

LA PRISE EN COMPTE DES DEPENSES DE TRANSPORTS FUTURES DES MENAGES LORS DES PROJETS D'ACCESSION A LA PROPRIETE DU LOGEMENT.

❧ L'APPROCHE DES ORGANISMES FINANCIERS ❧

I - LE CONTEXTE

L'Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité a réalisé en 1997 pour la DREIF une étude sur la comparaison des dépenses pour le logement et pour les transports des ménages franciliens.

Il s'agissait d'un travail à visée essentiellement méthodologique et qui reste exploratoire, mais ses conclusions n'en paraissent pas moins robustes.

L'étude a ainsi montré que si le taux d'effort pour le logement des ménages franciliens accédants à la propriété est approximativement uniforme sur la région autour d'une moyenne de 28%, témoignant sans doute largement des règles de solvabilité fixées par les établissements financiers, le "taux d'effort" pour les transports varie de 5-7% dans Paris à 30% en Grande Couronne lointaine, certains ménages étant ainsi conduits à consacrer près de 60% de leur revenu, voire davantage, aux seules dépenses de logement et de transports, alors qu'ils auraient vraisemblablement pu dépenser nettement moins au total s'ils avaient accédé dans une zone moins périphérique de leur lieu de travail (même si les taux d'effort mentionnés ici s'appliquent à des revenus moyens par secteur et que ces revenus sont sensiblement plus élevés en zone centrale qu'en périphérie).

Ce constat soulève un certain nombre de questions :

- La baisse historique des taux d'intérêt, les incitations publiques à l'accession (à travers le prêt 0% qui améliore la solvabilité des familles à revenus moyens ou modestes), conduisent certains accédants à acquérir des logements bon marché mais très excentrés par rapport à leurs lieux de travail et entraînent, de fait, un recours quasi systématique à l'usage d'un ou plusieurs véhicules (30 à 50% des ménages possèdent 2 véhicules ou plus en grande couronne)*.
- La limitation des dépenses de remboursement d'emprunt à une fraction des revenus (de 30 à 33% selon l'usage observé chez les établissements financiers) arrive à jouer un rôle tout aussi pervers lorsqu'elle oriente des ménages à revenus modestes vers des zones aux coûts d'accession faibles, mais lointaines et mal desservies.
- Enfin, l'absence d'un véritable choix de statut pour les familles modestes avec enfants, (locataires ou accédants à la propriété) dû en partie au manque de logements sociaux en zone centrale, conduit celles-ci à recourir à l'accession à la propriété en zones périphériques.

* Sources : Motorisation des ménages INSEE/RGP 1990

Les résultats de l'étude de l'INRETS, même s'ils mériteraient d'être bien d'avantage approfondis, et s'ils ne prennent pas en compte les autres motivations que peuvent avoir les ménages pour s'installer en Grande Couronne (besoin d'espace lié à la taille du ménage, attrait pour la maison individuelle,...) laissent supposer que les organismes financiers d'une part, les candidats à l'acquisition d'un logement d'autre part, ne prennent pas ou peu en compte les dépenses de transports induites par la localisation du logement futur.

Cet état de fait paraît triplement fâcheux :

- pour les ménages : leur décision d'accéder à la propriété dans les secteurs périphériques n'est probablement pas toujours optimale (d'un strict point de vue économique, qui n'est évidemment pas le seul point de vue), et peut conduire certains d'entre eux à se trouver en situation difficile en cas de perte d'emploi, de mutation professionnelle, ou d'événements familiaux,
- au regard des objectifs d'aménagement régional et du plan de déplacement urbain : le manque de prise en compte en amont des dépenses de transports conduit de fait à encourager la périurbanisation, à accroître l'usage des véhicules particuliers, et se révèle in fine coûteux pour les collectivités publiques qui doivent investir dans les infrastructures de transport.
- Enfin, le coût temporel lié à l'allongement des temps de transport du fait des manques de fluidité des déplacements et des problèmes liés à la régulation du trafic routier touchent à la fois les ménages et les collectivités.

En raison de ses difficultés, nous rejoignons le constat de l'INRETS pour penser qu'il y aurait matière à réflexion pour rééquilibrer les conditions d'arbitrage entre zones excentrées et zones plus denses, en modulant, par exemple, les notions de taux d'effort selon la desserte du logement, ou en relançant l'attractivité des zones proches, souvent handicapées par des plans d'occupation des sols assez restrictifs.

Avant d'étudier les moyens de concourir à remédier à cette situation, ce qui passe probablement d'abord par des approfondissements et des prolongements à l'étude menée par l'INRETS et ensuite à une information large des parties prenantes, il convient d'étudier plus précisément ce qu'il en est exactement de la prise en compte des dépenses futures de transports dans le montage des opérations d'acquisition d'un logement.

II - LA DEMARCHE DE L'ADIL 75

L'ADIL 75 a interrogé un panel représentatif de ses partenaires établissements financiers sur la manière dont ils prennent en compte les autres dépenses des ménages, et notamment celles concernant les dépenses futures de transports, avant de donner leur accord sur un financement.

- Les ménages sont-ils interrogés sur leurs lieux de travail, de scolarité, leur motorisation, les modes de transports prévisibles...?
- Si ces informations sont recueillies, comment les coûts de transports sont-ils évalués ?
- Quelles sont les règles appliquées pour le calcul du taux d'effort et/ou des "restes à vivre" ?
Quelles dépenses y sont intégrées ?
Quelles sont les limites considérées comme admissibles ...?
- Y-a-t-il une différence dans la manière de prendre en compte les coûts de transports selon le profil financier des ménages, selon la localisation du logement convoité ?

Le questionnaire joint en annexe 1, réalisé par l'ADIL 75 en collaboration avec quelques uns de ses partenaires et avalisé par la DREIF, a permis de mener à bien cette étude en enquêtant trois types d'établissements financiers :

- Les banques dites généralistes
- Les banques spécialisées
- Les organismes d'intermédiation bancaire ou assimilés

Dans la plupart des cas, ce sont les responsables "Prêts aux particuliers" qui ont prêté leur concours à cette enquête.

BANQUES GENERALISTES	BANQUES SPECIALISEES	ORGANISMES D'INTERMEDIATION BANCAIRE
Crédit Mutuel Ile de France	SOVAC	Avenir Finance Habitat
CASDEN - Banque Populaire	Banque WOOLWICH	ACE
Banque SAN PAOLO	Abbey National France	CIRCI
BHE	SOFIAP	Habitat et Finance
SBE	Crédit Immobilier de France	CREDICIL
Crédit Agricole Ile de France	Mutuelle Générale des PTT	
BARCLAY'S	Crédit Foncier de France	
Caisse d'Epargne Paris Ile de France		

L'étude s'articule autour de trois thèmes principaux - le client, son projet, les règles prudentielles observées par les banques - pour aboutir à une analyse transversale de l'attitude des établissements financiers à l'égard des frais de transports induits par une accession à la propriété.

Le plan retenu se justifie ici par les difficultés, rencontrées lors de l'enquête, à mettre en évidence une attitude homogène observée par les établissements financiers à l'égard de la prise en compte des frais de transports.

PLAN DE L'ETUDE

PREAMBULE

*** Présentation des trois types d'établissements financiers :** Page 8

- Etablissements Généralistes
- Etablissements Spécialisés
- Organismes d'Intermédiation Bancaire

*** La définition du risque tel qu'il est perçu par ces organismes :** Page 9

- Le principe
- Les événements pouvant intervenir durant la vie du prêt
- La gravité des procédures à mettre en oeuvre.

CHAPITRE I : L'APPREHENSION DU RISQUE CLIENT

1 - La prise en compte de la CSP lors de la demande de financement. Page 14

- 1.1 - Les catégories à risque
- 1.2 - La nature du contrat de travail
- 1.3 - L'appréhension du risque chômage
- 1.4 - Profession exercée et localisation du logement

2 - L'incidence du statut de l'emprunteur sur l'étude de la demande de prêt. Page 22

- 2.1 - La prise en compte de la composition familiale
- 2.2 - Personnes à charge et analyse des coûts connexes.
- 2.3 - Origines géographiques de l'emprunteur

3 - L'analyse de la solvabilité du client Page 27

- 3.1 - Les revenus pris en compte
- 3.2 - L'analyse des revenus de transferts
- 3.3 - L'étude des charges en cours au moment de la demande de prêt
- 3.4 - Les dépenses spécifiques liées à la possession d'une automobile
- 3.5 - Le contrôle des déclarations de l'emprunteur

CHAPITRE II : L'ETUDE DU RISQUE LIE A L'OPERATION A FINANCER

1 - La nature de l'opération Page 34

- 1.1 - Les opérations "sensibles"
- 1.2 - Le recours à l'expertise
- 1.3 - L'entretien du nouveau logement

2 - La localisation géographique du bien Page 40

- 2.1 - Le rapprochement lieu de travail / localisation du logement
- 2.2 - L'analyse de la distance
- 2.3 - L'analyse du temps de transport
- 2.4 - La desserte du nouveau logement
- 2.5 - La motorisation nécessaire

3 - Opération à financer et risque "perte à la revente" Page 47

- 3.1 - Le risque prêteur
- 3.2 - Le risque emprunteur

CHAPITRE III : LES REGLES PRUDENTIELLES OBSERVEES PAR LES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

1 - La notion d'apport personnel Page 49

- 1.1 - Les fonds propres
- 1.2 - Les fonds d'emprunts
- 1.3 - Le taux d'apport personnel

2 - Nature et durée du prêt principal Page 52

- 2.1 - Durée et analyse du risque
- 2.2 - L'incidence de la nature du prêt principal

3 - Le taux d'effort Page 54

- 3.1 - Taux d'effort et analyse du risque
- 3.2 - Les pondérations apportées au taux d'effort

4 - La notion de "reste à vivre" Page 57

- 4.1 - Définition du "reste à vivre"
- 4.2 - Le calcul du "reste à vivre"
- 4.3 - L'incidence du "reste à vivre" sur la notion de taux d'effort

5 - Pratique du scoring Page 58

CHAPITRE IV : LES FRAIS DE TRANSPORTS : UNE PRISE EN COMPTE TIMIDE ET CERTAINEMENT A DEVELOPPER

1 - Dans l'analyse du risque client Page 60

- 1.1 - Profession et localisation du bien
- 1.2 - Composition familiale
- 1.3 - Solvabilité présente et future

2 - Dans l'analyse du risque lié à l'opération Page 62

- 2.1 - Les surcoûts dus à l'éloignement
- 2.2 - Le temps passé dans la multiplication des moyens de transport vu comme un facteur aggravant ?

3 - Dans les règles prudentielles mises en place par les prêteurs Page 64

CHAPITRE V : TENTATIVE D'ELABORATION D'UNE METHODOLOGIE SUSCEPTIBLE DE SERVIR DE SUPPORT A L'EVOLUTION DES PRATIQUES

1 - Des aides publiques peu adaptées Page 69

2 - L'évolution des pratiques des établissements financiers Page 70

3 - La sensibilisation des accédants à la propriété Page 71

REMERCIEMENTS Page 73

ANNEXES

- Questionnaire soumis aux établissements financiers Page 74
- Mode de fabrication des budgets types UNAF Page 93
- Extraits de l'étude INRETS - Annarita POLACCHINI et Jean-Pierre ORFEUIL - Page 104
« Les dépenses des ménages franciliens pour le logement et les transports » 1998
- Extraits de l'étude « Dynamique des dépenses de logement et de transport
des ménages franciliens » A. BERRI, C. GALLET et J.L. MADRE - juin 2000 Page 120
- Cartes DREIF - Motorisation des ménages Page 125

**LA PRISE EN COMPTE DES DEPENSES DE TRANSPORTS
FUTURES DES MENAGES LORS DES PROJETS
D'ACCESSION A LA PROPRIETE DU LOGEMENT.**

❧ L'APPROCHE DES ORGANISMES FINANCIERS ❧

PREAMBULE

Présentation des trois types d'établissements financiers enquêtés :

- **Etablissements Généralistes**
- **Etablissements Spécialisés**
- **Organismes d'Intermédiation Bancaire**

Etablissements Généralistes :

Ces organismes sont des banques que l'on pourrait qualifier de traditionnelles, dont le métier est d'apporter un service complet. Le prêt immobilier est ici perçu comme un produit normal qu'une banque de dépôt doit pouvoir proposer à ses clients. Selon la politique suivie par l'établissement, le prêt immobilier sera tantôt un moyen de conserver ses clients face à la concurrence, tantôt un produit captif pour prendre des parts de marché et fidéliser de nouveaux clients (un prêt immobilier dure en moyenne de 10 à 15 ans).

Etablissements Spécialisés :

Françaises ou d'origine étrangère, ces banques ont vocation à ne faire que du prêt immobilier. Généralement à la pointe des nouvelles technologies financières, leurs atouts résident essentiellement dans leurs facultés d'adaptation aux besoins spécifiques de chaque client en lui proposant des produits sur mesure. La méconnaissance du client dûe à l'absence de domiciliation justifie, pour la plupart de ces établissements, une analyse plus stricte des dossiers.

Organismes d'Intermédiation Bancaire :

Le rôle de ces organismes est bien différent des précédents. Intermédiaires, ils ne prêtent pas directement de l'argent mais mettent en relation prêteurs et emprunteurs selon leurs profils. Attentifs au montage du dossier, il faut savoir que la décision d'octroi du prêt ne leur appartient pas. Tantôt émanation du secteur social (notamment du 1% logement), tantôt entreprise purement privée (courtiers), leurs méthodes d'analyses et leurs approches des dossiers peuvent être très différentes.

L'ensemble de ces établissements ont, cependant, un objectif commun : satisfaire le client en limitant au mieux le risque (pour autant que le risque nul existe...).

AVERTISSEMENT :

Les réponses classées de 1 à 4 dans l'ensemble des tableaux signifient :

1 = pas de risque

2 = risque moyen

3 = risque prononcé

4 = rédhibitoire

LA DEFINITION DU RISQUE TEL QU'IL EST PERCU PAR LES ETABLISSEMENTS PRETEURS

• Le principe

La majorité des prêteurs (17 sur 20) définit en premier lieu le risque comme "la capacité de l'emprunteur à assurer pendant toute la durée du prêt le remboursement régulier des échéances".

Ce constat est confirmé tout au long des réponses au questionnaire où l'on pourra remarquer la grande vigilance des banques concernant l'analyse de la situation présente et passée de l'emprunteur au moment de la demande de prêt (situation professionnelle, familiale, niveau de revenus, charges en cours, prestations familiales...).

On s'interrogera cependant sur la capacité (ou la volonté) des établissements financiers à exercer des prospectives sur le futur. En effet, si les établissements prêteurs examinent très précisément les caractéristiques de l'emprunteur au jour de la demande de prêt, très peu d'entre eux exercent des projections dans le temps, en recherchant les dépenses nouvelles engendrées par l'accession à la propriété de leur client.

On retiendra notamment l'absence d'analyse concernant les impôts nouveaux, les frais de scolarités à engager pour les enfants grandissant et, surtout, les frais provoqués par un éventuel éloignement du lieu de travail : les frais de transports.

Quelque soit la nature des établissements enquêtés (généralistes, spécialisés ou intermédiaires), cette absence de perspective est vérifiée et donne l'impression que le "bon client" acheteur de crédit restera le "bon client" de demain. Cette impression est cependant à tempérer pour les établissements généralistes, qui à priori connaissent bien leur emprunteur, bancairisé généralement depuis longtemps chez eux.

Par ailleurs, ce "risque futur" est inclus dans le calcul du taux du prêt (coût facturé au client) et ce dernier apporte peut-être suffisamment de garanties au prêteur pour s'en contenter.

• Notion de risque et événement intervenant durant la vie du prêt

Pour approfondir la définition du risque tel qu'il est perçu par les prêteurs, nous les avons interrogés sur des événements pouvant intervenir au cours de la vie du prêt et sur l'importance qu'ils y attachaient (Tableau 1).

T1

La gravité des événements survenant au cours de la vie du prêt

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Risques	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Incident de paiement ponctuel	2	5	1	-	3	4	-	-	1	1	3	-	6	10	4	-
demande de réaménagement de prêt	2	4	2	-	2	3	2	-	-	2	1	1	4	9	5	1
Remboursement anticipé	6	2	-	-	4	2	1	-	4	-	-	-	14	4	1	-
Non remboursement des intérêts	-	-	4	4	-	-	3	4	-	-	1	4	-	-	8	12
Non remboursement du capital	-	-	3	5	-	-	2	5	-	-	-	5	-	-	5	15
Non remboursement du capital et des intérêts	-	-	2	6	-	-	2	5	-	-	-	5	-	-	4	16
Chômage	-	-	7	1	-	2	5	-	-	1	2	2	-	3	14	3
Divorce	-	4	3	1	-	3	4	-	-	3	1	1	-	10	8	2
Perte à la revente	-	1	2	5	-	3	-	4	-	-	2	1	-	4	4	10
Nombre de réponses	8/8				7/7				5/5				20/20			

C'est sans aucun doute le risque chômage qui est perçu de la manière la plus négative. Pour 17 établissements sur 20, cet événement revêt un caractère de gravité prononcée, voir irrémédiable. Celui-ci entraîne dans la plupart des cas les non remboursements du capital et des intérêts du prêt, jugés, quant à eux irrémédiables.

Le non remboursement du capital et des intérêts du prêt conduisant naturellement à la revente du bien, (volontaire, dans le meilleur des cas, ou forcée) c'est le risque "perte à la revente" qui est ensuite noté comme événement de grande gravité.

En effet, dans l'hypothèse où le prix de vente du bien ne couvre pas le capital restant dû du prêt, et le cas échéant, les impayés en cours, le créancier devra poursuivre son débiteur alors même que celui-ci n'est plus solvable, avec tous les risques financiers que cela entraîne.

On remarquera que le risque "perte à la revente" n'est réellement appréhendé que par les établissements prêteurs, les organismes d'intermédiation bancaire ne supportant pas directement

cette charge (seule leur image auprès des établissements financiers pourrait en souffrir si ce type de sinistre était fréquent avec leurs clients).

Par ailleurs, le risque divorce est jugé de gravité moyenne ou prononcé par 18 établissements sur 20, le risque reposant essentiellement sur la nature du divorce (amiable ou conflictuelle).

A l'opposé, le remboursement anticipé est toujours considéré comme pas ou peu grave, surtout s'il est justifié par la revente du bien pour réaliser une nouvelle accession à la propriété.

Enfin, les demandes de réaménagement de prêt et les incidents de paiement ponctuels inquiètent peu les prêteurs dès lors que l'événement présente véritablement un caractère exceptionnel.

- **la gravité des procédures à mettre en oeuvre**

Enfin, nous avons cherché à déterminer de quelle manière les procédures à mettre en œuvre pour parer au risque d'impayés sont appréhendées par les établissements prêteurs.

Pour 13 d'entre eux, le niveau de gravité est estimé par rapport aux coûts de gestion afférents aux procédures à engager et pour leur quasi totalité (18 sur 20) selon la nature de la procédure, celle-ci allant de la simple lettre de rappel à la saisie et vente du bien (tableaux 2 et 3).

T2

L'appréhension du niveau de gravité en terme de réponse mis en œuvre et coûts de gestion y afférents

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Niveau de gravité, type de réponse / Coût de gestion	5	3	4	3	4	1	13	7
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	Gravités	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Lettre de rappel	7	1	-	-	4	2	-	-	3	1	-	-	14	4	-	-
Entretien personnalisé	3	4	1	-	2	2	2	-	3	1	-	-	8	7	3	-
Réaménagement du prêt	1	2	5	-	1	3	2	-	-	2	2	-	2	7	9	-
Saisie d'huissier	-	-	2	6	-	-	2	4	-	-	-	4	-	-	4	14
Mise en jeu de la caution	-	-	5	3	-	-	4	2	-	-	1	3	-	-	10	8
Saisie du FGAS	-	-	2	4	-	1	1	2	-	-	1	2	-	-	4	8
Saisie et vente du bien	-	-	-	8	-	-	-	7	-	-	-	4	-	-	-	18
Nombre de réponses	8/8				6/7				4/5				18/20			

On observe une hiérarchie dans la gravité des procédures à mettre en œuvre. La simple lettre de rappel et l'entretien personnalisé font partie de l'activité courante des prêteurs et sont considérés comme peu ou moyennement graves.

Le réaménagement du prêt, imposé par le prêteur, est assez proche avec toutefois un jugement plus sévère de la part des banques généralistes qui estiment pour 5 d'entre elles que l'événement revêt un caractère de gravité prononcé. L'explication apportée par ces dernières repose sur la connaissance du client.

Elles considèrent en effet, qu'un réaménagement imposé reflète une habitude de consommation inadéquate avec l'effort financier exigé par le remboursement régulier d'un prêt immobilier.

Ces établissements préfèrent de loin un réaménagement demandé par le client, signe d'une gestion consciente et éclairée du budget familial, à un réaménagement forcé, preuve de difficultés financières dont l'issue est à ce stade incertaine.

Cette dernière réflexion est aussi mise en avant par les autres prêteurs.

La saisie d'huissier, mise en jeu de la caution et saisie du FGAS sont considérées par tous comme des procédures de gravité prononcée, voire irrémédiable. Ce sentiment partagé montre que dès lors qu'un contentieux est engagé, il existe peu de chances de revenir à une gestion normale du prêt.

On soulignera cependant la volonté exprimée par certains prêteurs à vocation mutualiste ou sociale, de mettre tout en œuvre pour parvenir à un règlement amiable des difficultés de leur client, et de permettre à celui-ci de mener à bien son opération.

Enfin, la saisie et la vente du bien sont considérées par tous comme l'événement le plus grave, constat d'échec de leur métier.

Grave pour le client, tant sur le plan social que financier, et, bien sûr, grave pour le prêteur qui, dans bien des cas, ne recouvrira pas l'intégrité de sa créance.

De cette définition du risque, découle l'analyse de toute demande de prêt, de son environnement et de son objet.

Il s'agit pour le prêteur d'évaluer le risque de non paiement dû à des aléas à prendre en compte au départ. Pour anecdote, on citera cette formule d'un banquier qui montre cependant très bien la complexité de cette analyse : " le plus grand risque, c'est de ne pas en prendre".

CHAPITRE I : L'APPREHENSION DU RISQUE CLIENT

L'enquête met en évidence la grande attention prêtée par les établissements financiers à l'analyse des caractéristiques de l'emprunteur au moment de la demande de prêt. La situation actuelle du client est étudiée, son passé récent analysé, tant par la consultation des fichiers d'incidents de paiement que par celle de ses comptes bancaires.

Toute la partie du questionnaire relative à cet état est donc particulièrement bien renseignée par les établissements enquêtés (CSP, statut de l'emprunteur, analyse de solvabilité).

1 - La prise en compte de la CSP lors de la demande de financement

Pour 90% des établissements enquêtés, la profession de l'emprunteur intervient dans le processus décisionnel d'octroi du prêt (Tableau 4), mais ne sera analysée en corrélation avec le lieu de travail que dans 40% des cas.

T4

Profession de l'emprunteur et acceptation du prêt (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Lors de la demande de prêt, la profession de l'emprunteur à t-elle une incidence sur l'acceptation ?	7	1	7	-	4	1	18	2
Appréciation subjective	7	-	3	-	4	-	14	-
Grille d'analyse	-	-	4	-	-	-	4	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Analysée d'une manière purement subjective par la majorité des prêteurs (14 sur 18), la profession est cependant étudiée à travers une grille d'analyse par 4 établissements spécialisés sur 7.

La grille d'analyse se substitue ici à la connaissance du client et constitue plutôt une aide prudentielle.

1.1 Les catégories socioprofessionnelles à risque (Tableau 5)

T5

Risque et Catégorie socio-professionnelle (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement Risques	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Ouvriers	4	3	-	-	5	2	-	-	3	1	-	-	12	6	-	-
Employés	4	3	-	-	5	2	-	-	3	1	-	-	12	6	-	-
professions intermédiaires	5	3	-	-	5	2	-	-	2	1	1	-	12	6	1	-
professions libérales	2	6	-	-	1	6	-	-	-	2	2	-	3	14	2	-
Cadres	5	3	-	-	5	2	-	-	2	2	-	-	12	7	-	-
Artisans, commerçants, chefs d'entreprises	1	6	1	-	-	3	4	-	-	1	2	1	1	10	7	1
Travailleurs indépendants	1	6	1	-	-	3	4	-	-	2	2	-	1	11	7	-
Travailleurs saisonniers	-	-	8	-	-	1	2	4	-	-	2	2	-	1	12	6
retraités	8	-	-	-	5	2	-	-	1	3	-	-	14	5	-	-
Chômeurs	-	-	1	7	-	-	1	6	-	-	2	2	-	-	4	15
Nombre de réponses	8/8				7/7				4/5				19/20			

Unaniment, ce sont les retraités qui représentent le meilleur risque pour un établissement financier. Revenus réguliers et durée courte de crédit font de cette CSP une clientèle privilégiée, pour autant que le projet soit en harmonie avec le budget engagé.

Dans leur ensemble, les établissements financiers considèrent les salariés comme un bon risque, quelque soit la place qu'ils occupent au sein de l'entreprise (ouvriers, employés, professions intermédiaires, cadres). La stabilité de l'emploi et des revenus jouent ici à plein en leur faveur et positive leur demande de prêt.

Certains établissements sont cependant attentifs au secteur d'activité, au motif qu'un ouvrier en situation de perte d'emploi se reclassera plus difficilement qu'un employé.

La même attention sera portée aux cadres dirigeants, lorsqu'ils sont nommés en conseil d'administration.

Par ailleurs, la stabilité de l'emploi étant moins forte en Ile de France qu'en Province, certains établissements assiéront plus leur analyse sur l'ancienneté dans l'emploi que sur la CSP (Tableau 6).

T6

Risque et ancienneté des salariés dans leur emploi (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Risques	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Moins de 2 ans d'ancienneté	1	4	3	-	5	1	1	-	1	1	2	-	7	6	6	-
2 à 5 ans d'ancienneté	4	4	-	-	5	2	-	-	2	2	-	-	11	8	-	-
Plus de 5 ans d'ancienneté	3	5	-	-	5	2	-	-	2	2	-	-	10	9	-	-
Salarié de la Fonction Publique	6	2	-	-	5	2	-	-	3	1	-	-	14	5	-	-
Nombre de réponses	8/8				7/7				4/5				19/20			

A ce titre, seuls les salariés présentant une ancienneté inférieure à 2 ans provoquent un réflexe de prudence auprès des prêteurs, et notamment auprès des généralistes (7 sur 8 jugent le risque moyen ou prononcé).

Ce constat se justifie par le faible historique bancaire à la disposition de la banque, le premier emploi étant souvent synonyme d'une bancarisation régulière.

A partir de 2 ans d'ancienneté dans l'emploi, le risque est qualifié de bon ou de moyen pour l'unanimité des prêteurs, quelque soit leur spécificité.

Les salariés de la fonction publique bénéficient quant à eux, d'une image très positive pour 14 établissements sur 19.

Les 5 organismes classant cette catégorie en risque moyen, exercent, pour certaines corporations, une analyse approfondie des relevés de comptes bancaires...

On retiendra, pour le suivi de l'étude, que ce sont ces catégories socioprofessionnelles, généralement sédentaires sur leur lieu de travail, qui devront faire face à de réels changements concernant leurs habitudes de transport et, de fait, à de nouveaux coûts engendrés par l'éloignement éventuel de leur domicile.

Les professions libérales, jugées risque moyen par 14 établissements sur 19, conservent une certaine aura. Les perspectives de produits annexes à leur proposer (placements, assurance vie...), conjuguées à l'image qu'elles drainent relative à leurs revenus, font de cette CSP une catégorie de clientèle relativement captive. Dans la plupart des cas, une analyse un peu plus poussée que celle des salariés permettra de satisfaire leur demande, si celle-ci est compatible avec des revenus réguliers et justifiés dans le passé récent.

Seuls les organismes d'intermédiation bancaire, souvent surpris de leur démarche et donc plus méfiants, classent pour la moitié cette catégorie d'emprunteurs en risque prononcé.

Les artisans, commerçants, chefs d'entreprises et les travailleurs indépendants font l'objet d'une analyse différente.

Parmi les banques généralistes, le risque est classé moyen du fait, ici encore, de la connaissance du client. Si ce dernier présente un profil régulier, tant dans l'ancienneté que dans la perception de ses revenus, le statut professionnel ne présente pas d'handicap particulier pour autant que le projet soit cohérent.

Les banques spécialisées et les intermédiaires, exigeront quant à eux, des garanties plus importantes, analyseront d'avantage les bilans comptables et l'objet de l'opération. La méconnaissance du client est ici préjudiciable à l'acceptation du dossier, classé risque moyen ou prononcé. Le statut du conjoint, salarié à l'extérieur de la société ou non, sera examiné plus finement.

Les travailleurs saisonniers feront, quant à eux, l'objet d'un refus de prêt dans 6 cas sur 19 réponses. Ce rejet provient exclusivement de la part des banques spécialisées et des organismes d'intermédiation bancaire qui le justifient par la méconnaissance du client. Ce sont les banques généralistes, qui, tout en classant le risque comme prononcé, pourront satisfaire une demande si l'emprunteur peut justifier de revenus saisonniers sur plusieurs années. On retrouvera cette exigence chez les 5 autres établissements qui accepteront d'étudier une demande de prêt émanant de cette CSP.

Enfin, et cela ne surprendra guère, les personnes en situation de perte d'emploi sont exclues de l'accès au crédit (pour 15 établissements sur 19) ou classées en risque prononcé (4 sur 19). Seule l'activité d'un conjoint salarié peut ici tempérer un refus définitif (approche subjective).

1.2 La nature du contrat de travail

C'est évidemment le contrat de travail à durée indéterminée - CDI - qui rassure le plus les établissements financiers. Il est jugé sans risque (14) ou risque moyen (5) par les 19 établissements qui ont répondu à la question (Tableau 7).

T7

Risque et nature du contrat de travail (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Intérim	-	-	6	2	-	-	2	5	-	1	1	2	-	1	9	9
CDD	-	1	5	2	-	1	2	4	-	-	2	2	-	2	9	8
CDI	6	2	-	-	5	2	-	-	3	1	-	-	14	5	-	-
Nombre de réponses	8/8				7/7				4/5				19/20			

Les différences d'appréciations se font sur les CDD ou les intérimaires qui seront exclus du crédit pour respectivement 8 et 9 établissements, ou considérés comme risque prononcé pour les autres.

Ici, l'ancienneté de la bancarisation du client revêt une grande importance (connaissance de ses habitudes de vie), de même que la nature du contrat du conjoint coemprunteur le cas échéant.

Par ailleurs, certaines professions (informatique, secrétariat ...), coutumières des contrats à durée limitée, pourront lever l'écueil subjectif du caractère temporaire de l'emploi, pour autant que l'emprunteur puisse justifier du caractère régulier et habituel de cette activité.

Enfin, un apport personnel conséquent pourra éventuellement pallier à un contrat de travail à durée déterminée, si le prêteur peut mesurer avec précision le risque engagé (se rapporter à la partie concernant l'apport personnel).

Par ailleurs, on soulignera l'importance du nombre d'actifs composant le ménage (Tableau 8). 17 établissements sur 20 en tiennent compte pour analyser la solvabilité de leurs clients.

T8 **Prise en compte du nombre d'actifs composant le ménage**

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Le nombre d'actifs est-il pris en compte ?	6	2	6	1	5	-	17	3
Appréciation subjective	6	-	4	-	4	-	14	-
Grille d'analyse	-	-	2	-	1	-	3	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Un contrat à durée déterminée ou un emploi intérimaire seront ainsi traités avec moins de sévérité si le conjoint possède, lui, un contrat à durée indéterminée.

D'autre part, un conjoint actif permet au prêteur de répartir le risque sur deux sources de revenus en cas de perte d'emploi ou de disparition du conjoint.

Ainsi, un établissement impose aux emprunteurs et à leurs conjoints une assurance décès invalidité sur les deux têtes, lorsque l'épouse ou la compagne ne travaille pas. En effet, il estime qu'en cas de décès de celle-ci, de nouveaux frais imprévisibles seront à la charge du conjoint survivant, engendrés notamment par la garde des enfants.

1.3 L'appréhension du risque chômage

Originellement, la question posée aux établissements enquêtés portait sur l'estimation du risque divorce ou chômage lorsque l'on était en présence de couples.

L'ensemble des prêteurs est démuni devant l'évaluation du risque divorce, en dehors des statistiques existant sur le sujet. Or, seule une assurance pourrait couvrir ce risque, avec toute la problématique juridique (on ne peut s'assurer sur un acte volontaire) et psychologique (généralement au moment de l'acquisition, un couple s'entend bien) que cela poserait.

De ce fait, aucun établissement ne prend en compte le risque divorce.

Le risque chômage est, quant à lui, appréhendé par 80% des établissements d'une manière subjective (Tableau 9).

T9 Risque chômage

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Le risque chômage est-il appréhendé ?	5	3	6	1	5	-	16	4
Appréciation subjective	5	-	6	-	5	-	16	-
Grille d'analyse	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

La mesure du risque repose sur le secteur d'activité où exerce l'emprunteur, son statut (salarié, profession libérale, artisan...), et la solidité de l'entreprise.

Ce sont les banques spécialisées et les organismes d'intermédiation bancaire qui sont les plus sensibles à ce sujet. Ici encore, la méconnaissance de leur client les incite à être attentifs à la qualité de son emploi.

Pour l'ensemble des prêteurs, le nombre d'actifs composant le ménage aura une incidence sur l'analyse, pour parer au risque de perte d'emploi de l'un des conjoints.

Ainsi, un revenu de 30 000 francs mensuels, réparti sur deux personnes, sera mieux perçu par le prêteur que dans le cas où seul un des conjoints exerce une activité professionnelle. La répartition du risque prévaut ici sur le statut professionnel de l'emprunteur. Cette répartition sera mesurée en fonction de la quotité du salaire du conjoint sur l'ensemble des revenus du ménage.

1.4 La profession exercée et la localisation du logement

Les dernières questions relatives à l'analyse des catégories socioprofessionnelles des emprunteurs portent sur la nature de la profession exercée et le lieu d'habitation.

En effet, pour appréhender la manière dont les établissements financiers perçoivent l'analyse de leur client, il nous a semblé judicieux de savoir si une corrélation profession et localisation du bien était établie.

Alors que les prêteurs sont tous très attentifs à la situation professionnelle de l'emprunteur (stabilité dans l'emploi, nature de la profession, nature du contrat de travail...), seuls 8 établissements de crédits sur les 20 enquêtés apprécient d'une manière subjective la profession de l'emprunteur par rapport à la localisation du bien convoité (Tableau 10).

T10

Profession exercée et localisation du logement (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La profession exercée est-elle analysée en corrélation avec la localisation du logement ?	3	5	4	3	1	4	8	12
Appréciation subjective	3	-	4	-	1	-	8	-
Grille d'analyse	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Ce sont les banques, généralistes ou spécialisées, qui seront les plus attentives à la nature de la profession, tandis que les organismes d'intermédiation bancaire ne s'y intéressent pas ou en laissent le soin aux prêteurs directs.

Lorsque la profession est examinée, l'attention se porte sur les professions dites "nomades" (routier, taxi, pilote d'avions...), où, dans ce cas, la localisation du bien ne revêt aucune importance du seul point de vue des moyens de transports y afférents.

A l'inverse, les professions très localisées (agents de la RATP, personnel hôtelier...) susciteront de la part du prêteur un examen sur l'éloignement éventuel du logement (voir le chapitre concernant le risque lié à l'opération à financer).

Enfin, la possession d'un véhicule professionnel, examinée d'une manière subjective par 11 établissements, apporte un plus lorsque le dossier de demande de prêt semble un peu "juste" pour le prêteur. Ce sont essentiellement les banques spécialisées qui seront sensibles à cet avantage (Tableau 11), lorsque le véhicule en question est une voiture de tourisme.

T11

Véhicule professionnel

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La possession d'un véhicule professionnel est-elle examinée ?	4	4	5	2	2	3	11	9
Appréciation subjective	4	-	4	-	2	-	10	-
Grille d'analyse	-	-	1	-	-	-	1	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Par ailleurs, faisant un parallèle avec la possession d'un véhicule professionnel, certains établissements financiers tiendront compte des indemnités kilométriques perçues par l'emprunteur pour analyser sa solvabilité.

2 - L'incidence du statut de l'emprunteur sur l'étude de la demande de prêt

Il s'agit ici d'étudier la manière dont les établissements financiers analysent la situation familiale (composition, personnes à charge, origines géographiques) de l'emprunteur pour déterminer les cas où celle-ci sera prise en compte. Elle devrait permettre d'évaluer l'émergence de frais nouveaux lors du passage au statut d'accédant, et notamment concernant ceux liés aux transports.

2.1 La prise en compte de la composition familiale

Pour la quasi majorité des prêteurs (19 sur 20), la composition du ménage est prise en compte, soit d'une manière subjective, soit à travers une grille d'analyse (Tableau 12).

T12

Composition du ménage

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La composition du ménage est-elle prise en compte ?	7	1	7	-	5	-	19	1
Appréciation subjective	4	3	1	6	4	1	9	10
Grille d'analyse	3	4	6	1	1	4	10	9
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

L'explication en est simple, la composition familiale intervenant à plus d'un titre sur l'opération

- statut juridique des emprunteurs (marié, vie maritale, PACS)
- répartition du risque différente selon le nombre de revenus
- présence d'enfants
- prévisions de frais supplémentaires à envisager.

Nous avons aussi interrogé les prêteurs sur la manière dont ils appréhendaient le statut matrimonial de l'emprunteur (Tableau 13).

T13 Risque et composition du ménage

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	Risques	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Célibataire	3	4	-	-	3	4	-	-	3	1	1	-	9	9	1	-
Divorcé(e)	3	3	1	-	2	5	-	-	-	3	2	-	5	11	3	-
Veuf(ve)	4	3	-	-	4	3	-	-	2	3	-	-	10	9	-	-
Autre : 1 actif	3	2	1	1	1	3	3	-	-	-	5	-	4	5	9	1
Autre : 2 actifs	4	1	1	1	2	3	2	-	-	-	5	-	6	4	8	1
Vie conjugale : 1 actif	5	2	-	-	3	3	1	-	1	3	1	-	9	8	2	-
Vie conjugale : 2 actifs	5	2	-	-	4	3	-	-	3	2	-	-	12	7	-	-
Marié : 1 actif	5	2	-	-	3	3	1	-	2	3	-	-	10	8	1	-
Marié : 2 actifs	6	1	-	-	5	2	-	-	4	1	-	-	15	4	-	-
Appréciation subjective	7				6				5				18			
Grille d'analyse	-				1				-				1			
Nombre de réponses	7/8				7/7				5/5				19/20			

Parmi les 19 établissements ayant répondu à la question, 18 déclarent exercer cette démarche d'une manière tout à fait subjective.

Ce sont en premier lieu les couples mariés ou en état de vie conjugale et disposant de deux sources de revenus qui présentent le meilleur profil.

Ils sont classés sans risque ou en risque moyen pour respectivement 70 et 90% des enquêtés.

Cette analyse est la même quelque soit la catégorie d'établissements interrogés, et justifiée par le partage du risque sur plusieurs emprunteurs.

En second lieu, les célibataires, veufs(ves), ou couples mariés ou non avec un seul actif présentent une image identique entre eux, avec une répartition équivalente dans le classement entre bon et moyen risque. La raison apportée réside ici dans la stabilité présumée du statut matrimonial, et la cotation légèrement moins favorable que nous observons tient au fait qu'il n'existe qu'une seule source de revenus dans ces ménages.

Par ailleurs, certains établissements seront attentifs à l'âge de l'emprunteur pour éventuellement le classer en risque prononcé (la jeunesse crée le risque...).

En fait, c'est essentiellement l'origine des ressources (multiple ou unique) qui prévaut sur le statut matrimonial.

Les personnes divorcées et vivant seules, occupent, quant à elles, une place particulière. En effet, classées en risque moyen par les enquêtés (11 sur 19), leur profil sera interprété de manières différentes selon l'ancienneté du divorce (récent - risque prononcé; ancien - risque bon) et selon l'établissement prêteur.

Là encore, la bancarisation ancienne du client prend une importance significative.

Le dernier profil d'emprunteur soumis aux établissements financiers, coemprunteurs sans liens particuliers (frères, soeurs, cousins, amis...) est classé en risque prononcé par près de 50% d'entre eux et, particulièrement par les établissements financiers spécialisés et les organismes d'intermédiation bancaire. La méconnaissance du client est ici un handicap, ajoutée au fait que ces établissements considèrent l'acquisition "entre relations" comme un palliatif à un défaut de solvabilité individuelle.

L'approche plus positive des établissements généralistes se justifie ici par la connaissance de leurs clients anciennement bancarisés.

2.2 Personnes à charges et analyse des coûts annexes

A l'unanimité, les établissements enquêtés prennent en compte les enfants à charge (et leur âge) des emprunteurs (Tableau 14).

T14 Age et présence d'enfants

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La présence d'enfants est-elle prise en compte ?	8	-	7	-	5	-	20	-
Leur âge ?	7	1	7	-	5	-	19	1
Appréciation subjective	6	2	1	6	3	2	10	10
Grille d'analyse	2	6	6	1	2	3	10	10
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Dans 50% des cas, l'appréciation sera subjective. Pour les établissements pratiquant la grille d'analyse, celle-ci leur permet de déterminer avec exactitude le droit aux prestations familiales (la grille d'analyse est ici l'apanage des établissements spécialisés).

On notera que la prise en compte des enfants à charge détermine la pérennité de cette source de revenus supplémentaires (prestations familiales) auxquels les prêteurs sont sensibles, pour autant qu'elle présente un caractère de stabilité (Tableau 15).

T15 Enfants et analyses de la solvabilité

Type d'établissement Questions	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Projection de frais supplémentaires	7	1	4	3	2	3	13	7
Frais futurs de scolarité	6	2	4	3	2	3	12	8
Détection de prestations familiales	6	2	7	-	5	-	18	2
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Paradoxalement, si les enfants à charge représentent une source de revenus supplémentaires, leur présence n'incite véritablement les prêteurs à exercer une projection de frais supplémentaires que chez les généralistes.

Ceux-ci seront principalement attentifs aux frais futurs de scolarité et examineront avec soin l'âge et les chances pour ces enfants d'engager des études longues. A cette fin, le milieu socioprofessionnel des parents sera examiné, ainsi que le niveau scolaire atteint par les enfants au moment de la demande de prêt.

En second lieu, la détection de charges supplémentaires dues à la présence d'enfants portera sur d'éventuels frais de garde à prévoir. Lorsque les enfants sont en bas âge, la localisation du bien et sa desserte seront alors étudiées, de manière à déterminer avec l'emprunteur, si cette donnée aura une importance conséquente ou négligeable en terme financier.

Ici, il faut reconnaître que les banques font certainement trop confiance à l'emprunteur qui aura tendance à sous estimer cette charge pour ne pas restreindre sa capacité d'investissement, voir risquer un refus d'engagement du prêteur sur l'opération.

De même, lorsque l'on interroge les prêteurs sur leur façon d'appréhender la motorisation actuelle du ménage et de fait, son autonomie, seuls 5 établissements sur 20 reconnaissent s'intéresser à la question, et d'une manière tout à fait subjective.

Ni le nombre de personnes à transporter, ni l'ancienneté du véhicule ne sont pris en compte, ni évidemment le renouvellement éventuel de celui-ci (Tableau 16).

T16

Motorisation actuelle du ménage

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La motorisation actuelle du ménage est-elle analysée ?	1	7	3	4	1	4	5	15
Si oui : Selon le nombre de personnes	-	1	1	2	-	1	1	4
L'âge du véhicule	-	1	1	2	-	1	1	4
La puissance fiscale	-	1	-	3	-	1	-	5
Appréciation subjective	1	-	2	-	1	-	4	-
Grille d'analyse	-	-	1	-	-	-	1	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Enfin les dernières questions relatives au statut de l'emprunteur, concernaient son origine géographique.

2.3 Origine géographique de l'emprunteur

Seuls 7 établissements sur 20 admettent prendre en compte la nationalité de l'emprunteur dans leur processus de décision. Parmi ceux-ci, la moitié étudie véritablement le pays d'origine, et reconnaît avoir une vision négative envers certaines nationalités, tandis que les autres se bornent à classer leur client entre : France métropolitaine, Pays de la CEE et autres.

On précisera que cette appréciation est toujours subjective , la constitution de fichiers fondés sur la nationalité étant interdite (Tableau 17), empêchant de fait, de constituer un historique du contentieux sur ce critère.

T17

Nationalité et ancienneté sur le territoire français de l'emprunteur

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La nationalité de l'emprunteur est-elle prise en compte ?	3	5	3	4	1	4	7	13
L'ancienneté de résidence sur le territoire ?	7	1	5	2	4	1	16	4
Appréciation subjective	8	-	3	-	4	-	15	-
Grille d'analyse	-	-	2	-	-	-	2	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Dans certains cas, l'origine ethnique de l'emprunteur sera perçue positivement, car rattachée à des modèles de consommation plus prudents que ceux observés habituellement en métropole.

A l'inverse, l'ancienneté de résidence sur le territoire national sera prise en compte dans 16 cas sur 20. Il s'agit ici pour le prêteur, de vérifier la stabilité de résidence de son client étranger. Dans la plupart des cas, une antériorité de résidence d'au moins 2 ans sera demandée, quelques établissements portant ce délai à 5 ans.

Dernière partie du questionnaire relative à l'analyse des caractéristiques de l'emprunteur, la solvabilité du client est un élément majeur dans le processus décisionnel.

3 - L'analyse de la solvabilité du client

3.1 Les revenus pris en compte

La quasi totalité des prêteurs (18 sur 20), est attentive au niveau de revenus du client. L'objectif sera de déterminer avec précision la nature des revenus, leurs régularités et les aléas éventuels pouvant intervenir au cours de la durée du prêt.

Exercice relativement simple pour les banques généralistes - elles connaissent en principe leurs clients - celui-ci peut prendre les tournures d'une véritable enquête policière pour les établissements spécialisés ou d'intermédiation bancaire.

La méthode, commune à l'ensemble des banques, est simple et consiste à déterminer un revenu mensuel moyen, calculé à partir du revenu annuel net de l'emprunteur, divisé par douze.

Si les professions salariés ne posent généralement pas ou peu de difficultés, il peut en être toute autre pour les professions libérales, saisonnières ou celles constituées par les artisans, commerçants ou chefs d'entreprises.

Dans ce cas, une analyse spécifique est mise en place, étudiant tout autant les revenus annoncés lors de la demande de prêt, que ceux perçus les années précédentes. Ici, l'occultation passée à visée fiscale de certaines ressources jouera en défaveur de l'emprunteur...

3.2 L'analyse des revenus de transfert

- Les prestations familiales

Comme nous l'avons vu précédemment, l'étude de la composition familiale permet de détecter l'existence des prestations familiales, tant en terme d'allocations qu'en terme d'éligibilité aux aides au logement.

La plupart des établissements financiers tient compte des prestations familiales pour compléter le revenu de leurs clients (16 sur 20). Seule la nature des prestations prises en compte varie selon les prêteurs avec un souci plus prudentiel observé auprès des banques généralistes (Tableau 18).

T18

La prise en compte des prestations familiales

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Allocations familiales	5	3	6	1	5	-	16	4
Compléments familiales	1	7	4	3	2	3	7	13
Allocation de parents isolés	1	7	3	4	2	3	6	14
Allocation jeune enfant	-	8	2	5	1	4	3	17
APL/AL	6	2	6	1	5	-	17	3
Appréciation subjective	5	-	1	5	3	2	9	7
Grille d'analyse	-	5	5	1	2	3	7	9
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

En effet, celles-ci ne retiennent quasiment jamais les prestations liées aux ressources du ménage ou à la jeunesse du bénéficiaire (complément familial, allocation jeunes enfants).

La prise en compte de ces prestations par certains établissements spécialisés ou d'intermédiation bancaire repose plus sur une méconnaissance des règles d'obtention de la prestation que sur une volonté délibérée de "gonfler" artificiellement le revenu, avec tous les risques que cela suppose.

Dans la plupart des cas, les prêteurs apportent des correctifs à l'effet solvabilisateur des prestations familiales. Certains limitent leurs montants (souvent 1500 francs par mois), d'autres plafonnent l'âge des enfants pour les prendre en compte (généralement de 12 à 16 ans) en mettant en corrélation la durée du prêt et la durée d'éligibilité aux prestations restant à courir.

- Autres revenus de transfert

L'ensemble des établissements financiers tiendra compte des autres revenus de transfert, et, principalement, des pensions alimentaires à recevoir et des revenus fonciers.

- Les pensions alimentaires à recevoir seront prises en compte, dès lors qu'un jugement définitif aura été prononcé et que leur périodicité est vérifiée (attestée par les relevés de compte bancaire du bénéficiaire). Celles-ci sont alors ajoutées aux revenus mensuels de l'emprunteur.
- Les revenus fonciers (les loyers perçus par l'emprunteur), seront pris en compte en partie - de 70 à 80% de leur montant - si le bien mis en location ne souffre plus d'un crédit en cours. Le cas échéant, ils sont eux aussi, ajoutés aux ressources de l'emprunteur.

Le pendant de l'analyse des revenus de l'emprunteur (salaires, revenus de transfert), réside dans l'étude des charges supportées par ce dernier au jour de la demande de prêt.

3.3 L'étude des charges en cours au moment de la demande de prêt

L'ensemble des organismes enquêtés prête une attention toute particulière aux charges supportées par le client lors de la demande de prêt.

On observe leur différence concernant la classification du risque selon la nature et surtout selon la durée des charges en cours (Tableau 19).

T19

L'analyse des charges en cours lors de la demande de prêt

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Crédit en cours de moins de 6 mois	8	-	-	-	7	-	-	-	5	-	-	-	20	-	-	-
Supérieur à 6 mois et inférieur ou égal à 12 mois	5	3	-	-	4	3	-	-	1	4	-	-	10	10	-	-
Supérieur à 12 mois et inférieur ou égal à 24 mois	3	5	-	-	1	6	-	-	-	4	1	-	4	15	1	-
Supérieur à 24 mois	-	6	2	-	-	5	2	-	-	3	1	1	-	14	5	1
Crédit revolving	-	5	3	-	-	3	4	-	-	1	2	2	-	9	9	2
Pension alimentaire à verser	-	7	1	-	-	5	2	-	-	3	2	-	-	15	5	-
Dettes fiscales	-	-	2	6	-	-	2	5	-	-	-	5	-	-	4	16
Appréciation subjective	8				6				5				19			
Grille d'analyse	-				1				-				1			
Nombre de réponses	8/8				7/7				5/5				20/20			

Les dettes fiscales seront jugées, dans 16 cas sur 20, rédhitoires, sauf à l'emprunteur de justifier un différent avec l'administration et de pouvoir faire preuve de sa bonne foi auprès du prêteur.

Pour les quatre établissements (2 généralistes et 2 spécialisés) qui accepteront d'étudier le dossier, le risque est qualifié tout de même de prononcé.

En second lieu, le crédit revolving, jugé risque prononcé ou rédhitoire pour 11 établissements sur 20, pourra être neutralisé si l'emprunteur peut anticiper son remboursement, ou démontrer son faible impact dans sa solvabilité. Le crédit revolving ne devra pas traduire un besoin de trésorerie chronique de la part du client.

Les crédits en cours supérieurs à 12 mois seront quant à eux, pris en compte et déduits de l'effort financier mensuel admis comme raisonnable.

Concernant les crédits en cours, certains établissements proposent à leur client d'appliquer la technique dite de "lissage" durant la durée restant à courir, d'autres proposent d'englober le capital restant dû dans le financement de l'opération d'acquisition du bien. Cette dernière solution se traduisant cependant par un coût non négligeable, l'emprunteur transformant un crédit à court terme en un crédit à long terme.

Certains établissements (4 sur 20), pratiquent à l'égard des pensions alimentaires dues une politique très prudentielle mais désolvabilisatrice pour leur client. A l'image d'un crédit en cours, la pension alimentaire est déduite de la mensualité possible de remboursement susceptible d'être consacrée au crédit immobilier. On imagine l'effet induit sur un revenu de 20 000 francs mensuel, qui en terme de solvabilité, pourrait supporter une charge logement de 6000 francs par mois (30% du taux d'effort), et devant faire face au paiement d'une pension alimentaire de 4000 francs mensuel.

Dans ce cas, le client ne peut plus consacrer au remboursement d'un crédit immobilier que la somme de 2000 francs mensuel, contre 4200 francs dans l'hypothèse retenue par la plupart des prêteurs, qui déduisent la pension alimentaire des ressources globales de l'emprunteur.

Enfin, on retiendra que les crédits en cours inférieurs à 12 mois ne sont pas, ou peu, considérés comme fait générateur de risque par le prêteur.

L'ensemble des charges en cours est apprécié d'une manière tout à fait subjective par les différents établissements financiers.

Pour approfondir l'approche du client effectuée par les établissements financiers, nous les avons interrogés sur la manière spécifique dont ils appréhendaient un crédit en cours lié à l'acquisition d'une automobile.

3.4 Les dépenses spécifiques liées à la possession d'une automobile

Lorsque l'emprunteur supporte un crédit automobile au moment de la demande de prêt, celui-ci est considéré comme une charge habituelle et renouvelable dans 14 cas sur 20 (Tableau 20).

T20

Crédit automobile en cours lors de la demande de prêt

Type d'établissement Questions	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Celui-ci est-il pris en compte comme une charge habituelle et renouvelable ?	6	2	6	1	2	3	14	6
Et les dépenses de fonctionnement du véhicule ?	-	8	-	7	-	5	-	20
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Ainsi, l'effort financier supporté par le client sera pris en compte pendant toute la durée du prêt immobilier, quant bien même la durée restant à courir du crédit voiture serait limitée à quelques années. La prudence des établissements financiers est ici tout à fait louable, puisque, bien évidemment, cette charge est renouvelable.

On remarquera que ce sont les organismes d'intermédiation bancaire qui auront le plus la tentation d'occulter cette charge. Rappelons que leur métier n'est pas de prêter, mais de mettre en relation prêteur et emprunteur. De fait, ils ne supportent pas directement le risque de surendettement...

Si nécessaire, l'effet de charge initié par un crédit automobile pourra être gommé par la perception d'indemnités kilométriques, voire de remboursement de notes de frais de la part de l'emprunteur.

En tout état de cause, les dépenses de fonctionnement du véhicule ne sont jamais prises en compte (assurances, vignettes, carburants, entretien...).

Enfin, pour la quasi totalité des prêteurs (19 sur 20), la charge correspondant au remboursement du crédit automobile viendra en diminution de la mensualité possible de remboursement à consacrer au prêt immobilier.

Pour un seul établissement (intermédiation bancaire), elle vient en diminution des ressources globales du ménage. Cette hypothèse, plus favorable à l'emprunteur, n'est cependant pas sans risque...

En conclusion, les prêteurs le reconnaissent tous, il est préférable de souscrire un prêt immobilier avant tout crédit automobile, les critères d'acceptation de ce dernier étant bien plus souples. L'analyse de solvabilité du client reposant, avant tout, sur ses déclarations, nous avons interrogé les établissements financiers sur la manière dont ils les contrôlaient.

3.5 Le contrôle des déclarations de l'emprunteur

Le contrôle est bien plus simple pour les banques généralistes que pour les autres catégories de prêteurs. En effet, la bancairisation de leur client permet à celles-ci d'analyser facilement l'historique, le mode de vie et les capacités d'épargne.

Elles se contenteront généralement du dernier avis d'imposition, de trois bulletins de salaires et d'une fiche d'état civil pour appréhender le risque client.

Les établissements spécialisés et les organismes d'intermédiation bancaire exigeront, en plus, des relevés de compte bancaires (souvent des 3 ou 4 derniers mois) auxquels pourront s'ajouter toutes pièces jugées utiles par le prêteur.

Quelque soit la nature de leur établissement, les prêteurs interrogeront systématiquement les fichiers d'incidents de paiement Banque de France.

L'appréhension du risque client, montre, nous l'avons vu, la grande attention prêtée par les établissements financiers à l'analyse des caractéristiques de l'emprunteur au moment de la demande de prêt.

C'est cependant la nature de l'opération qui permettra aux établissements financiers d'établir précisément le niveau du risque dans lequel leur client souhaite s'engager et, par la même, décider si oui ou non ils pourront satisfaire sa demande.

La position des établissements financiers est claire, il s'agit ici de maîtriser au mieux les surcoûts engendrés par l'opération et de pallier au risque perte à la revente en cas de sinistre (saisie et vente du bien).

On verra que l'analyse de la localisation du bien est fondée sur la valorisation possible de celui-ci, et que l'incidence de son éloignement par rapport au lieu de travail n'est pas, ou très insuffisamment pris en compte. Or cette donnée est très importante et génère des coûts non négligeables sur le budget futur du ménage, en terme notamment, de frais de transport.

CHAPITRE II : L'ETUDE DU RISQUE LIE A L'OPERATION A FINANCER

1 - La nature de l'opération

C'est la nature de l'opération, qui, de l'avis des établissements financiers, engendre les surcoûts les plus difficiles à maîtriser. Pour notre part, nous considérons qu'il faut bien évidemment en tenir compte, mais ces surcoûts liés à la nature de certaines opérations bien définies sont des surcoûts ponctuels et ne se renouvellent pas dans le temps. A l'inverse, des coûts non estimés, liés aux frais de transport engendrés par l'éloignement éventuel du domicile, seront des coûts renouvelables tout au long de la durée de l'emprunt et de fait, bien plus difficiles à gérer.

1.1 Les opérations "sensibles"

Pour 18 établissements sur les 20 enquêtés, la nature de l'opération aura une incidence sur l'acceptation du dossier (Tableau 21).

T21

Risque et nature de l'opération

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La nature de l'opération à financer a-t-elle une incidence sur l'acceptation ?	7	1	7	-	4	1	18	2
Appréciation subjective	6	1	4	3	4	-	14	4
Grille d'analyse	1	6	3	4	-	-	4	10
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Perçue presque toujours d'une manière subjective, il existe une certaine hiérarchie dans l'appréhension de la nature de l'opération (Tableau 22).

T22 Risque et nature du bien à financer

Type d'établissement Risques	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Achat d'un ancien logement	7	1	-	-	5	2	-	-	4	-	-	-	16	3	-	-
Achat d'un logement neuf achevé	8	-	-	-	6	-	1	-	4	-	-	-	18	-	1	-
VEFA	3	4	1	-	4	2	1	-	-	4	-	-	7	10	2	-
Achat et amélioration	2	6	-	-	1	4	2	-	-	3	1	-	3	13	3	-
Achat d'un terrain et construction	1	5	2	-	1	2	4	-	-	3	1	-	2	10	7	-
Achat d'un terrain seul	3	3	-	2	1	1	2	3	-	2	2	-	4	6	4	5
Construction d'une maison individuelle	3	3	2	-	4	2	1	-	1	2	1	-	8	7	4	-
Achat en SCI	4	2	1	2	1	2	2	2	-	1	2	1	4	5	5	5
Nombre de réponses	8/8				7/7				4/5				19/20			

En premier lieu, l'acquisition d'un logement achevé (neuf ou ancien) apparaît comme une opération sans risque pour la plupart des prêteurs.

On ne s'étonnera pas de cette appréciation, l'ensemble des coûts induits par ce type d'achat pouvant être parfaitement maîtrisé dès le début de l'opération (frais de notaire, menus travaux de "rafraîchissement").

En second lieu, la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA), l'achat d'un bien ancien et la réalisation de travaux d'amélioration (à financer en même temps) et la construction seule d'une maison individuelle (sans le financement du terrain), présentent un risque qualifié de moyen, voir bon, par la majorité des prêteurs.

Ceux-ci seront attentifs à la qualité du constructeur et aux garanties offertes par ce dernier pour s'engager dans ces opérations.

Par ailleurs, l'achat d'un bien existant et la réalisation de travaux d'amélioration susciteront chez certains établissements (spécialisés ou intermédiaires), des interrogations sur la valorisation effective du bien après travaux.

C'est ensuite l'opération concomitante achat d'un terrain et construction d'une maison individuelle qui sera analysée avec le plus de soins par les prêteurs. Qualité du constructeur, analyse des devis et descriptifs techniques seront passés en revue, pour déterminer très exactement les travaux éventuels restant à la charge de l'acquéreur et, bien sûr, leurs coûts. Ce sont ces opérations qui, généralement, présentent le plus de risque de surcoûts, soit que ceux-ci soient volontairement occultés par le constructeur pour faire "passer" un dossier, soit que cette manoeuvre émane de l'emprunteur lui-même, désirant conserver des travaux à sa charge pour minimiser son engagement financier faute de moyens suffisants.

L'acquisition d'un terrain seul est considérée comme risque moyen ou prononcé par la moitié des établissements, cette opération suscitant des interrogations quant à la faculté ultérieure du client à faire construire (autorisation administrative ou moyens financiers suffisants).

Pour certains, l'achat d'un terrain seul entraîne une suspicion de double emprunt.

Par ailleurs, 5 établissements ne financeront pas ce type d'opération, non éligible à leurs prêts immobiliers.

Enfin, l'achat en SCI divise les prêteurs dans leur appréciation du risque. Qualifiée sans risque par la moitié des banques généralistes (la connaissance du client revêt ici une grande importance), cette opération est classée en risque moyen ou prononcé par 10 établissements sur 20. La multiplicité des emprunteurs justifie leur choix, et les incite à étudier avec soin la solvabilité de chacun d'entre eux. On notera que cinq établissements ne financent pas ces opérations.

1.2 Le recours à l'expertise

Seuls deux établissements pratiquent l'expertise systématique du bien à financer (Tableau 23). Ces établissements spécialisés disposent d'un service d'expertise interne pour juger de la qualité du gage pour lequel ils vont s'engager. L'expertise ici est décisionnelle dans le processus d'analyse du risque. On notera que le service n'est pas facturé au client...

T23

Risque et expertise du bien à financer

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Recours systématique à l'expertise	-	8	2	5	-	5	2	18
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Pour les 18 établissements ne pratiquant pas le recours systématique à l'expertise, on retiendra les méthodologies observées :

Dans la plupart des cas, un financement de 90 à 100%, des travaux importants à réaliser, entraîneront une analyse attentive du bien à financer. Soit le recours à l'expertise sera engagé, soit les prêteurs utiliseront leurs relais de proximité pour évaluer la véritable valeur du bien.

Dans ce dernier cas, les banques généralistes font reposer la décision finale sur les directeurs d'agences, considérés comme les mieux à même d'évaluer un marché local.

Les établissements spécialisés, les organismes d'intermédiation bancaire, ne disposant pas, ou peu, de relais sur le terrain, auront, quant à eux, recours à l'analyse de la presse locale (essentiellement les « gratuits ») ou interrogeront les agences immobilières.

Pour certains établissements, une visite du bien, soit extérieure, soit plus approfondie, suffira à estimer la valeur réelle de l'engagement. Dans le cas contraire, la décision finale sera confirmée par un recours à l'expertise.

Souvent cette enquête de valeur se fera sans en avertir le client et restera transparente pour lui.

On notera l'attention particulière apportée par les établissements spécialisés dans le cas de prêts sociaux (PAS) et d'opérations de construction de maisons individuelles : le chantier sera souvent visité 2 ou 3 fois au cours de la construction pour vérifier le bien fondé des appels de fonds. La clientèle, généralement plus sociale que celle s'engageant dans l'acquisition de biens achevés, justifie cette précaution.

Ainsi c'est une estimation fondée sur une analyse empirique qui emporte la préférence des prêteurs, justifiée par leur connaissance du terrain et par une volonté de limiter au mieux les coûts de gestion de l'instruction de la demande de prêt.

Enfin, pour appréhender dans le détail l'étude du risque lié à l'opération à financer, nous avons interrogé les prêteurs sur leur façon d'estimer ou non, les frais liés à l'entretien du nouveau logement.

1.3 L'entretien du nouveau logement

Les frais de fonctionnement du nouveau logement ne sont pris en compte que par 6 établissements sur 20 (Tableau 24). Ce constat confirme ici le peu d'attention prêté par les établissements financiers aux dépenses annexes de leur client.

T24

L'entretien du nouveau logement

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Les frais liés à l'entretien , sont ils pris en compte ?	2	6	3	4	1	4	6	14
Appréciation subjective	2	-	3	-	-	-	5	-
Grille d'analyse	-	-	-	-	1	-	1	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Les modes d'énergies (électricité ou gaz, individuel ou collectif), l'âge, la nature et le statut du logement ne sont pas, ou peu, pris en compte.

On remarquera que ce sont les établissements spécialisés (3 sur 7) qui sont, ici, les plus attentifs à ces frais annexes. Ne connaissant pas les habitudes de vie de leurs clients, cette précaution est ici justifiée.

Enfin, lorsque les frais liés à l'entretien du nouveau logement sont pris en compte (Tableau 25), on pourra noter que c'est la nature de l'opération qui déclenche ce réflexe. L'achat d'une maison individuelle incitera le prêteur à se pencher sur son mode d'énergie, tandis que l'acquisition en copropriété l'invitera à analyser le "risque travaux à venir sur les parties communes de l'immeuble".

T25

La prise en compte des critères liés à l'entretien du nouveau logement

Type d'établissement Risques	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Age	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
Localisation	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
Mode d'énergie	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-
Taille	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	-
Nature	1	-	-	-	2	-	-	-	1	-	-	-	4	-	-	-
Surface du terrain	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
Travaux sur partie communes	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-
Nombre de réponses	2/8				2/7				1/5				5/20			

Ainsi, l'analyse de l'opération apporte des renseignements précieux aux établissements prêteurs pour mesurer la qualité du gage sur lequel ils vont s'engager. Cette analyse ne pourrait cependant leur suffire pour estimer les risques de pertes en cas de revente liée à un contentieux.

L'analyse de la localisation géographique intervient ici, pour déterminer les chances de valorisation du bien. On regrettera que cette étude de localisation n'ait de finalité principale que la mesure du risque revente, et ne s'attache pas aux coûts supplémentaires engendrés par l'éloignement éventuel.

2 - La localisation géographique du bien

16 établissements sur 20 reconnaissent étudier la situation géographique du bien à financer (Tableau 26). Appréciation subjective dans la plupart des cas, cette analyse est essentiellement fondée sur la bonification future de l'emplacement. Une localisation lointaine, mal desservie, aura, à la revente, peu de chance d'attirer des candidats vers le produit.

T26

Situation géographique du bien à financer

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La situation du bien est-elle analysée ?	6	2	7	-	3	2	16	4
Appréciation subjective	6	-	5	-	2	-	13	-
Grille d'analyse	-	-	2	-	1	-	3	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Pour notre part, nous nous sommes attachés à interroger les prêteurs sur la manière dont ils appréhendaient la localisation du bien par rapport aux frais de transport qu'elle pouvait engendrer.

Il nous faut reconnaître ici que les éventuels surcoûts, aux risques de mettre en péril le bon déroulement de l'opération d'accession à la propriété, sont, dans la plupart des cas, sous estimés, voir purement et simplement écartés.

2.1 Le rapprochement lieu de travail / localisation du logement

Dans 70% des cas, les établissements financiers mettent en parallèle la localisation du bien et le lieu de travail. D'appréciation subjective, on remarquera que ce sont les banques généralistes qui sont les moins attentives à cette notion (seulement 50% d'entre elles en tiennent compte).

La connaissance et la confiance du client semblent, ici encore, jouer en faveur de l'emprunteur. De fait, ce sont les établissements spécialisés et les organismes d'intermédiation bancaire qui seront les plus sensibles à la distance lieu de travail / lieu d'habitation (Tableau 27).

T27

Localisation du bien à financer et lieu de travail (emprunteur et coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La localisation du bien est-elle rapportée au lieu de travail ?	4	4	6	1	4	1	14	6
Appréciation subjective	4	-	5	-	4	-	13	-
Grille d'analyse	-	-	1	-	-	-	1	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

2.2 L'analyse de la distance

Lorsque l'on approfondit la manière dont les établissements enquêtés apprécient l'éloignement éventuel du lieu de travail et du logement, seuls 12 établissements sur 20 (60%), reconnaissent y prêter attention (Tableau 28).

T28

Distance et lieu de travail (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement Risques	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Travail de proximité	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-
Distance inférieur ou égal à 5 Km	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-
Supérieur à 5Km et inférieur ou égal à 10 Km	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	-	-
Supérieur à 10Km et inférieur ou égal à 20 Km	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	3	-	-
Supérieur à 20Km et inférieur ou égal à 40 Km	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	2	-	-	1	3	-
Supérieur à 40 Km	-	1	2	-	-	-	5	-	-	-	4	-	-	1	11	-
Nombre de réponses	3/8				5/7				4/5				12/20			

Plus inquiétant encore, ces établissements admettent que seule une distance de plus de 40 kilomètres entre le lieu de travail et d'habitation les incite à classer le risque en risque prononcé, sans toutefois établir un lien entre distance et frais supplémentaires envisagés.

Si le client peut justifier la distance (profession, rapprochement familiale, convenances personnelles...), les surcoûts liés à celle-ci ne seront que très rarement soulevés, et seulement si l'éloignement est significatif (80 à 100 Kms selon les cas).

Les améliorations portées aux infrastructures routières et aux transports en commun en Ile de France sont évidemment responsables de cet état, mais il n'en demeure pas moins que les transports ont un coût, et particulièrement si la commune de résidence est, elle même, éloignée d'une ville bien desservie.

A défaut de constater une attention particulière des établissements sur la distance lieu de travail/ logement, nous les avons interrogés sur la façon dont ils appréhendaient le temps de déplacement consacré quotidiennement aux transports par leurs clients.

2.3 L'analyse du temps de transport

Le constat est ici encore plus significatif. Seulement 4 établissements, dont 2 organismes d'intermédiation bancaire..., admettent y prêter attention d'une manière tout à fait subjective.

En d'autres termes, si 10 prêteurs directs prenaient en compte la distance lieu de travail / domicile, seulement 2 tiennent compte, en outre, du temps de déplacement engendré par la nouvelle acquisition de leur client (Tableau 29).

T29

Temps de déplacement (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Le temps de déplacement domicile/travail est-il pris en compte ?	1	7	1	6	2	3	4	16
Appréciation subjective	1	-	1	-	2	-	4	-
Grille d'analyse	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

On imagine cependant sans peine, les incidences sur la vie quotidienne d'un temps de transport important (vie sociale, santé, coût financier).

Enfin, seul un temps de transport supérieur à 1 heure, voir 1 heure 30 pour 2 établissements, justifie une classification à risque pour les organismes y prêtant une quelconque attention (Tableau 30).

T30

Temps de déplacement domicile/travail (emprunteur et coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Risques																
Inférieur ou égal à 30 mn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supérieur à 30mn et inférieur ou égal à 60 mn	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Supérieur à 60mn et inférieur ou égal à 1H30	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	1	-
Supérieur à 1H30	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	2	-
Nombre de réponses	1/7				0/7				1/5				2/20			

Pour parachever ce constat, nous avons souhaité questionner les établissements prêteurs sur l'attention qu'ils portent aux modes de dessertes principales de la localité où résidera leur client.

2.4 La desserte du nouveau logement

Paradoxalement, 50% des établissements enquêtés reconnaissent analyser de manière subjective le mode de desserte principale du nouveau logement (Tableau 31). Une desserte en transport en commun sera jugée favorable pour apprécier le risque si la distance semble impliquer l'achat d'une seconde voiture.

T31 Desserte du bien à financer

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Le mode de desserte principale est-il analysé ?	4	4	5	2	1	4	10	10
Si oui : celui-ci a-t-il une incidence sur l'analyse du dossier ?	3	1	5	-	1	-	9	1
Appréciation subjective	4	-	5	-	1	-	10	-
Grille d'analyse	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Ici encore, le souci des prêteurs se porte sur la valorisation future du bien - objet de la garantie de leur prêt - plutôt que sur les frais éventuels engendrés par le type de desserte existant.

A notre demande de classification des risques engendrés ou non par les types de transports susceptibles d'être utilisés par leurs clients (Tableau 32), seuls 4 établissements prêteurs peuvent apporter une réponse. Ils jugent principalement le risque "utilisation de sa voiture personnelle" comme moyen ou prononcé, sans préciser si le risque est financier ou corporel.

T32

Risque et mode de transport (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
METRO + BUS seul	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
RER seul	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
SNCF seul	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-
RER + METRO + BUS	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	1	1	-
SNCF + METRO + BUS	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	1	1	-
VOITURE PERSONNELLE	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	2	2	-
Nombre de réponses	2/7				2/7				0/7				4/20			

Ici, c'est l'existence d'une desserte en transports en commun qui est étudiée, le moyen utilisé important peu.

Pour aucun des établissements interrogés, la zone carte orange de la localisation du bien et son coût, n'ont d'incidence sur l'analyse de la solvabilité de l'emprunteur.

Rappelons ici qu'un coupon mensuel de carte orange 5 zones (environ 30 kms de Paris) coûte 565 francs, et qu'un coupon 8 zones (70 kms) coûte 792 francs par mois et par personne...

Enfin, pour compléter notre analyse sur la prise en compte du mode de desserte du nouveau logement, nous avons souhaité interroger les prêteurs sur la motorisation rendue éventuellement nécessaire par une desserte inadaptée ou par un éloignement important.

2.5 La motorisation rendue nécessaire par l'éloignement du lieu de travail

Seuls 8 établissements sur 20 appréhendent, d'une manière tout à fait subjective, la nécessité pour l'acquéreur de posséder un nouveau véhicule (Tableau 33). Considérant que la très grande majorité des ménages est déjà motorisée, ils estiment ne pas avoir à entrer dans ce type de considération pour estimer la solvabilité future de leur client. Le constat reste le même, c'est la situation actuelle de l'emprunteur, au moment de la demande de prêt, qui est analysée et les aléas à venir sont occultés.

T33

Nouvelle motorisation (emprunteur et/ou coemprunteur)

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
La motorisation éventuelle rendue nécessaire par l'éloignement est-elle prise en compte ?	3	5	4	3	1	4	8	12
Disposez-vous d'une méthode d'évaluation des coûts de transport ?	-	8	-	7	-	5	-	20
Appréciation subjective	3	-	4	-	1	-	8	-
Grilla d'analyse	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Pour les établissements qui tiennent compte du besoin créé par une desserte délicate, aucun d'entre eux ne dispose d'une méthode d'évaluation des coûts engendrés, quelque soit le moyen de transport utilisé.

La prise en compte de nouveaux frais se fera selon la qualité du dossier, avec une attention plus vive pour les dossiers "tendus".

Ainsi, si l'analyse de la solvabilité de l'emprunteur a pour finalité de mesurer le risque d'impayés, l'analyse de la nature de l'opération et de sa localisation a pour objectif de mesurer le risque "perte à la revente".

3 - Opération à financer et risque "perte à la revente"

Le risque "perte à la revente" (prix de vente ne couvrant pas le capital restant dû sur le crédit), est appréhendé de deux manières différentes par les établissements financiers :

- risque vu du côté prêteurs, qui suscite le plus d'attention,
- risque vu du côté de l'emprunteur, pour le suivi du client.

3.1 Le risque prêteur

Le risque "perte à la revente", qualifié comme rédhitoire par la moitié des prêteurs (ils ne monteront pas le dossier si ce risque est présent), est analysé de manière assez similaire par chaque établissement.

Pour les 13 organismes financiers qui appréhendent ce risque, la zone de marché où se réalise l'opération est primordiale. La fluidité du marché est observée ainsi que les transactions passées qui présentent des points communs avec l'engagement demandé.

En cas de doute, les établissements financiers seront plus attentifs à l'analyse du client et développeront à son égard une démarche de conseil, pour éventuellement, le faire revenir sur sa décision. Les chances de valorisation du bien ont, ici, un impact fort sur le processus décisionnel du prêteur.

Ce sont bien sûr les prêteurs en direct qui seront les plus sensibles, assurant eux-mêmes le risque (Tableau 34).

T34 **Perte à la revente**

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Le risque perte à la revente est-il appréhendé ?	5	3	6	1	2	3	13	7
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

A défaut de pouvoir compter sur une valorisation future du bien, les établissements financiers prêteront alors une grande attention à la proportion de leur engagements financiers.

La difficulté de déterminer, avec exactitude, la valeur d'un bien à sa revente sera palliée par l'exigence d'un apport personnel conséquent, démontrant ainsi l'engagement volontaire du client, et son souhait de partager le risque avec son banquier.

Si la "perte à la revente" peut se traduire pour le banquier par une perte sèche (emprunteur insolvable et prix de vente ne couvrant pas le capital restant dû), cette perte peut ne toucher que l'emprunteur.

3.2 Le risque emprunteur

Celui-ci est jugé moyennement grave par les établissements financiers lorsqu'il est motivé par une vente volontaire suivi d'une nouvelle acquisition. Dans ce cas, la perte sera reprise dans un nouveau crédit et l'opération pourra s'équilibrer.

Il pourra en être tout autrement dans le cas d'une vente suite à un contentieux, provoquant alors un changement de statut de l'accédant qui deviendrait locataire. Le montant du capital restant dû et le revenu disponible du client, devenu locataire pour y faire face, revêtent alors une grande importance...

Certains établissements financiers font aujourd'hui preuve d'imagination pour parer à ce risque.

Dans certains cas, le bien peut être racheté par le prêteur, le client devenant le cas échéant, locataire de ces derniers.

Dans d'autre situation, un système, mis en place à l'origine du prêt, permet à une assurance de prendre en charge le différentiel prix de vente / capital restant dû dans des limites prévues à l'avance.

Ces services ont évidemment un coût, que l'on retrouvera dans la fixation du taux d'intérêt du prêt proposé au client. On retiendra que ces prestations sont généralement proposées par les établissements de crédits spécialisés.

De fait, la perte à la revente touche ainsi bien le prêteur que son client, et on peut s'étonner que seule l'analyse du marché retienne véritablement l'attention des établissements financiers sensibles à ce risque.

L'analyse de la localisation du bien en terme d'élément déclencheur de frais non budgétisés au préalable (essentiellement les frais de transport domicile / travail), tout autant qu'en terme de marché, apporterait une vision nouvelle aux intéressés pour maîtriser d'avantage le risque de surendettement, productif d'impayés et par là même, de revente forcée.

Gérer le risque d'impayés conduisant à la réalisation du gage est donc, nous l'avons vu, le premier soucis des prêteurs.

Pour y faire face, la connaissance du client et la maîtrise de son opération sont les éléments principaux retenus par les prêteurs dans le processus d'acceptation du crédit.

Ce processus s'appuie, in fine, sur des règles prudentielles où les notions d'apport personnel, de taux d'effort ou encore de "reste à vivre" occupent une place prépondérante.

CHAPITRE III : LES REGLES PRUDENTIELLES OBSERVEES PAR LES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

Pour s'assurer de la bonne fin de l'opération : - parer aux risques d'impayés et de fait, au risque de non recouvrement d'une partie de la créance - les établissements prêteurs vont s'attacher à respecter un certain nombre de règles prudentielles, souvent fondées sur le simple bon sens, à défaut de disposer d'outils scientifiques parfaitement éprouvés.

Ces règles prudentielles, pour autant qu'elles soient hiérarchisées, touchent en premier lieu l'importance de l'apport personnel, puis la notion de taux d'effort et/ou de "reste à vivre".

1 - La notion d'apport personnel

La notion d'apport personnel s'articule autour de deux concepts : son montant et son taux de couverture.

- Son montant (fonds propres et fonds d'emprunts), montre l'effort financier préalable, la capacité d'épargne et l'attention prêtée par l'acquéreur à son projet.
- Le taux de couverture permet à la banque de mesurer le risque en cas de revente forcée, pour estimer ses chances de récupérer l'intégralité de sa créance.

1.1 Les fonds propres

Les fonds propres sont constitués par l'ensemble des liquidités apportées par l'emprunteur, qu'ils s'agissent d'une épargne préalable ou du fruit de la revente d'un bien précédemment acquis.

Dans tous les cas, ils montrent la capacité du client à préparer son opération, à supporter éventuellement une épargne en sus de sa charge de logement actuelle, et de ce fait, donnent de précieuses indications aux prêteurs sur le profil de leurs clients.

Ils seront cependant attentifs sur l'origine des fonds, notamment lorsque l'apport est constitué par un don familial. Circonstance moins favorable à l'emprunteur, (il n'y a pas d'effort d'épargne préalable), le prêteur s'attachera à connaître dans ce cas si oui ou non cet apport est une avance remboursable ou une véritable donation.

1.2 Les fonds d'emprunts

L'apport personnel constitué par des emprunts repose essentiellement sur quatre types de prêts :

- le prêt épargne logement
- le prêt à taux zéro (PTZ)
- le prêt 1% logement
- les prêts à caractères sociaux

Le premier (le PEL), montre un effort d'épargne préalable de l'emprunteur et rassemble ainsi autour de lui un accueil unanimement favorable des prêteurs.

L'ensemble de ces prêts, dont l'obtention dépend du statut de l'emprunteur et de la nature de l'opération, sera analysé, lorsque le prêteur en a connaissance, comme une charge dont les remboursements devront être pris en compte dans l'équilibre de l'opération. Leurs effets seront analysés sur le taux de couverture du prêt principal pour vérifier l'importance de l'engagement du prêteur, avec une attention toute particulière concernant les garanties prises sur ces différents prêts par les organismes les distribuant.

Ainsi, le montant cumulé fonds propres / fonds d'emprunts, permet au prêteur principal de mesurer son risque en cas de réalisation du gage dû à un contentieux issu du non remboursement des échéances.

1.3 Le taux d'apport personnel

Le taux d'apport personnel, représente, rappelons le, la quotité d'autofinancement apportée par l'emprunteur. Somme additionnelle des fonds propres et des fonds d'emprunts constitutifs, la différence entre celle-ci et le solde à financer représente le montant de l'engagement du prêteur principal. Plus celui-ci est important et plus l'établissement prêteur sera attentif à la solvabilité de son client et à la nature de l'opération envisagée.

A l'inverse, un apport très conséquent limite les risques d'impayés et les risques de perte à la revente.

- Les risques d'impayés sont limités par l'engagement personnel du client, celui-ci est responsabilisé par l'importance de sa mise de fonds.
- Le risque perte à la revente est lui aussi mesuré, d'autant plus que la valeur du bien sera supérieure au montant du prêt consenti par le prêteur.

De fait, les prêteurs auront plus tendance à raisonner en terme de taux d'apport personnel, qu'en terme strict de montant (Tableau 35).

T35 Risque et taux d'apport personnel

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Risques																
Taux d'apport négatif	-	-	2	6	-	-	3	4	-	-	2	3	-	-	7	13
Taux d'apport nul	-	2	3	3	-	-	6	1	-	-	4	1	-	2	13	5
Supérieur à 5% et inférieur ou égal à 10%	-	5	3	-	-	4	3	-	-	3	2	-	-	12	8	-
Supérieur à 10% et inférieur ou égal à 20%	1	7	-	-	2	5	-	-	3	2	-	-	6	14	-	-
Supérieur à 20% et inférieur ou égal à 30%	5	3	-	-	4	3	-	-	4	1	-	-	13	7	-	-
Supérieur à 30% et inférieur ou égal à 40%	7	1	-	-	5	2	-	-	5	-	-	-	17	3	-	-
Supérieur à 40%	8	-	-	-	6	1	-	-	5	-	-	-	19	1	-	-
Nombre de réponses	8/8				7/7				5/5				20/20			

Ainsi, la plupart des établissements financiers classeront sans risque toute opération dans laquelle l'emprunteur dispose d'au moins 20% d'apport personnel.

Un apport compris entre 10 et 20% restant cependant tout à fait acceptable, ce sont les opérations avec moins de 10% d'apport qui justifient une attention plus prudentielle des prêteurs.

Entre 5 et 10% d'apport, le projet immobilier est classé en risque moyen (12 établissements sur 20), voire même prononcé pour 8 établissements.

L'absence d'apport justifiera un refus pur et simple d'engagement pour 5 établissements. On remarquera que 15 établissements analysent cependant le dossier, en prêtant une attention toute particulière au profil du client et à la qualité du gage.

Enfin, un apport négatif est rédhibitoire pour 13 établissements sur 20, 7 prêteurs acceptant néanmoins d'analyser le dossier .

Rappelons qu'un apport négatif implique le financement de la totalité du prix d'achat auquel s'ajoutent le financement des frais annexes, droit d'enregistrement, honoraires du notaire, frais de mutation et se traduit ainsi par une engagement du prêteur pouvant atteindre 110% du coût de l'opération.

On notera que les établissements spécialisés sont plus enclins à courir le risque apport nul ou négatif que les banques généralistes. Ils pourront alors exiger dans certains cas, auprès de leur client, la fourniture de garanties complémentaires (hypothèque sur un autre bien, caution).

Pour parfaire notre vision sur l'appréhension des caractéristiques financières de l'opération par les prêteurs, nous les avons interrogés sur la manière dont ils jugent la nature et la durée envisagée des prêts sollicités par leurs clients.

2 - Nature et durée des prêts sollicités

2.1 La nature des prêts

Moins de la moitié des établissements financiers attache une importance à la nature des prêts utilisés (Tableau 36). Pour ceux qui y prêtent attention (9 sur 11), l'étude est subjective et les incite à plus d'attention lorsqu'ils sont en présence de prêts sociaux et/ou réglementés (prêts à 0%, prêt épargne logement, Prêt d'Accession Sociale). Leur attention se porte alors plus sur le montage technique du dossier (pour respecter la réglementation), que sur le profil financier de leur client.

T36

Risque et nature des prêts immobiliers

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
La nature des prêts immobiliers a-t-elle une incidence ?	2	6	4	3	3	2	9	11
Appliquez-vous à l'ensemble des prêts les mêmes critères d'analyse ?	8	-	7	-	4	1	19	1
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Dans tous les cas, les mêmes critères d'analyse seront appliqués, quelque soit la nature du prêt. On retiendra que les établissements financiers ne proposent pas tous la même gamme de produits, et notamment en ce qui concerne le prêt d'accession sociale.

2.2 Durée du prêt et analyse du risque

La durée souhaitée par l'emprunteur revêt une grande importance dans l'analyse de la nature du prêt.

Cela paraît tout à fait justifié au regard de la définition du risque par les prêteurs. Pour 17 d'entre eux le risque est défini, rappelons le, comme "la capacité de l'emprunteur à assurer pendant toute la durée du prêt le remboursement régulier des échéances".

Plus cette durée sera longue, plus les aléas de la vie peuvent intervenir pour modifier la structure budgétaire du ménage, et de ce fait, concourir à des incidents de paiement.

De plus, le choix d'un endettement à long terme, voire très long terme (de 20 à 30 ans), reflète souvent un manque de solvabilité de la part de l'emprunteur. En terme de charges de remboursement, rappelons qu'un emprunt de 800 000 francs sur 15 ans coûte 6750 francs par mois (à un taux de 6%) contre 5150 francs sur 25 ans et 4800 francs sur 30 ans.

Les ménages pouvant supporter 6750 francs des charges mensuelles n'ont évidemment pas les mêmes revenus que ceux qui ne peuvent consacrer que 4800 francs pour un même emprunt.

Seuls 8 établissements peuvent proposer des prêts d'une durée supérieure à 20 ans, et 4 d'une durée comprise entre 25 et 30 ans. Ce sont les établissements spécialisés qui paraissent les mieux armés ou les plus téméraires pour courir le risque (Tableau 37).

T37

Risque et durée du prêt principal

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Inférieur ou égal à 7 ans	7	1	-	-	5	2	-	-	5	-	-	-	17	3	-	-
Supérieur à 7 ans et inférieur ou égal à 10 ans	7	1	-	-	5	2	-	-	5	-	-	-	17	3	-	-
Supérieur à 10 ans et inférieur ou égal à 15 ans	5	3	-	-	4	3	-	-	2	3	-	-	11	9	-	-
Supérieur à 15 ans et inférieur ou égal à 20 ans	2	3	3	-	2	2	3	-	-	3	1	-	4	8	7	-
Supérieur à 20 ans et inférieur ou égal à 25 ans	-	-	2	-	1	3	-	3	-	-	2	1	1	3	4	4
Supérieur à 25 ans et inférieur ou égal à 30 ans	-	-	1	-	1	1	-	5	-	-	1	1	1	1	2	6
Nombre de réponses	8/8				7/7				5/5				20/20			

Les prêts d'une durée comprise entre 16 et 20 ans sont proposés par l'ensemble des établissements financiers sauf 1, et 7 d'entre eux classent cette durée en risque prononcé.

En fait, le risque sur la durée est toujours considéré comme bon ou moyen sur les durées comprises entre 11 et 15 ans. Cette appréciation est ici fondée sur les perspectives à moyens termes qu'ils pensent pouvoir modéliser à travers leurs expériences.

Pour tempérer ce constat, on notera que certains établissements semblent aujourd'hui s'engager vers un rallongement de la durée des prêts proposés à leurs clients, dans le but de capter une nouvelle clientèle (essentiellement composée de jeunes...).

3 - Le taux d'effort

Il paraît judicieux, en premier lieu, de rappeler la définition du taux d'effort.

Identique pour la quasi totalité des établissements enquêtés (18 sur 20), il consiste à établir un ratio charges de crédits (immobiliers ou non) sur le revenu moyen mensuel de l'emprunteur. Ainsi, un ménage supportant des charges de remboursement de 6000 francs par mois et percevant un revenu de 20 000 francs mensuel, présente un taux d'effort de 30% (6000 francs/20 000 francs).

Lorsque le bénéficiaire perçoit l'APL ou l'AL, celle-ci sera déduite de sa charge de remboursement.

La particularité des 2 établissements qui appréhendent différemment ce taux d'effort, réside en la non prise en compte des aides au logement (APL ou AL). Cette appréciation, à priori moins favorable à l'emprunteur, sera toutefois tempérée par une écoute plus fine du client.

3.1 Taux d'effort et analyse du risque

L'ensemble des établissements financiers admet comme légitime et sans ou peu de risque un taux d'effort limité à 33% (Tableau 38).

T38 Risque et classification du taux d'effort

Type d'établissement	Banques Généralistes				Banques Spécialisées				Organismes d'Intermédiation Bancaire				Ensemble			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Risques	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Inférieur ou égal à 20%	7	1	-	-	6	1	-	-	5	-	-	-	18	2	-	-
Supérieur à 20% et inférieur ou égal à 25%	6	2	-	-	6	1	-	-	5	-	-	-	17	3	-	-
Supérieur à 25% et inférieur ou égal à 30%	5	3	-	-	5	2	-	-	3	2	-	-	13	7	-	-
Supérieur à 30% et inférieur ou égal à 33%	5	3	-	-	3	4	-	-	1	3	1	-	9	10	1	-
Supérieur à 33% et inférieur ou égal à 36%	-	3	4	1	-	4	2	1	-	-	3	2	-	7	9	4
Supérieur à 36%	-	-	5	3	-	2	3	2	-	1	-	4	-	3	8	9
Appréciation subjective	6				3				4				13			
Grille d'analyse	2				4				1				7			
Nombre de réponses	8/8				7/7				5/5				20/20			

La tranche 30 - 33% suscitera chez certains une attention particulière sur la constitution de l'apport personnel (capacité d'épargne préalable), sur le niveau et la stabilité des revenus, mais ne sera en aucun cas rédhitoire dès lors que la solvabilité du client est éprouvée. La durée de l'engagement sera alors rapprochée de l'effort financier supporté par le client.

Il en sera tout autre pour les accédants présentant un taux d'effort supérieur à 33%.

Rédhibitoire pour 4 établissements sur 20, un taux d'effort compris entre 33 et 36% sera étudié avec soin par 16 établissements (risque classé moyen ou prononcé).

Enfin, un taux d'effort supérieur à 36% justifiera un rejet de la demande de prêt pour 9 établissements sur 20. Ce sont ici les organismes d'intermédiation bancaire qui sont les plus attentifs à cette notion. Leur activité même justifie cette position.

On remarquera cependant la prise en compte de certaines données pour pondérer l'appréciation du taux d'effort, qui reste, tout de même, subjective dans 12 cas sur 20 (Tableau 39).

T39 Valeur du taux d'effort

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Questions								
Le taux d'effort a-t-il valeur de règle absolue ?	5	3	3	4	1	4	9	11
L'assurance décès-invalidité est-elle incluse ?	6	2	6	1	5	-	17	3
Appréciation subjective	4	4	4	3	4	1	12	8
Grille d'analyse	4	4	3	4	1	4	8	12
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

3.2 Les pondérations apportées aux taux d'effort

Dans plus de la moitié des cas, un taux d'effort prohibitif à première vue pourra être tempéré par l'emprunteur lorsque celui-ci démontre que le différentiel "charges concernant l'ancien et le nouveau logement" est peu élevé.

En effet, les établissements financiers sont attentifs à cette notion, qu'ils qualifient de "saut de charges" . Si celui-ci est mesuré, rien n'interdit de penser que le taux d'effort relatif à l'ancien statut pourra se poursuivre sur le nouveau.

Ici, la connaissance du client et ses habitudes de vie peuvent prendre une grande importance dans le processus décisionnel du prêteur.

Pour les dossiers "tendus", une analyse plus poussée des frais connexes - impôts nouveaux, charges liées à l'éloignement du lieux de travail - pourra enfin tenir une place dans l'analyse du client. On regrettera cependant que ces éléments n'interviennent qu'à ce stade, des dossiers à priori fiables en supporteront les conséquences ultérieurement.

Enfin, élément d'appréciation au moins aussi important que le taux d'effort, la notion de "reste à vivre" est appliquée par la quasi totalité des établissements financiers (19 sur 20).

4 - La notion de "reste à vivre"

4.1 Définition du "reste à vivre"

Le reste à vivre, parfois appelé minimum résiduel ou encore minimum de survie, consiste à vérifier, auprès de chaque ménage emprunteur, qu'il reste après remboursement du prêt une somme minimum pour vivre. Ce reste à vivre est généralement propre à chaque établissement qui dispose de modes de calculs différents.

Certains appliquent un montant forfaitaire par personne, d'autres pondèrent le montant en fonction d'un coefficient familial (Tableau 40).

T40 Le reste à vivre

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Pratiquez-vous cette notion ?	8	-	7	-	4	1	19	1
Les prestations familiales sont-elles prises en compte ?	5	3	5	2	4	1	14	6
Les frais de transport sont-ils pris en compte ?	-	8	-	7	1	4	1	19
Reste à vivre communiqué ?	7	1	7	-	3	2	17	3
Appréciation subjective	3	5	1	6	2	3	6	14
Grille d'analyse	5	3	6	1	3	2	14	6
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

4.2 Le calcul du "reste à vivre"

On a pu observer des montants fort différents selon les établissements financiers. Si la formule de calcul reste la même (reste à vivre = ressources - charges / nombre de personnes au foyer) c'est le revenu minimum de référence qui varie.

Dans certains cas, ce revenu est égal à une somme forfaitaire d'environ 4000 francs par adulte majoré ensuite de 900 à 2000 francs par enfant, tandis que dans d'autres cas il pourra être exigé un revenu résiduel minimum et identique quelque soit le nombre de personnes à charge.

Par ailleurs, on retiendra que 14 établissements tiennent compte des prestations familiales dans le revenu résiduel minimum.

On s'étonnera de ce manquement aux règles élémentaires de prudence, ce type de ressources ne présentant guère de fixité pour le futur.

Enfin, si l'ensemble des prêteurs utilise cette notion, aucune des personnes interrogées (généralement les responsables prêts aux particuliers), ne connaît les modes de fabrication de leur "reste à vivre".

Nous les avons ainsi interrogés sur les frais de transport, pour savoir si ceux-ci étaient pris en compte dans le "reste à vivre". Pour 19 d'entre eux, la réponse est négative...

4.3 L'incidence du "reste à vivre" sur la notion de taux d'effort

Complétant l'analyse de solvabilité de l'emprunteur, le "reste à vivre" vient en "garde fou".

Quelque soit le niveau du taux d'effort - 20 ou 40% - il sera dans la plupart des cas exigé un revenu résiduel égal au montant du "reste à vivre" pratiqué.

Inscrit dans une grille d'analyse pour 14 établissements sur 20, le "reste à vivre" ne pourra souffrir de dérogation que dans des cas bien particuliers (apport personnel très conséquent, habitude de consommation éprouvées...).

5 La pratique du scoring

Dernier élément pouvant intervenir dans le processus décisionnel d'accord de prêt, la méthode de scoring semble de moins en moins utilisée par les établissements financiers.

Fondée sur l'analyse passée des dossiers de prêt, la méthode consiste à déterminer les points communs des dossiers en contentieux pour en extraire une grille de notation des nouvelles demandes de prêts.

Seuls trois établissements admettent aujourd'hui la pratiquer, en considérant qu'elle n'intervient qu'en appoint. Elle est, dans 2 cas sur 3, l'apanage des établissements spécialisés et se justifie ici par la méconnaissance de leurs clients.

Jugée souvent obsolète par les prêteurs car inadaptée à une conjoncture économique fluctuante, la pratique du scoring est aujourd'hui cantonnée à l'analyse des demandes de prêts à la consommation.

* * *

*

Ainsi, comme nous l'avons vu au cours de ces 3 chapitres, l'analyse du risque consiste à mesurer les chances d'aboutissement d'un prêt immobilier à son terme et sans incidents.

On peut dès lors s'interroger sur la perspicacité des techniques mises en places, qui ignorent, encore trop souvent, les frais entraînés par l'éloignement domicile / lieu de travail.

De surcroît, l'analyse du souhait de logement des franciliens montre une évidente attractivité vers la maison individuelle, produit situé évidemment en zone périurbaine.

La satisfaction de ce besoin provoque ainsi une multiplication des trajets zone centrale / grande couronne et devrait inciter les établissements financiers à porter une vision nouvelle sur la solvabilité de leur client.

CHAPITRE IV : LES FRAIS DE TRANSPORT : UNE PRISE EN COMPTE TIMIDE ET CERTAINEMENT A DEVELOPPER

La prise en compte des frais de transport devrait intervenir dans les trois niveaux du processus décisionnel mis en place par les prêteurs :

- lors de l'analyse du risque client,
- lors de l'analyse du risque lié à l'opération,
- et enfin, dans l'application des règles prudentielles mises en place par les prêteurs pour en principe, parer à toutes éventualités de surendettement futur.

Les éléments plaidant pour cette prise en compte sont nombreux et nous allons les exposer dans ce chapitre.

1 - La prise en compte des frais de transport dans l'analyse du risque client

Nous l'avons vu, l'enquête menée auprès des établissements financiers met en évidence l'attention très forte portée par les prêteurs à l'analyse de la situation actuelle de leur client.

Cependant, cette analyse ne saurait être complète si elle est absente de toute prospection vers le futur, de toute anticipation des événements pouvant intervenir au cours de la vie du prêt.

Comment être assuré de la bonne fin de l'opération sans essayer d'en maîtriser les coûts connexes les plus flagrants ?

1.1 Profession et localisation du bien

Les CSP salariés emportent la préférence des établissements financiers en terme de solvabilité. Constituant le gros de la clientèle de la plupart des banques enquêtées, les salariés ne présentent pas ou peu de risques pour celles-ci lors de l'instruction de la demande de prêt. Des revenus réguliers, conjugués avec une stabilité dans l'emploi, en font le fonds de commerce privilégié de ces établissements.

Ils semblent oublier, cependant, que ce profil est aussi la cible de l'ensemble des acteurs économiques intervenant dans le monde de la consommation, tant dans le domaine de l'équipement de la maison que dans le domaine de l'équipement automobile.

En outre, ce sont ces catégories socioprofessionnelles qui manifestent fortement le désir de devenir propriétaires de leur logement, quitte à sous estimer leur véritable capacité à faire face, durablement, à un endettement immobilier.

De plus, les tendances observées dans cette CSP, montrent son désir très vif d'acquérir un logement individuel, soit dans le secteur ancien, soit dans la construction.

Les zones de marchés étant ce qu'elles sont, la concrétisation de leur projet passe invariablement par un éloignement de leur lieu d'habitation de leur lieu de travail.

Conjugués aux frais de première installation souvent ignorés par les prêteurs ("rafraîchissement" du logement, équipement ménagers), les frais nouveaux de déplacement peuvent déséquilibrer très rapidement un budget fragile.

Enfin, le caractère justement régulier des ressources sera, paradoxalement, un élément déclencheur du risque d'impayés. Si le budget du ménage est "serré" et ne laisse pas, ou peu de place à l'imprévu, toute dépense non estimée au préalable se transformera en catalyseur d'emprunts nouveaux pour y faire face, puis rapidement, en impayés.

Les salariés, clients privilégiés des prêteurs, n'apportent pas forcément, on le voit, toutes les garanties indispensables à la bonne fin de l'opération, dès lors que des frais conséquents auront été sous estimés.

Qu'en est-il des professions libérales, artisans, chefs d'entreprises ?

Généralement, l'analyse du risque client, plus poussée pour ces CSP, aura tendance à inciter les établissements financiers à plus de prudence lors de l'instruction de la demande de prêt.

Cette prudence accentuée laisse généralement une marge suffisante pour faire face aux aléas des dépenses.

Par ailleurs, ces CSP recherchent toujours un logement proche de leur lieu de travail, avec un souci de rentabilité lié au temps de transport optimal. Ici, les risques de dérapage au niveau du budget du ménage ne sont pas liés aux frais de transport.

1.2 Transports et composition familiale

Deuxième volet de l'analyse du risque client, la composition familiale n'est vue à ce stade, par les prêteurs, que comme un élément subjectif pour déterminer un droit éventuel aux prestations familiales.

Les dépenses entraînées pour une progéniture importante ne seront prises en compte que lors de l'étude du "reste à vivre", lors de la décision finale d'octroi du prêt.

Les frais nouveaux liés à la garde éventuelle des enfants ou à la distance école / domicile, ne sont pas, ou peu envisagés, quant bien même la nouvelle localisation rend indispensable l'acquisition d'une seconde voiture pour le conjoint.

Ainsi, lorsque les prêteurs ont été interrogés sur l'attention qu'ils prêtaient à la motorisation du ménage lors de la demande de prêt, seuls 5 établissements admettent s'en préoccuper, et d'une manière tout à fait subjective.

Ni la composition familiale, ni l'âge des enfants (l'âge créant le besoin) et encore moins les caractéristiques du véhicule possédé ne sont ici pris en compte.

Devant ce constat, nous nous sommes interrogés sur la pertinence de l'analyse de solvabilité.

1.3 Solvabilité présente et future

L'ensemble des prêteurs attache une grande attention aux revenus de leurs clients. Leur nature, leur régularité sont analysées; si nécessaire, les prestations familiales sont prises en compte pour estimer au mieux la solvabilité actuelle du client.

On regrettera ici l'absence de perspectives mises en place par les prêteurs pour anticiper les dépenses futures du ménage.

Hormis un crédit automobile en cours (dont l'existence sera prise en compte pour étudier la capacité d'endettement du client), ni un besoin de motorisation nouveau, ni l'acquisition d'une simple carte orange ne sont pris en compte par les prêteurs. Les charges correspondant à ces nouveaux postes de dépenses devront cependant bien être assurées par l'accédant à la propriété...

On le constate, les frais de transport induits par une accession à la propriété sont tout simplement ignorés dans l'analyse du risque client.

Qu'en est-il dans l'analyse du risque lié à la nature et la localisation de l'opération ?

2 - Les frais de transport et l'analyse du risque lié à l'opération

Au cours de l'étude, nous avons vu que la nature de l'acquisition permet aux prêteurs d'estimer les surcoûts engendrés par telle ou telles opérations (notamment dans le secteur de la maison individuelle) et que la localisation du bien les incite essentiellement à mesurer la valorisation possible de celui-ci.

Nous nous sommes cependant attachés à les interroger sur la façon dont ils appréhendaient la localisation du bien par rapport au lieu de travail de leur client.

2.1 Les surcoûts dus à l'éloignement

Force est de reconnaître que cet élément n'occupe pas une place prépondérante dans l'analyse de la localisation.

En de çà d'une distance supérieure à 40 Kms, l'éloignement est considéré comme normal par les établissements financiers.

Le succès rencontré par la maison individuelle au cours de ces dernières décennies semble avoir gommé tout réflexe de prudence lié à l'éloignement parmi les prêteurs, d'autant plus que bons nombres des agents instruisant les dossiers de demande de prêt sont eux-mêmes dans cette situation.

Seule une analyse très poussée des causes de surendettement des dossiers passés en commission "Neiertz", montrant la responsabilité éventuelle de l'éloignement domicile / travail, semblerait ici pouvoir inciter les prêteurs à y prêter attention...

2.2 Le temps passé dans la multiplication des moyens de transport vu comme un facteur aggravant ?

Les surcoûts dus aux frais consécutifs à l'éloignement étant peu, ou pas du tout pris en compte par les prêteurs, il était intéressant de les interroger sur la manière dont ils appréhendaient le temps passé dans les transports.

Le constat est ici accablant. Seuls deux prêteurs admettent prêter attention aux nouvelles contraintes engendrées à ce titre par une localisation plus ou moins lointaine.

Dans ce cas, seul un temps de transport supérieur à 1 heure voire 1 heure 30, interpelle les établissements financiers.

On ne saurait, cependant, occulter les frais entraînés par ces contraintes. La conduite et la réception des enfants scolarisés nécessiteront souvent l'assistance d'une tierce personne. L'effet induit à moyen terme sur la vie sociale du ménage ne peut être sous estimé et de fait, conduira inéluctablement l'emprunteur à rechercher des solutions palliatives.

On ne peut que regretter, ici encore, l'absence de prospective de la part des prêteurs concernant la localisation du bien.

Constatant l'absence de prise en compte des frais de transport dans l'analyse du risque (tant dans l'analyse client que dans l'analyse opération), nous avons recherché si ces frais étaient prévus dans la

pratique du "reste à vivre", autour de laquelle s'articule la plupart des règles prudentielles mises en place par les prêteurs.

3. Règles prudentielles respectées par les prêteurs et analyse des frais de transport dans la notion de "reste à vivre"

En considérant les montants des "restes à vivre" moyens utilisés par les établissements financiers, nous avons pris le parti d'élaborer un barème type présentant les caractéristiques suivantes :

- personne seule 4 000 francs
- couple 7 000 francs
- couple + 1 enfant 8 500 francs
- couple + 2 enfants 10 000 francs
- couple + 3 enfants 11 500 francs

Ces "restes à vivre" constituent un solde résiduel mensuel, après déduction des charges de remboursement des prêts immobiliers et des autres prêts pris en compte par les prêteurs (généralement l'ensemble des prêts dont la durée restant à courir est supérieure à 12 mois).

En pratique, ce "reste à vivre" doit pouvoir couvrir l'ensemble des dépenses du ménage, abstraction faite des charges de crédit en cours.

Ainsi, un ménage avec deux enfants, disposant d'un revenu de 15 000 francs par mois, pourra supporter un taux d'effort de 33%, rembourser au titre d'un emprunt immobilier la somme de 4 950 francs, et dispose de ce fait de 10 050 francs de résiduel mensuel. Les normes de taux d'effort et de "reste à vivre" sont ici respectées.

Peut-on considérer que ce revenu permettra, à long terme, de faire face à des dépenses non budgétées au préalable ?

Rapprocher des budgets types familiaux publiés au niveau national par l'UNAF, la ventilation des dépenses présente la physionomie suivante :

POSTE	BUDGET
Alimentation	3 680 F
Habillement	1 480 F
Entretien	542 F
Amortissement du mobilier	370 F
Loisirs, culture et divers	2 450 F
Total	8 522 F
<i>Solde</i>	<i>1 500 F</i>

Le solde, 1500 francs par mois, sera consacré au budget transport du ménage.

On constate, dans cet exemple, que la marge résiduelle est très faible, et que le moindre incident peut remettre en cause tout l'équilibre de l'opération.

On se reportera en annexe pour connaître le mode de fabrication de ces budgets types familiaux et vérifier qu'ils ne sont pas particulièrement optimistes.

De fait, on peut s'interroger sur la perspicacité des outils et méthodes d'analyses du risque pratiqués par les établissements financiers.

• CONCLUSION DU CHAPITRE

La non prise en compte des frais annexes conséquents, liés à l'éloignement domicile / lieu de travail devrait conduire naturellement à des situations de surendettement de plus en plus fréquentes et, de ce fait, inciter les prêteurs à introduire cette donnée dans leurs dispositifs d'évaluation.

Or, nous l'avons vérifié tout au long de l'enquête, cette préoccupation n'est pas, ou très peu à l'ordre du jour.

Souvent surpris par l'objet du questionnaire, les établissements financiers reconnaissent cependant, dans 13 cas sur 20, que leur analyse du risque est incomplète et ne tient pas suffisamment compte des frais de transport engendrés par une nouvelle localisation du domicile, lorsque ce dernier est éloigné du lieu du travail (Tableau 41).

T41 Accession à la propriété et frais de transport

Type d'établissement	Banques Généralistes		Banques Spécialisées		Organismes d'Intermédiation Bancaire		Ensemble	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Sont-ils suffisamment pris en compte dans votre analyse de risque ?	4	4	3	4	-	5	7	13
Et par la concurrence ?	2	2	2	4	-	5	4	11
Nombre de réponses	8/8		7/7		5/5		20/20	

Ce sont les prêteurs en direct qui considèrent être les plus attentifs à cette notion, leurs méthodes d'analyse les satisfaisant cependant dans 7 cas sur 15 (en faisant abstraction des organismes d'intermédiation bancaire).

Enfin, lorsque l'on recueille leurs suggestions pour remédier à cette situation, on constate une certaine ambiguïté dans leurs propositions :

- pour la plupart, la prise en compte des frais de transport nouveaux est indispensable, mais celle-ci a une incidence forte sur la solvabilité de l'acquéreur, et nécessite alors un changement des pratiques chez tous les prêteurs.

La concurrence entre les établissements financiers semble ici un obstacle à la mise en place de nouvelles règles prudentielles.

Une prise en compte stricte de l'ensemble des frais occasionnés par l'éloignement (crédit voiture à venir, carte orange, ramassage scolaire...), conduirait les prêteurs à écarter bons nombres de dossiers qui, aux prix d'efforts certainement importants, parviennent tout de même à arriver à leur terme.

Une analyse fine des causes du surendettement, mettant le cas échéant en évidence la mauvaise préparation du projet (sous estimation des coûts connexes à l'accession), pourrait peut être inciter l'ensemble des établissements financiers à respecter une nouvelle déontologie dans l'analyse de la solvabilité de leur client.

Il restera alors à leur proposer une méthodologie d'analyse satisfaisante pour évaluer ce nouveau risque.

CHAPITRE V : TENTATIVE D'ELABORATION D'UNE METHODOLOGIE SUSCEPTIBLE DE SERVIR DE SUPPORT A L'EVOLUTION DES PRATIQUES

Nous avons délibérément choisi un exemple « non tendu » au niveau de la solvabilité, pour illustrer les risques pris, tant par les prêteurs que par les accédants eux-mêmes, en occultant les frais annexes liés à une accession à la propriété dite excentrée.

Hypothèse 1

Un couple avec 2 enfants, âgés de 3 et 8 ans - 1 voiture, revenus du ménage = 23 000 F/mois.

Opération : Achat d'un terrain et construction d'une maison individuelle en grande couronne (Butry, Val d'Oise).

Lieu de travail : Paris Montparnasse (Monsieur) - Paris Saint-Lazare (Madame).

Gare de desserte : Paris Saint-Lazare ou Paris Nord

Temps de déplacement Monsieur :

Butry-Pontoise (Gare SNCF) : 30 mn (train ou voiture)

Pontoise-Paris Saint Lazare : 35 mn (train)

Paris-Saint Lazare / Montparnasse : 20 mn (métro)

1h25mn

Temps de déplacement Madame :

Butry-Pontoise (Gare SNCF) : 30 mn (train ou voiture)

Pontoise-Paris Saint Lazare : 35 mn (train)

1h05 mn

Financement : Coût 1 150 000 francs

Apport : 230 000 francs (20%)

Prêt : 920 000 francs, à un taux de 5% sur 15 ans

Remboursements mensuels : 7 735 francs, ADI incluse

Solde revenus mensuels : 15 260 francs (Taux d'Effort = 33%)

Coût transport hypothèse basse (utilisation exclusive des transports en commun) :

2 cartes oranges 5 zones : 565 francs x 2 = 1 130 francs

Coût transport hypothèse haute - Achat d'un deuxième véhicule (on suppose que le ménage en possède déjà un).

2 cartes oranges 5 zones :	1 130 francs
Crédit acquisition 2 ^{ème} véhicule :	1 215 francs/mois (60 000 francs /5ans/8%)
Essences (30 Kms/jour x2) :	1 040 francs/mois
Assurances :	500 francs/mois
	<hr/>
	3 885 francs

Résiduel hypothèse basse : 14 130 francs/mois

Résiduel Hypothèse haute : 11 375 francs/mois

Hypothèse 2

Même ménage, mais supportant un taux d'effort de 40% :

Opération : Achat d'un appartement neuf de 4 pièces (82m²), en zone centrale (Clichy, Haut de Seine)

Lieu de travail : Paris Montparnasse (Monsieur)

Paris Saint Lazare (Madame)

Desserte : Métro

Temps de déplacement Monsieur : 30 mn

Temps de déplacement Madame : 20 mn

Financement : Coût 1 350 000 francs

Apport : 230 000 francs (16%)

Prêt : 1 120 000 francs, à un taux de 5% sur 15 ans

Remboursement mensuel : 9 400 francs ADI incluse

Solde revenus mensuels : 13 600 francs (Taux d'Effort = 40%)

Coût transport : 2 cartes oranges 2 zones : 558 francs

Résiduel : 13 042 francs

Dans la première hypothèse, le ménage supporte un taux d'effort logement de 33% et un taux d'effort transport variant de 5 à 17%, selon l'utilisation ou non d'un ou plusieurs véhicules.

On sera enclin, au regard de la localisation du bien, de pencher vers une utilisation forte de 2 véhicules, tant pour effectuer la première partie du trajet domicile / travail (Butry/Pontoise), que pour réaliser de multiples déplacements (école, garderie, courses...).

C'est ainsi un taux d'effort transport/logement d'au moins 50% que supportera ce ménage.

Dans la seconde hypothèse, le taux d'effort logement est évidemment plus élevé (+ 7%), mais le taux d'effort transport est lui, limité à 2,5%, en supposant que le ménage n'utilise que les transports en commun.

Ainsi, selon la localisation du bien, le résiduel du ménage varie de 11 375 francs par mois à 13 042 francs, après dépenses logement/transport.

On notera que ce résiduel est dans tous les cas supérieur au « reste à vivre » généralement pratiqué par les établissements financiers, du fait des ressources du ménage (23 000 F/mois).

Cette construction, même si elle n'est que théorique, montre le risque pris par les différents intervenants, risque qui sera consolidé dès lors que le ménage devra faire face à d'autres dépenses imprévues, telles des surcoûts liés à l'opération de construction ou, pire encore, l'obligation de remplacer le véhicule d'origine.

Enfin, élément difficilement mesurable en terme financier mais à forte incidence sur la vie sociale du ménage (risque divorce, fatigue, maladie, chômage...), le temps de transport quotidien varie de 60 mn à 2h50 mn selon les hypothèses.

1 - Des aides publiques peu adaptées

Aujourd'hui, les aides publiques aux accédants à la propriété concernent, presque exclusivement, le secteur neuf à travers le prêt à 0%.

Réservé aux ménages primo accédants sous condition de ressources, le prêt à 0%, de fait, touche l'accession familiale modeste et moyenne en maison individuelle dans les communes périurbaines.

En grande couronne, les bénéficiaires du prêt à 0% réalisent, pour 60 % d'entre eux, la construction d'une maison individuelle, avec, dans la plupart des cas, l'achat concomitant du terrain.

Si l'on y ajoute les achats de maisons neuves achevées ou sur plans, ce sont près de 80% des ménages qui optent pour ce type d'habitat.

Les budgets, de l'ordre de 900 000 francs, sont ici atteints grâce à l'effet solvabilisateur du prêt à 0% pour les ménages de catégorie modeste ou intermédiaire.

De fait, une ouverture du prêt à 0% vers le secteur de l'acquisition dans l'ancien (dont les modalités seraient à préciser), permettrait à ces ménages d'envisager un achat dans une zone plus centrale, avec en corrélation, une maîtrise plus fine de leurs dépenses annexes et ainsi, une prise de risque limitée pour les prêteurs.

2 - l'évolution des pratiques des établissements financiers

Un certain nombre de réflexions pourrait être engagé :

– L'analyse des causes d'incidents de paiements .

A notre sens, une analyse fine des causes de contentieux pourrait infirmer ou confirmer l'incidence de la localisation du bien sur la bonne fin des opérations.

Il faudrait rechercher les zones où la sinistralité est la plus forte, et voir si ces zones recoupent des zones de marché où la clientèle potentielle est homogène, avec des besoins de transports en commun analogues.

Pour notre part, nous avons interrogé, sans succès, la Banque de France et l'Observatoire du Surendettement (ils ne disposent pas de données à ce sujet).

– Les risques liés à la multimotorisation.

Au regard de l'analyse de la motorisation des ménages faite par l'INSEE, on constate que la possession d'un deuxième véhicule semble la règle en grande couronne, dès lors que l'on s'éloigne des communes disposant d'une gare SNCF.

De ce fait, les établissements financiers pourraient attacher une certaine attention relative à la motorisation initiale du ménage candidat à l'acquisition d'un logement dans une zone excentrée*, dès lors que celui-ci ne possède pas de véhicule, ou que ce dernier ne donne pas lieu à une charge de remboursement de crédit (il faudra alors s'interroger sur l'âge du véhicule).

A l'opposé, une acquisition en zone centrale laisse supposer qu'un ménage devra faire face à des dépenses moins fortes, et qu'ainsi il pourrait supporter un taux d'effort de l'ordre de 40% sans présenter plus de risques qu'un ménage endetté à 33% en zone périurbaine.

Un risque « perte à la revente » bien moins élevé, des surcoûts liés à l'opération maîtrisés, des dépenses annexes (garde d'enfants, transports) encadrées, devraient inciter les établissements financiers à prendre en compte ces différents éléments pour éventuellement financer des accédants à la propriété endettés à 40% en zone centrale.

Par ailleurs, le financement de ces ménages portant sur des biens proches de leurs lieux de bancarisation initiaux, pourrait permettre aux prêteurs de les conserver comme client. N'oublions pas que les agents immobiliers et les constructeurs de maisons individuelles sont d'excellents

prescripteurs pour les établissements prêteurs situés en grande couronne, dès lors que l'opération de leurs clients va s'y prêter en s'excentrant.

** Voir, en annexe, la carte de motorisation des ménages en Ile de France.*

– Les risques liés à l’augmentation du temps de transports.

Bien que le temps de transport soit difficilement estimable en terme financier, il n’en demeure pas moins que près de 3 heures passées dans les transports en commun ont une influence sur la vie quotidienne des ménages et sont, à terme, source de dépenses supplémentaires :

- . voitures
- . loisirs de « substitution » coûteux
- . gardes d’enfants
- . séparations...

A ce titre, il nous semble indispensable de prendre en compte cet élément dans l’analyse de la solvabilité des ménages. La difficulté réside ici en la conversion de cet handicap en termes financiers, pour permettre aux établissements prêteurs de l’inclure dans leurs grilles d’analyses.

3 - La sensibilisation des accédants a la propriété

Certainement plus facile à mettre en œuvre, la sensibilisation des accédants à la propriété passe par une information claire et objective concernant leurs projets et les coûts entraînés par ceux-ci.

Cette information pourrait intervenir à travers les réseaux suivants :

- Les ADIL
- Les travailleurs sociaux
- Les établissements financiers

Les ADIL

Présentes dans plus de 60 départements, les ADIL semblent parmi les mieux à même de remplir cette mission.

Leur rôle, rappelons le, consiste à informer et conseiller gratuitement les particuliers sur toutes les questions concernant le logement, et notamment, l’accession à la propriété. Disposant d’une bonne connaissance du terrain, les ADIL sont généralement écoutées avec attention par leurs consultants, et possèdent une forte crédibilité auprès des candidats à l’achat d’un logement.

Il existe aujourd’hui 6 ADIL en Ile de France :

- Paris
- Les Hauts de Seine
- Le Val de Marne
- La Seine et Marne
- L’Essonne
- Le Val d’Oise

– Les travailleurs sociaux

Proches des familles modestes, les travailleurs sociaux peuvent sensibiliser leurs consultants sur l'incidence de la localisation du logement sur le budget familial.

Que ce soit à travers les entreprises ou les collectivités locales, les travailleurs sociaux sont en contact direct avec des ménages les interrogeant sur la construction et l'équilibre de leur budget.

Une sensibilisation des travailleurs sociaux sur le thème « transports et logement » permettrait à ceux-ci de multiplier l'information.

– Les établissements financiers

Ce sont, certainement, les établissements financiers qui sont les mieux à même de limiter les dérapages d'une accession à la propriété excentrée.

Insuffisamment prises en comptes dans l'analyse du risque pour 13 établissements sur 20, une prise de conscience des risques de surendettement et donc d'impayés liés aux frais de transports, paraît être envisageable à moyen terme.

L'évolution de la concurrence entre les banques, qui porte aujourd'hui autant sur le taux du prêt que sur la faculté d'adaptation du produit aux besoins spécifiques du client, argumente en ce sens.

Nous suggérons de réunir autour d'une table ronde les différents établissements qui ont prêté leur concours à cette enquête.

Nous leur ferons part de nos réflexions pour les inciter à analyser les causes exactes d'incidents de paiement (risques liés à la multimotorisation, à l'allongement du temps de transport) et, dans la mesure du possible, constituer un groupe de travail chargé d'élaborer des outils pour faire évoluer les pratiques (plaquettes à usage du public, dépliants communs DREIF/ADIL/Banques...).

Nous remercions tout particulièrement les établissements financiers qui ont prêté leur concours à cette enquête :

BANQUES GENERALISTES	BANQUES SPECIALISEES	ORGANISMES D'INTERMEDIATION BANCAIRE
BARCLAY'S	Abbey National France	ACE
Banque SAN PAOLO	Banque WOOLWICH	Avenir Finance Habitat
BHE	Crédit Foncier de France	CIRCI
Caisse d'Epargne Paris Ile de France	Crédit Immobilier de France	Habitat et Finance
CASDEN - Banque Populaire	Mutuelle Générale des PTT	SOFINCIL
Crédit Agricole Ile de France	SOFIAP	
Crédit Mutuel Ile de France	SOVAC	
SBE		

PREAMBULE

ANALYSE DU RISQUE :

Pouvez-vous nous rappeler votre définition du risque en quelques mots :

.....
.....
.....

Pouvez-vous classer de 1 à 4 la gravité de ces différents événements ?

(1 = pas de gravité, 2 = gravité moyenne, 3 = gravité prononcée, 4 = gravité irrémédiable)

Incidents de paiement ponctuel

Demande de réaménagement du prêt

Remboursement anticipé

Non remboursement des intérêts

Non remboursement du capital

Non remboursement du capital et des intérêts

Chômage

Divorce

Perte à la revente

— Le niveau de gravité de ces événements est-il appréhendé selon le type de réponse qui doit être mis en œuvre et les coûts de gestion y afférents ?

Oui

Non

Si oui, pourriez-vous classer de 1 à 4 la gravité des procédures à mettre en œuvre ?

(1 = pas de gravité, 2 = gravité moyenne, 3 = gravité prononcée, 4 = gravité irrémédiable)

Lettre de rappel

Entretien personnalisé

Réaménagement du prêt

Saisie d'huissier

Mise en jeu de la caution

Saisie du FGAS

Saisie et vente du bien

I. CSP

1.1 Lors de l'analyse de la demande de financement, la profession de l'emprunteur principal a-t-elle une incidence sur l'acceptation ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Et celle du conjoint ou coemprunteur ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

1.2 Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 la notion de risque (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire) selon ces catégories socioprofessionnelles ?

Emprunteur principal :

- Ouvriers
- Employés
- Profession intermédiaires
- Professions libérales -
- Cadres
- Artisans, Commerçants, Chefs d'entreprises
- Travailleurs indépendants
- Travailleurs saisonniers
- Retraités
- Chômeurs

Et, en particulier concernant les salariés :

- Salariés du secteur privé avec moins de 2 ans d'ancienneté
- Salariés du secteur privé avec 2 à 5 ans d'ancienneté
- Salariés du secteur privé avec 5 ans et plus d'ancienneté
- Salariés de la fonction publique

Commentaire :

2.2 Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 la notion de risque selon ces catégories de ménages (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire)

Célibataire

Divorcée

Veuf

Autres (coemprunteurs sans liens particuliers) 1 Actif

2 Actifs

Vie conjugale 1 Actif

2 Actifs

Marié 1 Actif

2 Actifs

Appréciation subjective

Grille d'analyse

Commentaire :

.....

2.3 La présence d'enfants et leur âge sont-ils pris en compte ?

Présence d'enfants :

Age des enfants :

Oui

Oui

Appréciation subjective

Non

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

.....

2.4 Si oui :

Celle-ci a-t-elle une incidence sur l'analyse de la solvabilité ?

Oui

Appréciation subjective

Non

Grille d'analyse

En quels termes :

Projections de frais supplémentaires

Frais futurs de scolarité

Détection de prestations familiales

Commentaire :

2.5 Le sexe de l'emprunteur principal a-t-il une incidence sur l'analyse ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

2.6 La motorisation actuelle du ménage est-elle analysée ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Si oui :

- Selon le nombre de personnes ? (Conjoints, enfants...) Oui Non
- L'âge du véhicule ? Oui Non
- La puissance fiscale ? Oui Non

Commentaire :

.....

2.7 La nationalité de l'emprunteur est-elle prise en compte ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

2.8 La stabilité de la résidence du demandeur de crédit sur le territoire français est-elle analysée ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

III. LOCALISATION DU BIEN

3.1 La situation géographique du bien est-elle analysée ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

3.2 Si oui: celle-ci est-elle rapportée au lieu de travail ?

De l'emprunteur principal :

Du conjoint :

Oui	Oui	Appréciation subjective
Non	Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

3.3 Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 la notion de risque ? (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire).

Emprunteur principal :

Travail de proximité	Distance > 10 Km < 20 Km
Distance < à 5 Km	Distance > 20 Km < 40 Km
Distance > 5 Km < 10 Km	Distance > 40 Km

Conjoint :

Travail de proximité	Distance > 10 Km < 20 Km
Distance < à 5 Km	Distance > 20 Km < 40 Km
Distance > 5 Km < 10 Km	Distance > 40 Km

Commentaire :

.....

3.4 Rapporté au lieu de travail, le temps de déplacement est-il analysé ?

Emprunteur principal :

Conjoint :

Oui	Oui	Appréciation subjective
Non	Oui	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

3.5 Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 le risque (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire), entraîné pour un temps de transport de :

Emprunteur principal :

moins de 30 mn	de 30 mn à 60 mn
de 60 mn à 1h30	plus de 1h30

Conjoint :

moins de 30 mn	de 30 mn à 60 mn
de 60 mn à 1h30	plus de 1h30

Commentaire :

.....

3.6 Le mode de desserte principale du nouveau logement est-il analysé ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

3.7 Si oui, une desserte en transport en commun a-t-elle une incidence particulière sur l'analyse du dossier ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....

3.8 Si oui à la question 3.6 , pouvez-vous classer de 1 à 4 le risque (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire), en fonction du mode principal de transport et/ou en fonction de la zone carte orange (à temps de transport équivalent de chaque actif) :

Emprunteur Principal :

MODE DE TRANSPORT	ZONE CARTE ORANGE
Métro / Bus seul	1 à 2
RER seul	1 à 3

SNCF seul	1 à 4
RER + Métro - Bus	1 à 5
SNCF + Métro - Bus	1 à 6
Voiture personnelle	+ de 6

Conjoint :

MODE DE TRANSPORT	ZONE CARTE ORANGE
Métro / Bus seul	1 à 2
RER seul	1 à 3
SNCF seul	1 à 4
RER + Métro - Bus	1 à 5
SNCF + Métro - Bus	1 à 6
Voiture personnelle	+ de 6

Enfants scolarisés :

MODE DE TRANSPORT	ZONE CARTE ORANGE
Métro / Bus seul	1 à 2
RER seul	1 à 3
SNCF seul	1 à 4
RER + Métro - Bus	1 à 5
SNCF + Métro - Bus	1 à 6
Voiture personnelle	+ de 6

Commentaire :

.....

3.9 La motorisation rendue nécessaire par l'éloignement éventuel du lieu de travail est-elle analysée ?

Emprunteur principal :

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Conjoint :

Oui	Appréciation subjective
-----	-------------------------

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

3.10 Disposez-vous d'une méthode d'évaluation des coûts de transport ?

Oui

Appréciation subjective

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

Si oui :

selon le mode de transport

type de véhicule

autres (préciser)

Commentaire :

.....

IV. L'OPERATION A FINANCER

4.1 Hormis son coût, la nature du bien à financer a-t-elle en tant que telle, une incidence sur l'acceptation ?

Oui

Appréciation subjective

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

.....

4.2 Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 le risque (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhitoire),lié à ces opérations :

Achat d'un logement ancien

Achat d'un logement neuf achevé

Achat d'un logement VEFA

Achat et amélioration d'un logement

Achat d'un terrain et construction d'une maison individuelle

Achat d'un terrain

Construction d'une maison individuelle

Achat d'un logement en SCI

Commentaire :

.....
4.3 Avez-vous recours systématiquement à l'expertise du bien à financer ? :

Oui Non

Dans quel cas ?

Commentaire :

4.4 Les frais liés à l'entretien du nouveau logement sont-ils pris en compte ?

Oui Appréciation subjective
Non Grille d'analyse

Commentaire :

.....
4.5 Si oui, selon quels critères ?

Age Taille
localisation Nature
Mode d'énergie Surface éventuelle du terrain
Travaux sur parties communes en copropriété

Commentaire :

.....
4.6 Perte à la revente :

Le risque perte à la revente est-il appréhendé ? (valeur de revente du bien inférieur au montant du capital restant dû).

Oui Non

Comment ?

.....

V. LA SOLVABILITE

5.1 Le niveau de revenus est-il pris en compte ? (au delà de la seule notion de taux d'effort)

Oui Appréciation subjective
Non Grille d'analyse

Comment ?

.....
5.7 Les charges de fonctionnement du véhicule sont-elles prises en compte ?

Oui

Non

Commentaire :

.....

5.8 Quelle est votre définition des revenus du ménage ? (salaires, pension alimentaire, revenus fonciers)

Commentaire

5.9 La mensualité correspondant au crédit automobile :

vient en diminution des ressources globales du ménage

vient en diminution de la mensualité possible de remboursement

n'est pas prise en compte formellement

5.10 Et celle correspondant aux charges de fonctionnement ?

vient en diminution des ressources globales du ménage

vient en diminution de la mensualité possible de remboursement

n'est pas prise en compte formellement

Commentaire :

.....

5.11 Les prestations familiales :

Tenez-vous compte de ces prestations en les ajoutant aux revenus du ménage ?

– Allocations familiales Oui Non appréciation Subjective

– Complément familial Oui Non Grille d'analyse

– Allocation de parent isolé Oui Non

– Allocation jeune enfant Oui Non

Commentaire :

.....

5.12 Les aides au logement (APL/AL)

- Sont-elles prises en compte ? Oui Non
- Sont-elles ajoutées aux revenus ou viennent-elles en diminution de la charge de remboursement ?

Ajoutées Soustraites de la charge de remboursement

Commentaire :

.....

5.13 Analysez-vous le coût du déménagement ?

Oui Non

Commentaire :

.....

5.14 Le taux d'effort :

Pouvez-vous classer de 1 à 4 ces différents taux d'effort ? (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhibitoire)

moins de 20%	de 20 à 25%	Appréciation subjective
de 25 à 30%	de 30 à 33%	Grille d'analyse
de 33 à 36%	supérieur à 36%	

Commentaire :

.....

5.15 Quelle est votre définition du taux d'effort ? (Charges liées au crédit immobilier, autres charges, incidences des aides au logement.....)

Commentaire :

.....

5.16 Le taux d'effort a-t-il valeur de règle absolue ?

Oui Appréciation subjective

Oui Grille d'analyse

Commentaire :

.....

5.17 Intégrez-vous l'Assurance Décès invalidité dans le calcul du taux d'effort ?

Oui

Non

Commentaire :

.....

5.18 Les charges concernant le précédent logement sont-elles analysées ? (loyers ou remboursement d'emprunt)

Oui

Non

Comment ? :

5.19 Les impôts nouveaux (TFPB) sont-ils appréhendés ?

Oui

Non

Comment ? :

5.20 La durée du prêt principal :

La durée du prêt a-t-elle une incidence sur l'analyse du risque ?

Oui

Appréciation subjective

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

.....

Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 ces différentes options (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhitoire)

moins de 7 ans

de 7 à 10 ans

de 11 à 15 ans

de 16 à 20 ans

de 21 à 25 ans

de 26 à 30 ans

Commentaire :

.....

5.21 L'apport personnel

Le taux d'apport personnel a-t-il une incidence sur l'analyse du risque ?

Oui

Appréciation subjective

Non

Grille d'analyse

Commentaire :

.....
Distinguez-vous l'apport réel (fonds propres) de l'apport constitué par des prêts "sociaux" (PTZ, CEL, 1% Logement....) ?

Oui Non

Et de l'apport constitué par un prêt relais ?

Oui Non

Commentaire :

Pouvez-vous classer de 1 à 4 ces différentes options (1 = pas de risque; 2 = risque moyen; 3 = risque prononcé; 4 = risque rédhitoire)

Taux d'apport négatif (100% du montant de l'acquisition plus les frais)	Taux d'apport nul (100% du prix d'acquisition)
de 5 à 10%	de 10 à 20%
de 20 à 30%	de 30 à 40%
supérieur à 40%	

Commentaire :

.....
5.22 Reste à vivre :

Pratiquez-vous cette notion ?

Oui	Appréciation subjective
Non	Grille d'analyse

Commentaire :

.....
Si oui, comment est-il calculé ?

Par personne	Par quotient familiale
--------------	------------------------

Les prestations familiales sont elles prises en compte ?

Oui	Non
-----	-----

Les frais de transport sont-ils pris en compte dans le calcul du reste à vivre ?

Oui	Non
-----	-----

Pouvez-vous nous communiquer vos montants de reste à vivre ?

5.23 Relevés de comptes bancaires :

– Analysez-vous les relevés de comptes courants ?

Oui

Non

– Si oui, sur combien de temps ?

1 mois

3 mois

6 mois

plus de 6 mois

Commentaire :

5.24 Fichiers des incidents de paiement :

– Interrogez-vous les fichiers d'incidents de paiement ?

Oui

Non

– Si oui, lesquels :

Commentaire :

.....

VI. SCORING

Pratiquez-vous une méthode de scoring ?

Oui

Non

Si oui :

- Ancienneté du fichier de référence :
- Taille :

Pouvez-vous nous communiquer cette méthode ? (elle restera confidentielle)

Oui

Non

Commentaire :

.....

VII. LA NATURE DES PRETS IMMOBILIERS

7.1 La nature des prêts immobiliers a-t-elle une incidence sur l'analyse de solvabilité ?

Oui

Non

Si oui, pouvez-vous classer de 1 à 4 la notion de risque (1 = pas de risque, 2 = risque moyen, 3 = risque prononcé, 4 = risque rédhibitoire) selon ces combinaisons de prêts ?

PEL seul	PTZ + PAS	PTZ + PAS + PEL	PEL + PAS
PAS seul	PTZ + PC	PTZ + PC + PEL	PEL + PC
PC seul	PTZ + PEL	PTZ + Prêt libre + PEL	PEL + Prêt libre
Prêt libre seul	PTZ + Prêt libre	PTZ + Divers	PEL + Divers

Commentaire :

7.2 Appliquez-vous à l'ensemble de ces prêts, les mêmes critères d'analyse ?

Oui

Non

Si non, pouvez-vous préciser les différences ?

Commentaire :

.....

VIII. CONCLUSION

8.1 Avez-vous le sentiment que les frais de transport engendrés par une accession à la propriété sont suffisamment pris en compte dans votre analyse du risque ?

Oui

Non

Pourraient être amélioré

Et par la concurrence ?

Oui

Non

Pourraient être amélioré

Commentaire :

.....

8.2 Le cas échéant, avez-vous des suggestions à faire pour remédier à cette situation ? Lesquelles :

Commentaire :

.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Seriez-vous prêt à participer à un groupe de travail futur chargé de proposer une méthodologie d'analyse des dépenses de transport ?

Oui

Non

Commentaire :
.....
.....
.....
.....
.....

*

*

*

UNION NATIONALE DES ASSOCIATIONS FAMILIALES

SERVICE ECONOMIQUE

**28, place Saint-Georges
75008 PARIS**

Tél : 01.49.95.36.00

REVISION DE 1989

NORMES DE CALCULS DES BUDGETS-TYPES FAMILIAUX

** Données moyennes correspondant à l'ensemble du territoire métropolitain.*

PRESENTATION DES BUDGETS-TYPES DE L'U.N.A.F

En 1952, le premier budget-type de l'U.A.N.A.F était publié. C'était l'aboutissement d'un projet mis en chantier en 1947. En fait, ce premier budget était encore très imparfait, et il a fallu de nombreux travaux pour obtenir la structure et les méthodes qui sont actuellement utilisées, et qui datent de 1965 pour l'essentiel.

I - L'INTENTION QUI A PRESIDE A LA MISE AU POINT DE CES BUDGETS-TYPES

Elle est double : tout d'abord, fixer un point de repère ; ensuite, disposer d'un instrument de mesure pour suivre l'évolution de ce repère dans le temps.

– Fixer un point de repère :

Lorsque l'on veut défendre les intérêts familiaux, il est indispensable d'étayer toute argumentation par des indications chiffrées. Pour donner un avis sur le niveau d'une prestation, ou d'un loyer, ou d'une cotisation, il est nécessaire d'avoir une idée sur le niveau de ressources des familles.

Or, les informations statistiques, si elles sont une première source de renseignements, sont le plus souvent insuffisantes par elles-mêmes : elles constatent un état sans indiquer s'il est satisfaisant ou non.

Le calcul d'un budget-théorique par l'U.N.A.F résulte donc du désir de mesurer, dans un contexte économique et social donné, les sommes nécessaires chaque mois, pour satisfaire dans des conditions décentes mais modestes, les besoins de base d'une famille-type (dépenses de subsistance), afin de lui assurer un niveau de vie « minimum décent », c'est-à-dire en dessous duquel, sauf circonstances particulières (avantages en nature, prix régionaux inférieurs à la moyenne nationale, etc...), commencent les risques de privation.

Les normes retenues fixent non un minimum vital, mais un minimum décent, le but n'étant pas d'assurer la survie, mais la vie, dans des conditions modestes mais convenables, en tenant compte notamment des habitudes moyennes de consommation des Français.

- **Suivre l'évolution de ce repère dans le temps**, et mesurer ainsi en permanence le coût de la vie et l'inflation.

L'évolution mensuelle permet donc d'évaluer quelle doit être la variation des ressources indispensables au maintien du niveau de vie, en tenant compte de divers facteurs :

- évolution des produits offerts sur le marché,
- évolution lente des habitudes de consommation,
- évolution de phénomènes particuliers, tels que la prolongation de la durée de la scolarité.

Les pouvoirs publics ne connaissent que l'indice calculé par l'I.N.S.E.E. Or, celui-ci relève les variations des prix. On remarque immédiatement une lacune, en ce sens que les prix ne sont que l'un des éléments qui conditionnent le niveau des dépenses. Il faut aussi tenir compte d'autres éléments, comme, par exemple, la quantité consommée.

Ainsi, prix et dépenses peuvent varier indépendamment les uns des autres. L'I.N.S.E.E. cite (1) un exemple parlant : on peut considérer une période pendant laquelle le prix des différentes sortes de pain n'a pas varié : l'indice des prix reste donc stable. Or, pendant ce temps, une évolution des habitudes de consommation - quelle qu'en soit la raison - est intervenue, les consommateurs ayant reporté leurs achats du gros pain (devenu introuvable, par exemple) vers la baguette : le poids et la quantité du pain consommé restent les mêmes, mais la dépense a augmenté.

L'U.N.A.F. a voulu compléter l'indice officiel des prix par un indice de dépenses, grâce aux budgets-types.

A titre accessoire, car ceci appelle beaucoup de précautions, les budgets-types permettent, dans une certaine mesure, la comparaison d'une consommation effective avec celle des budgets-types normatifs. Ces derniers sont notamment utilisés à des fins éducatives dans le cadre de l'enseignement ménager.

II - DESCRIPTION DES BUDGETS-TYPES

A - Les budgets-types de l'U.N.A.F. sont des budgets de besoins, et non des budgets de ressources.

Les budgets-types de l'U.N.A.F. ne sont pas des modèles de budget pour la ménagère :

Lorsque l'on parle budget, aussitôt vient à l'esprit le budget de la ménagère, que nous connaissons tous, et qui est un budget de ressources : la famille dispose d'un certain revenu, elle va l'affecter le plus judicieusement possible pour satisfaire les besoins en alimentation, habillement, logement, etc...

(1) (in « Pour comprendre l'indice des prix » - INSEE - 1^{ère} édition en 1977)

L'inconvénient d'un tel budget, c'est qu'il ne permet pas de déterminer exactement si les besoins sont couverts, et, dans la négative, de combien sont insuffisantes les ressources.

C'est pourquoi l'U.N.A.F. a mis au point des budgets de besoins, dont la démarche est inverse : après avoir déterminé les besoins à satisfaire pour assurer un niveau de vie précis, elle évalue le montant des ressources nécessaires.

Ainsi donc, après avoir arrêté son choix sur un niveau de vie minimum socialement décent, l'U.N.A.F. a dressé la liste des biens et services nécessaires pour le garantir ; c'est l'addition de leurs prix qui est donnée chaque mois.

Mais il importe de ne pas confondre un tel budget de besoins avec le budget réel d'une famille, car les comptes ne sont pas faits de la même manière.

Premier exemple : supposons que la maîtresse de maison s'achète une robe de 600 francs, qui lui servira 12 mois, compte tenu des autres vêtements dont elle dispose.

Dans son budget, elle comptabilisera sa dépense une seule fois, à la date de l'achat, mettons en janvier , et pour le total, soit 600 francs.

Le budget-type, au contraire, ne prendra en compte que le douzième du prix de la robe, puisqu'elle doit durer 12 mois. En janvier, on retiendra donc $600 : 12 = 50$ francs. En février on retiendra un autre douzième, mais cette fois, du prix de la robe en février, car l'inflation a pu sévir : si le prix est monté à 620 francs, le budget-type enregistrera $620 : 12 = 51,76$ francs, et ainsi de suite.

Autre exemple : une famille réelle gère son budget en fonction de données qui lui sont particulières : ses goûts, le lieu où elle vit, les avantages en nature éventuels... Le budget-type ne peut prendre en compte qu'une famille moyenne sur ce plan. Les avantages en nature, trop variables, ne peuvent pas être comptabilisés : c'est leur équivalent en argent, ce que la famille aurait dû dépenser si elle ne les avait pas eus, qui sera retenu.

Il faut donc se garder de comparer sans précaution un budget réel et un budget-type.

B - Les budgets de l'U.N.A.F. indiquent un niveau souhaitable :

Beaucoup de gens croient, par erreur, que les budgets indiquent ce que l'U.N.A.F. croit être la moyenne des dépenses effectivement faites par les familles. Il ne s'agit pas du tout de cela, puisque, nous l'avons vu, ces budgets ne sont pas statistiques : ils ne constatent pas un état de fait.

Ces budgets correspondent à un niveau souhaitable : c'est ce dont devraient disposer les familles, pour échapper aux risques plus ou moins graves de privation. Mais c'est aussi un minimum décent, qui suppose une gestion soigneuse des ressources.

C - Structure et évolution des budgets-types :

L'U.N.A.F. calcule chaque mois le montant de 4 budgets-types, correspondant à des familles de composition différente :

- budget A : 2 adultes et 2 enfants de moins de 14 ans,
- budget B : 2 adultes et 2 adolescents de plus de 14 ans,
- budget C : 1 seul adulte et 2 enfants de moins de 14 ans,
- budget D : 2 adultes, 2 adolescents et 2 enfants.

Ils comportent chacun 7 postes dont le contenu est détaillé plus loin dans le présent dossier.

Pour définir les normes de ses budgets, l'U.N.A.F. utilise trois sources d'information :

- Les informations à caractère scientifique, provenant des instituts et sociétés qui étudient le problème des besoins.
- Les études et les enquêtes de budget et de consommation auprès des familles, réalisées par les organismes publics et familiaux.
- Les observations des militants familiaux, et particulièrement des mères de famille qui ont la responsabilité de leur propre budget familial.

L'U.N.A.F. publie chaque mois les sept principaux postes qui composent les budgets. Ces postes varient indépendamment les uns des autres, en fonction des prix des produits et des services qui les composent. Ils donnent un ordre de grandeur, toutes les dépenses prises en considération dans un budget-type n'étant pas nécessairement effectuées chaque mois pour toutes les familles (amortissement par exemple). De plus, il se peut que l'un des postes soit, pour une famille réelle, et en raison des circonstances, assez éloigné de ce qui est indiqué. Ce peut être ainsi le cas des dépenses de logement, ou de transport. C'est pourquoi, malgré le caractère assez théorique des normes fixées, l'U.N.A.F. préfère publier chaque fois huit nombres : ceux des sept postes principaux et de leur montant total, plutôt que de limiter l'information au seul total.

Les calculs sont faits à partir des variations d'indices de détail de l'I.N.S.E.E. (contrôlés périodiquement par rechiffrages selon d'autres sources) sur des normes chiffrées au départ par l'U.N.A.F. elle-même, à l'aide d'enquêtes. Ces normes sont périodiquement révisées, sans que ces révisions soient trop rapprochées, pour éviter de rompre les séries statistiques d'indice du coût de la vie.

D - Les limites des budget-types

Il faut garder à l'esprit que les budget-types sont des outils à la disposition des organisations familiales, qui doivent pouvoir adapter ces instruments aux besoins de leurs démonstrations.

Ainsi donc, certains éléments, trop subjectifs ou trop tributaires de circonstances extérieures à la famille-type, ne sont-ils pas compris : c'est le cas de l'épargne, ou des impôts locaux. De même, l'impôt sur le revenu n'est pas compris dans le total. En fait, les budgets-types indiquent le montant des dépenses de subsistance.

Pour connaître les ressources dont devrait disposer la famille-type considérée, il faut compléter la double équation suivante :

$$\begin{aligned} \text{ressources totales} &= \text{total des dépenses (budget-type)} \\ &+ \text{épargne (à estimer)} \\ &+ \text{impôts directs} \\ &= \text{revenus (salariaux par exemple)} \\ &+ \text{prestations familiales} \end{aligned}$$

Les critères de ressources font varier les prestations familiales en fonction du ou des salaires ; l'impôt sur le revenu, qui est, lui aussi, fonction des salaires, est calculé sur ceux de l'année précédente, ce qui ne facilite pas les choses.

On retiendra simplement que, hormis la famille C (monoparentale), non imposable, les trois autres familles sont soumises à l'impôt sur le revenu, même s'il est relativement faible (de l'ordre de 240 francs par mois pour la famille A en 1989, par exemple).

Mais il est possible d'étendre les domaines d'emploi des budgets-types, en adaptant les résultats à d'autres configurations familiales, grâce à une échelle de consommation.

Afin de pouvoir comparer des données sur une base identique, les économistes ont recours à un moyen de mesure commun à tous les ménages : l'unité de consommation. Toute ménagère sait en effet que l'entretien du deuxième enfant, par exemple, ne coûte pas aussi cher que celui du premier : certaines dépenses engagées pour l'un ne sont pas à renouveler pour le deuxième.

L'échelle de consommation attribuée à chaque personne du ménage son coût correspondant.

Cette échelle avait été dressée à l'origine pour le poste alimentaire. Si l'on accepte une certaine marge d'erreur, relativement faible lorsque les familles considérées ont une composition voisine, elle peut être appliquée à l'ensemble du budget (c'est-à-dire au total, et non aux autres postes individuellement).

Lorsqu'un adulte dépense 1 part, un deuxième adulte vivant avec lui ne dépense plus que 0,7 part. Selon l'âge, un enfant représentera de 0,5 part (moins de 14 ans) à 0,7 part (14 ans et plus).

Echelle de consommation la plus couramment admise (I.N.S.E.E. notamment)

– 1 ^{er} adulte	1 part
– autre personne de 14 ans ou plus	0,7 part
– enfant de moins de 14 ans	0,5 part

Famille A : 2,7 parts

Famille B : 3,1 parts
Famille C : 2,0 parts
Famille D : 4,1 parts

Extension des résultats aux familles de composition différente :

Pour obtenir, par exemple, le budget-type d'une famille X de 3 enfants de moins de 14 ans :

- Partir d'un total du budget-type A, le diviser par le nombre de parts de la famille A (soit $1 + 0,7 + 2 \text{ fois } 0,5 = 2,7$), puis multiplier le résultat par le nombre de parts de la famille X (soit, dans notre exemple, $1 + 0,7 + 3 \text{ fois } 0,5 = 3,2$).

Bien entendu, cette échelle de consommation, qui ne s'applique qu'au total du budget et non aux postes qui le composent, n'a qu'une valeur approximative (c'est d'ailleurs pourquoi l'U.N.A.F. se donne la peine de calculer 4 budgets).

Coût de l'enfant :

Selon le même principe, on peut déterminer l'importance des dépenses ordinaires de consommation de l'un ou de l'autre membre de la famille :

- Il suffit de calculer le coût d'une part, comme précédemment, en divisant le montant total du budget-type par le nombre de parts de la famille-type correspondante. On multiplie ensuite ce coût d'une part par 0,7 ou 0,5 selon que l'on veut connaître les dépenses d'une personne de plus ou de moins de 14 ans.

Cependant, rappelons que le coût d'un enfant est constitué de deux éléments distincts :

- les dépenses de consommation (déterminées ci-dessus),
- la contrepartie économique du temps consacré par ses parents à son éducation et son entretien. Ce deuxième élément n'est pas pris en compte et devrait être ajouté.

* *
*

BUDGETS-TYPES FAMILIAUX ANNEE 2000

Budget-type A : famille comprenant 2 adultes et 2 enfants de 6 et 12 ans

Mois	RESULTATS EN FRANCS								POURCENTAGES		INDICES	
	Alimentation	Habillement	Logement	Entretien	Amortissement du mobilier	Transports	Loisirs, culture et divers	Total	Variation :		Indice base 100 :	
									en 1 mois	en 12 mois	en 1998	en 1990
Janvier	3 659,20	1 428,97	3 271,04	540,23	365,96	1 438,52	2 436,11	13 140,03	- 0,80%	1,80%	101,2	116,1
Février	3 682,28	1 404,89	3 290,46	541,28	364,44	1 443,74	2 510,79	13 237,88	0,74%	1,61%	102,0	117,0
Mars	3 672,82	1 477,02	3 307,64	541,74	368,66	1 450,97	2 455,52	13 274,37	0,28%	1,51%	102,3	117,3
Avril	3 723,34	1 487,31	3 284,69	543,03	368,00	1 443,99	2 525,02	13 375,38	0,76%	1,42%	103,1	118,2
Mai	3 745,90	1 484,07	3 301,07	543,64	368,65	1 447,91	2 474,66	13 365,90	- 0,07%	1,61%	103,0	118,1
Juin												
Juillet												
Août												
Septembre												
Octobre												
Novembre												
Décembre												
Moyenne annuelle												

BUDGETS-TYPES FAMILIAUX ANNEE 2000

Budget-type B : famille comprenant 2 adultes et 2 adolescents de 15 et 17 ans

Mois	RESULTATS EN FRANCS								POURCENTAGES		INDICES	
	Alimentation	Habillement	Logement	Entretien	Amortissement du mobilier	Transports	Loisirs, culture et divers	Total	Variation :		Indice base 100 :	
									en 1 mois	en 12 mois	en 1998	en 1990
Janvier	4 224,05	1 617,58	3 870,29	671,32	373,92	1 660,39	2 688,68	15 106,23	- 0,77%	1,79%	101,3	116,8
Février	4 249,08	1 589,97	3 892,78	672,64	372,34	1 668,45	2 762,04	15 207,30	0,67%	1,57%	102,0	117,6
Mars	4 238,74	1 672,08	3 912,79	673,09	376,68	1 675,68	2 711,81	15 260,87	0,35%	1,51%	102,3	118,0
Avril	4 293,64	1 683,12	3 886,62	674,66	376,01	1 668,70	2 781,56	15 364,31	0,68%	1,41%	103,0	118,8
Mai	4 317,83	1 679,42	3 905,81	675,42	376,69	1 672,40	2 731,06	15 358,63	- 0,04%	1,60%	103,0	118,8
Juin												
Juillet												
Août												
Septembre												
Octobre												
Novembre												
Décembre												
Moyenne annuelle												

BUDGETS-TYPES FAMILIAUX ANNEE 2000

Budget-type C : famille comprenant 1 adulte et 2 enfants de 6 et 12 ans

Mois	RESULTATS EN FRANCS								POURCENTAGES		INDICES	
	Alimentation	Habillement	Logement	Entretien	Amortissement du mobilier	Transports	Loisirs, culture et divers	Total	Variation :		Indice base 100 :	
									en 1 mois	en 12 mois	en 1998	en 1990
Janvier	2 570,59	1 024,08	3 063,78	373,48	341,35	1 196,99	2 021,28	10 591,55	- 0,75%	2,00%	101,4	116,7
Février	2 587,62	1 007,30	3 083,02	374,24	339,90	1 201,46	2 081,68	10 675,22	0,79%	1,89%	102,2	117,6
Mars	2 580,62	1 058,33	3 099,86	374,62	343,87	1 208,08	2 037,54	10 702,92	0,26%	1,80%	102,5	117,9
Avril	2 618,13	1 066,92	3 077,10	375,52	343,22	1 202,09	2 093,33	10 776,31	0,69%	1,59%	103,2	118,7
Mai	2 635,18	1 064,70	3 093,70	375,91	343,84	1 205,49	2 052,69	10 771,51	- 0,04%	1,80%	103,2	118,7
Juin												
Juillet												
Août												
Septembre												
Octobre												
Novembre												
Décembre												
Moyenne annuelle												

BUDGETS-TYPES FAMILIAUX ANNEE 2000

Budget-type D : famille comprenant 2 adultes, 2 adolescents de 15 et 17 ans, 2 enfants de 6 et 12 ans.

Mois	RESULTATS EN FRANCS								POURCENTAGES		INDICES	
	Alimentation	Habillement	Logement	Entretien	Amortissement du mobilier	Transports	Loisirs, culture et divers	Total	Variation :		Indice base 100 :	
									en 1 mois	en 12 mois	en 1998	en 1990
Janvier	5 855,46	2 167,27	4 422,83	845,18	496,32	1 701,52	3 304,36	18 792,94	- 0,74%	1,62%	101,2	115,8
Février	5 891,71	2 130,23	4 448,41	846,82	494,01	1 709,82	3 375,33	18 896,33	0,55%	1,34%	101,7	116,4
Mars	5 876,85	2 240,15	4 471,12	847,51	500,14	1 718,86	3 329,62	18 984,25	0,47%	1,30%	102,2	117,0
Avril	5 956,74	2 255,82	4 441,48	849,50	499,27	1 711,16	3 402,90	19 116,87	0,70%	1,33%	102,9	117,8
Mai	5 992,67	2 250,99	4 462,69	850,44	500,30	1 715,28	3 352,57	19 124,94	0,04%	1,50%	103,0	117,8
Juin												
Juillet												
Août												
Septembre												
Octobre												
Novembre												
Décembre												
Moyenne annuelle												