. Il vaut mieux disposer d'un bon produit que de plusieurs aux conditions pénalisantes. Ainsi, un intermédiaire de crédit fera tout son possible pour disposer d'un maximum de mandats (le rendant moins vulnérable en cas de résiliation) lui permettant de disposer d'une palette de produits intéressants la plus étendue possible. Cela lui permettra de proposer le produit le plus adapté aux critères de l'emprunteur et de faire jouer la concurrence au niveau des prêteurs. Le consommateur est ainsi assuré d'avoir la meilleure réponse à ses besoins et seul l'intermédiaire de crédit est capable de lui apporter ce service.

«ou à titre de courtier indépendant» mais pourquoi cette précision ? évoquer *courtier indépendant* laisse supposer au lecteur qu'il s'agit d'un autre statut que celui d'intermédiaire de crédit ? par définition un intermédiaire de crédit est indépendant...

En synthèse je propose la rédaction suivante :

(a) *indique, tant dans sa publicité que dans les documents destinés à sa clientèle, son assujettissement à la réglementation ;*

Pour le (b) c'est le (ii) qui est inacceptable car le consommateur y perd... Rappelons que la loi française par son article L.519-2 du Code monétaire et financier impose qu'un intermédiaire en opérations de banque (appelé intermédiaire de crédit dans la directive) soit titulaire d'un mandat avec un prêteur qui habituellement contient une clause de rémunération d'apport variant de 0,5 à 1,5 % la moyenne étant de 1 %. Cette rémunération dédommage l'intermédiaire de l'apport de clientèle mais également de ses peines et soins dans la constitution du dossier (originaux, copies, fichiers numérisés, déplacements, etc.) qui réduit, à bon compte, le coût commercial et administratif du dossier du prêteur. L'intermédiaire de crédit va également signer un mandat de recherche de capitaux qui fera l'objet d'une négociation avec l'emprunteur au niveau du travail à réaliser et de son coût. Ces honoraires vont être en moyenne de 5 % souvent plafonnés avec des extrêmes à 0 % (par exemple pour cause de dépassement du taux de l'usure légal appliqué en France) et à 10 % (dossier complexe). Comme la rémunération emprunteur est habituellement supérieure à celle du prêteur (sauf cas exceptionnel) l'intermédiaire de crédit abandonnera naturellement la rémunération du prêteur mais ne percevra plus que 5 % au lieu de 6 % (5+1) et perdra ainsi 20 % de ses revenus. Cette situation n'est pas supportable compte tenu de ses frais (publicité, déplacements, frais administratifs, dossiers non aboutis, etc.). L'intermédiaire de crédit aura donc la quasi-obligation d'augmenter les honoraires versés par l'emprunteur de 1 % pour passer à 6 %. Par ailleurs, l'expérience acquise permet d'affirmer que le prêteur qui n'aura pas à verser le 1 % à l'intermédiaire ne réduira pas sa marge pour autant et conservera le 1 %. Conclusion : l'emprunteur va ainsi supporter au final 6 plus 1 soit 7 % de frais au lieu des 6 % actuellement soit une augmentation de 16,7 %... L'intermédiaire restera avec ses 6 % et le prêteur sort gagnant au détriment de l'emprunteur. Est-ce le but recherché ?

Ce système de rémunération dual (qui ne sera appliqué qu'en cas de mise en place du prêt) utilisé depuis longtemps ne pose pas de difficultés dans son application car il permet une double négociation qui justifie pleinement l'appellation «d'intermédiaire».

En synthèse, je propose de supprimer uniquement le paragraphe (ii) et de garder les autres paragraphes que nous appliquons déjà en France.

Je me tiens à votre disposition pour répondre à vos questions.

Dans l'attente,

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur le Député, l'expression de mes salutations distinguées.

Hervé WIGNOLLE

Président