

Il existe aussi

La Location avec option d'achat

La LOA ou Leasing sert à financer des achats importants (voiture, bateau...). C'est un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Ce n'est pas un contrat de crédit. Le consommateur (locataire) va payer des mensualités (loyers) et à la fin de la période de location, il pourra acheter le bien, en versant le montant du rachat prévu lors de la signature du contrat, ou renoncer à l'acquisition.

Avantages

■ Intéressant essentiellement lorsque le bien (la voiture en particulier) est utilisé professionnellement et que le consommateur peut alors déduire les loyers de ses impôts.

Inconvénients

■ Son coût final reste très élevé et le bien n'appartient pas au locataire. Ce qui, en cas de perte, d'accident, cause des problèmes au locataire.

Le crédit gratuit

Surtout proposé dans le secteur du meuble, de l'électroménager... ce crédit ne peut être inférieur à 3 mois. La réglementation sur le crédit à la consommation s'applique. En cas de paiement comptant, une ristourne doit être consentie. Ne pas confondre crédit gratuit et « payer X fois sans frais ».

Avantages

■ Gratuité du crédit et ristourne en cas de paiement au comptant.

Le découvert occasionnel (autorisé ou non)

Ce n'est pas un crédit. La banque couvre pour quelques jours par mois le découvert du client. Celui-ci peut être négocié et ses conditions fixées dans la convention que le client signe à l'ouverture du compte. Si rien n'a été formalisé, le découvert et ses conditions sont accordés au bon vouloir du banquier.

Avantages

■ Aucun

Inconvénients

■ Le consommateur n'est pas à l'abri de la procédure d'interdit bancaire. Les taux d'intérêts et les commissions sont très élevés.

Ce qu'il faut savoir

L'offre préalable

■ Une proposition écrite, l'offre préalable, doit être remise au consommateur et à la personne qui se porte caution, pour tout crédit à la consommation. Elle doit indiquer

- le nom et l'adresse de l'emprunteur et de l'établissement de crédit,
- le bien ou service acheté et son prix au comptant pour le crédit affecté,
- le montant du crédit, son taux d'intérêt et sa durée,
- le taux effectif global (TEG) : taux d'intérêt + frais liés au contrat (dossier, commissions...),
- le coût total du crédit.

Une fois signée et passé le délai de rétractation, l'offre préalable devient le **contrat de crédit**.

■ Si le crédit est affecté, le contrat de vente doit mentionner la demande de crédit. En cas de renoncement au crédit, le contrat de vente est annulé.

Attention

l'offre préalable d'un crédit permanent doit porter la mention « Offre préalable d'ouverture de crédit accessoire à des contrats de vente, utilisable par fractions et assortie d'une carte de crédit ». Elle est obligatoire pour le **contrat initial**. Pour toute augmentation de la réserve d'argent, une nouvelle offre préalable devra être adressée au consommateur.

Le droit de rétractation

■ Une fois l'offre signée, le consommateur a **7 jours pour se rétracter**. Ce délai peut être réduit à 3 jours pour un prêt affecté sauf en cas de démarchage à domicile.

Le remboursement anticipé

■ Le prêt peut être remboursé totalement ou partiellement par anticipation sans pénalités. Mais un versement minimum est exigé en cas de remboursement partiel.

Les assurances

■ Des assurances facultatives sont proposées avec le crédit, elles sont en général chères et leur portée est souvent réduite. Une notice d'information doit obligatoirement accompagner l'offre préalable.

Les difficultés de paiement

■ En cas de difficultés de remboursement, le prêteur peut accorder des délais de paiement dans les conditions indiquées dans l'offre préalable (pénalités fixées par la loi).

L'emprunteur peut aussi s'adresser au **juge d'instance** qui peut accorder des délais de paiement de 2 ans maximum.

En cas de difficultés importantes, ne pas attendre pour saisir la **Commission de surendettement** du département.

LES CRÉDITS À LA CONSOMMATION

Emprunter oui ! mais bien emprunter

Pas de précipitation

■ Ne jamais signer sur le champ une offre de crédit. **Il faut prendre le temps de lire l'offre, de comparer avec d'autres établissements de crédits**. L'offre préalable est valable 15 jours (elle doit être datée), et doit être remise au consommateur.

Pouvoir rembourser

■ **Un taux raisonnable d'endettement** ne doit pas dépasser le **quart des ressources**. Il faut établir d'un côté la somme des dépenses (loyer, nourriture, charges, soins, vêtements...) et de l'autre, celle des revenus et **ne pas minimiser les dépenses et grossir les revenus**.

Et surtout ne pas se laisser séduire par l'attrait des « **petites mensualités** » : moins on rembourse, plus la durée du prêt s'allonge... et plus le **crédit coûte cher !**

Comparer

■ Le crédit est un produit comme un autre. Il faut **faire jouer la concurrence** en comparant les conditions de prêts dans plusieurs établissements.

Prendre en compte le taux effectif global et faire réaliser des simulations.

Savoir choisir

■ **Choisir la meilleure formule de crédit** en fonction de l'objet de l'emprunt, de la somme désirée, de la durée de remboursement.

Ne pas financer les dépenses courantes avec un crédit. Un crédit doit servir au financement de biens durables.

Ne pas céder aux sirènes de la publicité

■ « facilités d'utilisation », « petites mensualités », « réalisez vos rêves », tous ces messages qui nous inondent sont là pour faire oublier la réalité du crédit : **taux d'intérêt souvent très élevés, engagement pour de nombreux mois, voire des années.**

Attention

Ne pas se porter caution à la légère. Si le bénéficiaire du crédit ne rembourse plus, c'est la personne qui se porte caution qui devra rembourser les sommes restant dues.

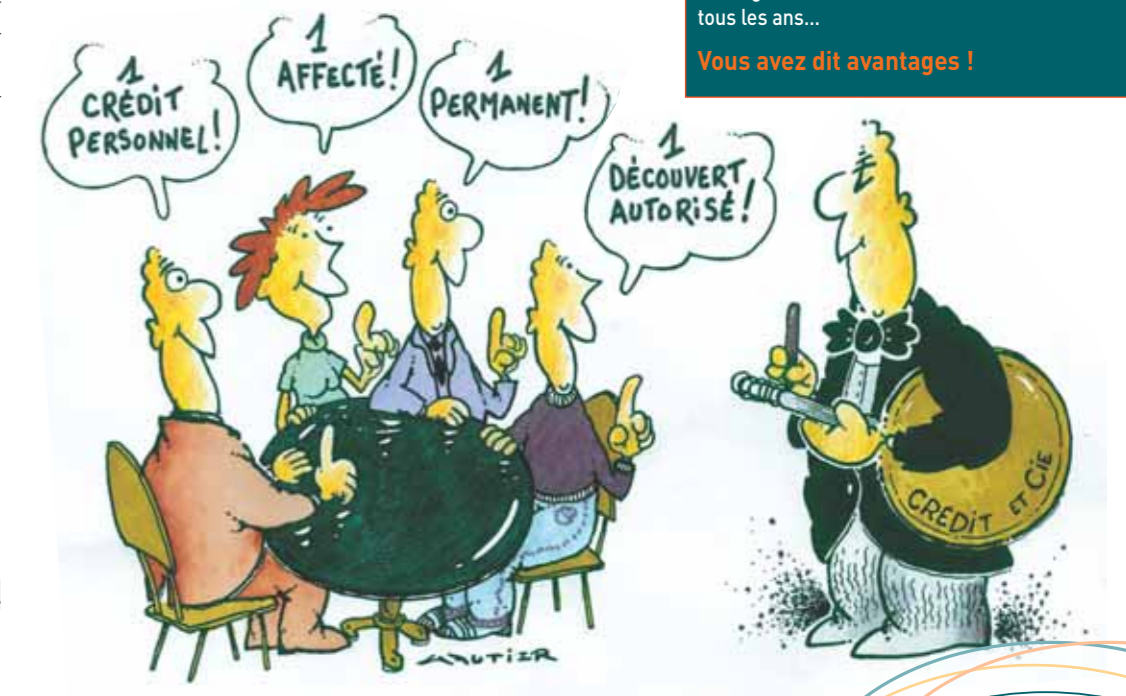


Vous avez dit crédits ?



Maison de la consommation et de l'environnement

Pour acheter un bien ou un service, financer un imprévu, un coup de cœur... Difficile aujourd'hui de se passer de crédit. Mais attention, le crédit est un outil dangereux quand il est mal géré.



Dessins : Gérard Gautier - Création et réalisation : Esprit Graphique F. Fullenwarth - Impression : Hauts de Villedieu



Maison de la consommation et de l'environnement
48 boulevard Magenta 35000 Rennes - tel : 02 99 30 35 50 - <http://www.mce-info.org>

En cas de problème venez rencontrer une association



Novembre 2005

Avec le soutien financier de la Direction de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

Les cartes de crédit

■ Souvent un crédit permanent est associé à une carte qui permet de payer ses achats ou bien de retirer de l'argent au distributeur « au comptant » ou « à crédit ».

Attention : si la carte est utilisée avec l'option crédit, le consommateur puise dans sa réserve d'argent et la machine à calculer les intérêts se met en marche. L'achat ou le retrait est alors augmenté du taux d'intérêt du crédit.

La multiplication de cartes et leur utilisation courante peuvent conduire au surendettement.

Les (faux) avantages des cartes de crédit

La publicité pour les cartes met en avant les avantages qu'elles procurent : passage prioritaire en caisse, points de fidélité offrant des réductions... Mais ces avantages, le client les paie. La première année, la carte est généralement gratuite mais ensuite elle est facturée tous les ans...

Vous avez dit avantages !

Consommons autrement



LES CRÉDITS À LA CONSOMMATION

	Le crédit personnel	Le crédit affecté	Le crédit permanent ou revolving	Le découvert permanent autorisé
Montant ?	■ Etabli selon les besoins et la capacité de remboursement de l'emprunteur. Maximum 21 500 €.	■ Montant du bien ou du service acheté. Maximum 21 500 €.	■ Etabli selon les besoins et la capacité de remboursement de l'emprunteur. Ce crédit, souvent associé à une carte de crédit, est présenté comme une réserve d'argent qui peut être utilisée entièrement ou en partie. Maximum 21 500 €.	■ Défini en concertation avec le banquier. Maximum 21 500 €.
Pour financer quoi ?	■ Tout ce que l'on veut. Il n'y a pas de lien entre le crédit et l'achat.	■ Bien ou prestation de service déterminé à l'avance. Le crédit est lié à un achat précis.	■ Tout ce que l'on veut. Il n'y a pas de lien entre l'achat et le crédit.	■ Un déficit de trésorerie sur compte courant.
Qui l'attribue ?	■ Banque ou organisme de crédit.	■ Banque ou organisme de crédit	■ Banque, organisme de crédit ou magasin.	■ Banque.
Remboursement ?	■ Dès l'ouverture du crédit.	■ A la livraison ou au début de la prestation de service.	■ Dès qu'une partie ou la totalité de la réserve est utilisée. Si la réserve d'argent n'est pas utilisée, rien n'est dû.	■ Une fois par trimestre. Des agios constitués des intérêts et de commissions et frais divers sont prélevés. Attention aux dates de valeur.
Mensualité ?	■ Fixe et établie en fonction du montant et de la durée.	■ Fixe et établie en fonction du montant et de la durée.	■ Une mensualité minimum est imposée mais le consommateur peut choisir une mensualité plus élevée.	
Durée de remboursement ?	■ Etablie à l'avance.	■ Etablie à l'avance.	■ Impossible à définir à la signature du contrat puisque le montant des mensualités peut varier ainsi que le taux d'intérêt.	■ Une durée peut être ou non déterminée avec le banquier.
Taux d'intérêt <small>(taux hors promotion juin 2005)</small>	■ 5 à 11 % dans les banques 7 à 14 % dans les sociétés de crédits il est fixé par le contrat pour la durée du prêt.	■ 4 à 11 % dans les banques 7 à 14 % dans les sociétés de crédits il est fixé par le contrat pour la durée du prêt.	■ 9 % à 17 % dans les banques. 10 % à 21 % dans les sociétés de crédits et les magasins. Le taux peut varier en cours de contrat	■ 10 à 18 %. En général, les taux les plus élevés sont appliqués aux comptes modestes. Il faut négocier avec le banquier. Les intérêts sont calculés au jour le jour sur le découvert effectif.
Coût total du crédit ?	■ Connu à la signature du contrat.	■ Connu à la signature du contrat.	■ Impossible à connaître à la signature du contrat. Calculable seulement à la fin du remboursement	■ Impossible à connaître puisqu'il dépend de la durée et du montant du découvert.
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> ■ le crédit n'est pas lié à un achat. Le consommateur demande un prêt personnel qu'il utilisera ensuite à sa guise. ■ la durée, la mensualité et le coût total du crédit sont connus dès le départ. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ le crédit est lié au produit ou au service acheté. Si ce produit n'est pas conforme à ce qui est prévu dans le contrat de vente ou si le service s'arrête, le crédit s'annule. De même, si le prêt n'est pas accordé au consommateur ou si ce dernier y renonce dans les délais, le contrat de vente s'annule. ■ la durée, la mensualité et le coût total du crédit sont connus dès le départ. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ facilité d'emploi, souplesse et rapidité. Le consommateur peut utiliser à tout moment, sans délai ni démarches particulières les fonds disponibles dans sa réserve. ■ ce crédit peut servir à financer une petite dépense ou encore être utilisé sur une courte durée. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Permet d'assurer des décalages de trésorerie sans risquer de se retrouver interdit bancaire. ■ taux normalement moins élevé que pour un découvert non autorisé.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> ■ le consommateur ne peut rembourser par anticipation sans annuler son prêt. Mais il peut rembourser par anticipation sans pénalités. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ le crédit ne peut être utilisé à autre chose qu'à l'objet prévu au départ. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ taux d'intérêt très élevé et qui peut varier en cours de remboursement. ■ impossibilité de connaître à l'avance la durée du remboursement et le coût total du crédit. ■ Les « petites » mensualités vantées par les publicités sont un véritable piège. Plus la mensualité est faible, plus la durée de remboursement est longue, plus le montant des intérêts est élevé. Le coût du crédit devient alors exorbitant. ■ la reconstitution permanente de la réserve incite le consommateur à y puiser sans fin. ■ la multiplication des cartes de crédit revolving conduit le consommateur à se surendetter. C'est un cycle infernal et diabolique. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ les taux d'intérêt restent élevés surtout pour les comptes modestes. ■ en cas de découvert prolongé, le coût total du crédit sera plus important que dans le cas d'un recours à un crédit personnel. ■ le dépassement du montant autorisé entraîne des commissions supplémentaires et un taux d'intérêt plus élevé. La banque peut aussi refuser de payer les chèques présentés avec pour conséquence l'interdiction bancaire.