



Les cartes de crédit : cinq pratiques déplorables

Allocution d'Elise Thériault

Avocate, Service juridique, Option consommateurs

Montréal, 26 novembre 2009

À l'approche des Fêtes, nous souhaitons vous présenter les résultats d'une recherche concernant cinq pratiques des émetteurs de cartes de crédit susceptibles d'encourager non seulement la consommation, mais aussi de favoriser l'endettement. Il s'agit des taux préférentiels de lancement, des chèques d'avance de fonds, de la diminution des paiements minimums, des congés de paiement et des ristournes en argent sur les achats.

Cette recherche a été réalisée en 2009 grâce au financement d'Industrie Canada.

Le contexte

En 2008, il y avait 40 millions de cartes MasterCard, 32,4 millions de cartes Visa et 4,6 millions de cartes Amex au Canada et le volume annuel de transactions effectuées au pays par cartes de crédit Visa et MasterCard se chiffrait à plus de 2,4 milliards de dollars¹.

Vu l'ampleur du marché des cartes de crédit, nous avons voulu comprendre les pratiques commerciales ou de marketing qui incitent les consommateurs à se procurer une ou plusieurs cartes ainsi que les pièges qu'elles peuvent cacher.

Méthodologie

Pour chacune des pratiques identifiées, nous avons tenté de voir les principaux avantages et inconvénients pour les consommateurs. À cette fin, nous avons examiné près de 200 documents datant de 1991 à 2009 (contrats, publicités, relevés de compte, formulaires d'adhésion, sollicitations, site Web). De ce nombre, nous avons choisi les documents dont les modalités nous semblaient les plus problématiques et qui étaient les plus représentatifs de la pratique.

Afin de nous assurer que les documents cités en exemple sont effectivement représentatifs, nous les avons choisis selon les critères suivants :

¹ Statistiques tirées du *Nilson Report*, un périodique publié par et pour l'industrie des cartes de paiement.

- Ils sont publiés par les institutions financières qui ont, en matière de cartes de crédit, les plus grandes parts du marché canadien.
- Nous avons également pris en considération les institutions financières qui, à notre connaissance, font le plus de publicité.

ANALYSE DES PRATIQUES

TAUX PRÉFÉRENTIELS DE LANCEMENT

Le concept

Commençons par les taux préférentiels de lancement. Il s'agit de taux de crédit très bas en comparaison au taux moyen et même aux taux des cartes à taux réduit. Ces taux s'appliquent habituellement sur les transferts de solde. Ce produit s'adresse aux consommateurs qui possèdent déjà une ou plusieurs autres cartes de crédit ayant un solde élevé. On leur offre la possibilité de s'en procurer une nouvelle et d'y transférer les dettes contractées sur les autres cartes. Afin que le transfert de solde paraisse attirant, le taux d'intérêt est très bas. Par exemple, nous avons recueilli des offres de cartes à des taux aussi bas que 0,9 %.

Avantages

Les taux préférentiels de lancement sur les transferts de solde peuvent comporter des avantages lorsqu'on les utilise à bon escient. Par exemple, le transfert de solde permet de bénéficier d'un faible taux d'intérêt et de rembourser plus rapidement et à moindre coût des dettes déjà contractées sur des cartes de crédit dont le taux est plus élevé.

Inconvénients

En revanche, les taux préférentiels de lancement ont une durée limitée, généralement autour de 8 mois. Ces taux très bas incitent les consommateurs à transférer des soldes importants et à rembourser cette dette plus lentement qu'une autre. Or, après la période préférentielle, le taux de crédit augmente parfois à un niveau plus élevé que celui que l'on avait avant de transférer notre solde.

En outre, dans certains cas, le taux préférentiel s'applique seulement sur les transferts de solde. Le taux d'intérêt sur les nouveaux achats ou les avances de fonds est alors beaucoup plus élevé que le taux préférentiel. De plus, la plupart du temps, si le consommateur paie son compte après échéance ou s'il dépasse la limite de crédit, il perd le bénéfice du taux de lancement. Il existe aussi des limitations quant aux types et au montant des soldes qui peuvent être transférés ainsi qu'au moment où les transferts peuvent être effectués. Par exemple, dans certains cas, le consommateur peut transférer un solde seulement à l'ouverture du compte.

CHÈQUES D'AVANCE DE FONDS OU DE DÉPANNAGE

Le concept

Bon nombre d'émetteurs de cartes de crédit offrent la possibilité de tirer des chèques d'avance de fonds. Ces chèques permettent de retirer des fonds directement du crédit consenti par l'institution émettrice de la carte. Les sommes ainsi retirées seront traitées par l'émetteur de la carte comme des avances de fonds.

Avantages

Ces chèques peuvent être utilisés pour payer des créanciers qui n'acceptent pas la carte de crédit comme mode de paiement. Par exemple, le propriétaire de votre logement ou un particulier à qui vous devez de l'argent (ami, membre de la famille, etc.). Les émetteurs vous suggèrent même parfois de les utiliser pour contribuer à vos REER.

Inconvénients

Les chèques d'avance de fonds peuvent encourager les consommateurs à s'endetter. Généralement, leur taux de crédit est le même que celui qui s'applique sur les autres avances de fonds. Il est souvent plus élevé que celui qui s'applique sur les achats effectués avec la carte de crédit de façon traditionnelle.

De plus, l'institution émettrice de la carte impose généralement au détenteur des frais d'avance de fonds pour chacun des chèques. Ces frais peuvent être fixes ou représenter un pourcentage du montant ainsi avancé. Actuellement, certaines banques demandent des montants fixes pouvant aller jusqu'à 5,50 \$ par avance de fonds. D'autres demandent de 1 % à 2 % du montant avancé, voire davantage. Par exemple, la carte Diners Club International

Platine comporte des frais d'avance de fonds équivalents à 4 % du solde avancé! En n'incluant pas les frais d'avance de fonds dans le taux de crédit, les émetteurs de carte se trouvent, à notre avis, à contrevenir à la Loi sur la protection du consommateur. D'ailleurs, en 2004 et en 2006, Option consommateurs a déposé des recours collectifs contre des institutions financières qui enfreignaient ainsi la loi.

De plus, selon l'Agence de consommation en matière financière du Canada, « les émetteurs de cartes de crédit traitent généralement les frais appliqués aux cartes de la même façon que les achats. Si vous ne payez pas entièrement votre solde à l'échéance, vous pourriez devoir payer des intérêts sur ces frais. » Ainsi, non contents d'augmenter le taux de crédit en ajoutant des frais d'avance de fonds, les émetteurs de carte facturent des intérêts sur ces montants.

DIMINUTION DU PAIEMENT MINIMAL

Le concept

Le paiement minimal, quant à lui, est la plus petite somme qu'un détenteur de carte doit payer à chaque état de compte afin de respecter ses obligations et conserver une bonne cote de crédit. Au cours des deux dernières décennies, cette somme a diminué régulièrement, passant, en moyenne, de 5 % du solde au début des années 1990 à 2 % en 2008. Cela permet d'offrir des limites de crédit plus élevées aux clients.

Avantages

À notre avis, la diminution du paiement minimal comporte un négligeable avantage pour le consommateur. De plus, il s'agit d'un avantage à très court terme, puisque en ne payant que le minimum, le consommateur devra verser de l'intérêt sur le solde en entier de sa carte de crédit.

Inconvénients

En effet, plusieurs consommateurs croient, à tort, qu'ils éviteront de payer des intérêts s'ils acquittent consciencieusement le paiement minimal demandé sur leur relevé. Or, des intérêts seront facturés sur la somme totale empruntée même si elle a été remboursée en partie. Sans

compter que plus le paiement est bas, plus on devra payer des intérêts avant de rembourser le solde. Idéalement, les consommateurs ne devraient jamais effectuer seulement le paiement minimal demandé par l'émetteur de carte.

Nous avons comparé le temps requis pour rembourser un même emprunt avec différents pourcentages de paiement minimaux à l'aide de la calculatrice de KJE computer solutions. Nous avons pris pour exemple une carte ayant un solde de 1 000 \$ et un taux d'intérêt annuel de 18 %. Nous supposons qu'aucun nouvel achat ne sera effectué à l'aide de la carte.

Voici les résultats :

Si le paiement minimal était de 5 %, comme dans les années 1990, le consommateur prendrait 5 ans et 9 mois pour rembourser entièrement sa dette en ne payant que le minimum demandé chaque mois. Il aurait ainsi payé 383 \$ d'intérêts sur son capital. Si le paiement minimal était de 2 % du solde, le consommateur prendrait 19 ans et 3 mois pour rembourser entièrement sa dette en ne payant que le minimum demandé chaque mois. Il aurait ainsi payé plus de 1 930 \$ d'intérêts sur son capital. Ainsi, une baisse de 3 % du paiement minimal exigé a fait plus que tripler la période de remboursement et plus que quintupler les frais d'intérêts.

À l'heure actuelle, trois banques canadiennes – la CIBC, la Banque TD et la Banque de Montréal – offrent aux consommateurs la possibilité de payer seulement 2 % du solde total de leurs achats. Si celui-ci était fixé à 1,5 % du solde d'une carte crédit dont le taux d'intérêt annuel serait de 18 %, le consommateur qui ne ferait que le paiement minimal, paierait seulement les intérêts, sans jamais rembourser le capital. Il serait débiteur à vie de l'émetteur de sa carte de crédit.

LE CONGÉ DE PAIEMENT

Le concept

Certaines institutions financières offrent également à leurs clients la possibilité de reporter d'un mois le montant minimal qu'ils doivent verser sur le solde de leur carte de crédit. Ces congés de paiement sont, la plupart du temps, offerts après le temps des Fêtes, lorsque les

comptes de carte de crédit sont les plus élevés et que les autres factures s'empilent ou à d'autres périodes stratégiques de l'année, par exemple à la rentrée scolaire.

Avantages

Il s'agit d'un avantage à très court terme. En effet, le consommateur qui éprouve des difficultés financières pourra sauter un paiement sans pénalité et affecter l'argent de ce paiement à un autre poste budgétaire jugé plus urgent.

Inconvénients

Le congé de paiement n'est pas assorti d'un congé des intérêts. Si un consommateur qui a l'habitude de payer son compte au complet décide de profiter du congé de paiement, le mois suivant, les intérêts vont s'ajouter sur ses achats du mois précédent.

Si un consommateur garde un solde récurrent sur sa carte de crédit, les intérêts continueront de s'accumuler, réduisant ainsi la proportion des paiements subséquents qui serviront à rembourser le capital. Le détenteur de carte prendra donc encore plus de temps à rembourser sa dette.

RISTOURNE SUR LES ACHATS

Le concept

Terminons avec les ristournes sur les achats. À titre de programme de fidélisation, certains émetteurs ont décidé d'offrir de l'argent, tout simplement. Cet argent est, la plupart du temps, présenté comme une ristourne annuelle équivalant à un pourcentage des achats effectués avec la carte de crédit au cours de l'année précédente et qui est crédité à l'un des relevés de compte du détenteur de carte.

Avantages

L'avantage d'un tel système de ristourne est évident. Une remise en argent appliquée au solde d'un compte de carte de crédit évite tous les tracas que comportent les programmes de fidélisation par point. La remise en argent évite aux consommateurs de choisir un bien ou un service dont ils n'ont pas réellement besoin pour obtenir une récompense.

Inconvénients

Le pourcentage de la ristourne est beaucoup plus bas que le taux d'intérêt qui sera appliqué sur des achats non payés. Il faut donc que le consommateur rembourse sa dette en entier tous les mois avant l'expiration du délai de grâce pour que la ristourne soit un gain net. Sinon, le faible pourcentage de la ristourne ne fera que compenser une partie des intérêts payés durant l'année. Un consommateur qui souhaiterait remplacer sa carte de crédit par une carte offrant des ristournes en argent devrait s'assurer que le taux de la nouvelle carte ne soit pas plus élevé que celui de l'ancienne. Sinon, l'avantage relié à la ristourne pourrait être complètement annulé. Par ailleurs, dans certains cas, le pourcentage de la ristourne est proportionnel aux dépenses effectuées. Ainsi, des dépenses totalisant 3000 \$ ne donneraient droit qu'à la moitié de la ristourne. Le consommateur est ainsi incité à s'endetter.

De plus, certains programmes de ristournes comportent des frais annuels. Il faut donc utiliser la carte suffisamment afin que les dividendes accumulés soient plus élevés que les frais d'adhésion. Parfois, on limite les types de transactions qui donnent droit aux ristournes. Ces pratiques peuvent désavantager le consommateur.

Voilà donc un survol de cinq pratiques qui semblent de prime abord avantageuses pour les consommateurs, mais qui, dans les faits, profitent surtout aux émetteurs de cartes.

Je laisse à Michel Arnold, directeur général d'Option consommateurs, le soin de vous présenter nos recommandations.