

Avis du Conseil national de la consommation du 22 octobre 1985 sur le crédit à la consommation, précédé du rapport présenté par M. Lagandré et M. Scipion

RAPPORT

Introduction

Le groupe de travail a été constitué le 19 septembre 1984. Un premier tour d'horizon, sous forme d'une quasi-relecture de la loi n° 78-22, a permis aux organisations de consommateurs de faire connaître les sujets qu'elles souhaitaient voir abordés :

- surendettement des consommateurs ;
- accès au crédit pour les familles de condition modeste ;
- information du consommateur ;
- publicité sur les offres de crédit ;
- cautions ;
- versements avant la fin du délai de sept jours (interdiction) ;
- rétribution du vendeur ;
- réalisation des véhicules en cas de défaillance de l'emprunteur ;
- cartes de crédit ;
- location avec promesse de vente ;
- taux effectif global.

Lors d'une réunion ultérieure, un accord pratiquement unanime s'est établi au sein du groupe de travail pour écarter la solution d'un rapport distinct sur la location avec promesse de vente (qui est donc évoquée dans le rapport d'ensemble).

Il a ensuite été procédé à un certain nombre d'auditions :

- pour les aspects économiques : un représentant de la direction du Trésor, M. Yves de Gaulle et le rapporteur du conseil économique et social, M. Claude Duport ;
- pour les aspects juridiques : le président de la commission de refonte du droit de la consommation, le professeur Calais-Auloy, un président de tribunal d'instance, M. Greiner (Bourgoin-Jallieu, Isère) ;
- pour la location avec promesse de vente : un représentant de l'association des sociétés financières, M. Rochard, directeur général d'une banque spécialisée ;
- pour la location longue durée de véhicules : deux représentants du syndicat national des loueurs de voitures « longue durée », MM. Sabatou et Bonnet ;
- pour les crédits permanents : un représentant de l'association française des sociétés financières, M. Ternynck.

Les organisations de consommateurs ont ensuite concrétisé leurs demandes dans un document les rassemblant autour de cinq grands thèmes :

- l'information du consommateur ;
- la publicité en matière de crédits mobiliers ;
- la caution ;
- les comptes permanents ;
- la location avec promesse de vente.

La réponse donnée par les professionnels a pris la forme de huit propositions relatives à :

- la rédaction d'un document pédagogique d'information du consommateur ;
- l'ouverture d'un droit de rétractation pour la caution ;
- la définition des conditions de remboursement des sommes perçues par le vendeur en cas de rétractation de l'emprunteur ou du locataire ;
- la clarification de la publicité sur les offres de crédit à la consommation ;
- la proposition de changement de dénomination de la « location avec promesse de vente » ;
- la possibilité pour le locataire défaillant de présenter un acheteur pour le bien restitué ;
- la réforme du montant de l'indemnité due par le locataire défaillant ;
- le fonctionnement du crédit permanent.

Des contre-propositions ont été faites par les organisations de consommateurs ; sur certaines d'entre elles, de nouvelles propositions ont été formulées par les professionnels tandis que sur d'autres les propositions restaient inchangées.

En fin de travaux, pour essayer de trouver un terrain d'entente entre les deux collèges, le secrétariat d'Etat à la consommation est intervenu dans le débat sur la location avec promesse de vente en avançant des propositions concernant :

- 1° L'amélioration de l'information de l'acheteur et le respect des dispositions réglementaires en matière de publicité ;
- 2° L'annonce d'un taux calculé dans des conditions semblables au T.E.G. ;
- 3° La communication du montant du capital restant à amortir après chaque échéance ;
- 4° Le montant de l'indemnité due par le locataire défaillant.

Le groupe de travail n'a pas traité le problème des prêts personnels, qui soulèvent beaucoup moins de difficultés et sont souvent moins onéreux pour les consommateurs.

Le présent rapport fait le point sur les résultats obtenus et les questions restant en suspens.

I. - LE CREDIT A LA CONSOMMATION EN FRANCE

Du point de vue de l'économiste, le crédit à la consommation peut être considéré comme une épargne « ex-post » qui se réalise après l'achat au lieu de le précéder. Ainsi se trouve rendu possible un accès anticipé à un bien ; lorsqu'il s'agit d'un bien d'équipement durable, le remboursement peut se faire en partie grâce aux économies procurées (ex. : lave-linge se substituant au recours à un service payant).

En tant que moyen de financement des agents économiques, l'importance du crédit à la consommation apparaît comme relativement modeste :

- les crédits à la consommation et à l'équipement des particuliers représentent 3 p. 100 de l'ensemble des crédits à l'économie (110 milliards de francs en 1984 sur un total de 3 600 milliards) ; toutefois, il convient de signaler que cette part va croissant, puisqu'elle n'était que de 2,6 p. 100 en 1978 ;
- les crédits à l'habitation représentent dix fois le montant des autres crédits aux particuliers.

Au titre du crédit à la consommation, les Français apparaissent moins endettés que leurs voisins. Ainsi, en 1978, l'endettement rapporté au P.N.B. représentait :

- aux Etats-Unis : 13 p. 100 ;
- en R.F.A. : 7,6 p. 100 ;
- en France : 1 p. 100 seulement.

La répartition des crédits selon leur forme s'établit comme suit :

- ventes à tempérament : la moitié environ ;
- prêts personnels : un tiers environ ;
- avances en comptes débiteurs et différé de recouvrement des cartes de paiement : un sixième.

Par type de produits, le recours au crédit s'analysait comme suit au début de 1983 (source : A.S.F. et I.N.S.E.E.) :

- automobile : 34 p. 100 des achats (37 p. 100 (*) pour la première voiture, le taux de recours au crédit s'étage entre 40 et 80 p. 100 pour un ménage ouvrier selon la qualification du mari, l'activité de l'épouse, le nombre d'enfants) ;
- lave-linge : 21 p. 100 des achats ;
- lave-vaisselle : 21 p. 100 des achats ;
- T.V. : 22 p. 100 des achats (25 p. 100 pour la T.V. couleurs) ;
- frigo : 17 p. 100 des achats ;
- congélateur : 18 p. 100 des achats.

Pour les sociétés financières spécialisées, le chiffre d'affaires se répartit comme suit (en janvier 1984) :

- véhicules : 72 p. 100 (neufs 41 p. 100, occasion 31 p. 100) ;
- équipement ménager : 8 p. 100 ;
- autres biens : 3 p. 100 (caravanes, bateaux) ;
- prêts personnels : 6 p. 100 ;
- crédits permanents : 11 p. 100.

Le marché du crédit est fortement concentré sur un petit nombre d'établissements prêteurs puisque :

- dix établissements (huit établissements spécialisés et deux banques) accordent 80 p. 100 des crédits pour l'achat des véhicules automobiles ;
- quatre établissements (deux établissements spécialisés et deux banques) accordent 84 p. 100 des crédits pour l'achat de biens d'équipement du foyer (meubles, appareils ménagers et télévision).

En 1983, la répartition du marché du crédit aux particuliers hors immobilier sous toutes ses formes (prêts personnels, prêts affectés...) s'établissait comme suit :

- grandes banques traditionnelles avec un vaste réseau de guichets : 47 p. 100 ;
- établissements de crédit spécialisés : 36 p. 100 ;
- banques mutualistes : 11 p. 100 ;
- caisse d'épargne, crédit municipal : 6 p. 100.

Les établissements spécialisés détiennent surtout le marché de la vente à crédit en magasin ou aux garages, les banques consentent plutôt des prêts personnels.

Sur la liaison de cause à effet qui pourrait exister entre le crédit à la consommation et l'inflation, le Conseil économique et social a émis l'avis (séances des 23 et 24 novembre 1982 J.O. avis et rapport du C.E.S. 11 février 1983) que la relation entre ces deux données, telle qu'analysée au fond dans le rapport est ténue : tout au plus, peut-on considérer que l'inflation contribue à modifier le comportement du consommateur qui, dans un certain nombre de cas, peut considérer que « s'endetter c'est s'enrichir ». Mais le Conseil économique et social fait observer que « ce raisonnement s'applique au demeurant essentiellement à l'endettement immobilier ». Ce qui n'est plus toujours vrai aujourd'hui.

Quant aux variations du taux d'inflation, qu'il s'agisse d'un constat ou d'une anticipation, les effets sur l'épargne apparaissent contradictoires :

- d'un côté, reconstitution des encaisses réelles, c'est-à-dire de l'épargne ;
- de l'autre, fuite devant la monnaie, c'est-à-dire consommation en recourant au besoin à l'endettement.

(*) 60 p. 100 si l'on y ajoute le financement par prêts personnels.

II. - APPROCHE DES PROBLEMES POSES PAR LE CREDIT A LA CONSOMMATION

Les travaux du groupe ont été consacrés à l'étude des difficultés liées à l'utilisation du crédit à la consommation. Différentes causes à ces situations ont été énoncées par les organisations de consommateurs. Il s'agit essentiellement d'un manque d'information, de l'endettement des ménages, et des problèmes inhérents à certains types de financement.

Les professionnels ont fait observer :

1° Qu'il est difficile d'assurer une réelle protection à une minorité de consommateurs rencontrant des difficultés tenant soit à une décision insuffisamment réfléchie lors de l'acte d'achat, soit à un événement imprévu, sans gêner - voire pénaliser - la majorité des consommateurs qui sont soucieux - et en mesure - de faire normalement face à leurs engagements, et qui souhaitent des procédures simples et rapides.

Par-delà les questions posées par le crédit à la consommation, c'est tout un problème de société qui apparaît en filigrane : dans quelle mesure peut-on - et doit-on - protéger le citoyen contre lui-même et dans quelle mesure peut-on - et doit-on - lui faire confiance en faisant appel à sa responsabilité vis-à-vis de lui-même et de la société ?

2° Que leur intérêt est sans aucun doute de limiter au strict minimum (à défaut de pouvoir espérer les supprimer) les incidents de paiement et plus encore les contentieux qu'ils provoquent. Ils ont rappelé qu'ils ne souhaitent pas se voir imposer des contraintes supplémentaires - toujours génératrices de coût. Les professionnels considèrent avoir respecté très fidèlement les exigences de la loi 78-22 du 10 janvier 1978 ; ils font valoir le petit nombre des litiges dont ils ont connaissance, sur ce plan, ce qui démontre que l'application des dispositions législatives et réglementaires a été faite loyalement et aussi correctement que possible.

3° Qu'ils estiment devoir prendre en compte les désirs qu'expriment ceux des consommateurs recourant au crédit qui entendent bien pouvoir entrer immédiatement en possession du bien qu'ils achètent, qu'il s'agisse d'un appareil électroménager, d'un meuble ou d'un véhicule automobile.

4° Que les consommateurs qui ne réussissent pas à faire face à leurs obligations ne se recrutent pas nécessairement parmi ceux aux ressources les plus modestes. Il se trouve en effet des personnes situées relativement haut dans l'échelle des revenus et vivant au-dessus de leurs moyens, ainsi que des procéduriers sachant exploiter toutes les arcanes d'une législation et d'une réglementation qui n'ont pas été conçues pour eux.

5° Que dans un pays de droit écrit, la tentation est forte de tout attendre de la loi ou du règlement ; aussi souhaitent-ils que, chaque fois qu'il est possible, soient recherchées des solutions d'essence contractuelle qui permettent de mieux coller à la réalité.

Les organisations de consommateurs n'ignorent pas l'existence de différents types d'acheteurs ; elles reconnaissent avec les professionnels que le surendettement ne touche pas uniquement que les plus démunis, qu'il s'agisse de ceux qui cèdent trop facilement - et imprudemment - aux sollicitations des vendeurs agressifs, de ceux qu'un accident imprévisible de l'existence a mis en situation difficile ou de ceux qui ne savent pas plaider leur cause - ou simplement faire valoir leurs droits - face à des interlocuteurs beaucoup plus compétents.

Aussi a-t-il fallu rechercher un équilibre entre la définition de règles précises protégeant les intérêts en présence - ceux du consommateur comme ceux de l'établissement financier - et la sauvegarde d'une souplesse dans l'application pratique permettant une meilleure prise en compte des situations particulières qui sont, par essence, toutes différentes.

Le groupe de travail a donc cherché les solutions qui pouvaient être apportées.

III. - LES TRAVAUX DU GROUPE DE TRAVAIL

A. - Problèmes de surendettement

Il convient d'éviter que des personnes aux ressources modestes ne s'endettent au-delà de leurs moyens, sans pour autant tomber dans l'écueil d'une rigueur excessive.

Les organisations de consommateurs pensent que parfois les établissements de crédit accordent des prêts à certains consommateurs à faibles ressources, alors qu'il devrait être clair que ceux-ci auront de grandes difficultés à faire face à leurs engagements. Cela contribue au phénomène de surendettement des ménages.

Elles pensent aussi que la responsabilité des établissements de crédit devrait être retenue, ne serait-ce qu'en fonction du devoir de conseil et du risque qu'ils ont accepté.

Les professionnels font valoir :

1° Que les établissements de crédit ont tout intérêt à ne prêter qu'à des personnes jouissant de revenus stables et suffisants, et disposées à tenir leurs engagements ; leurs comptes de résultats sont en effet très sensibles aux impayés. Mais la mise en place d'une centrale des risques, à laquelle devrait être déclaré tout octroi de crédit, aurait un caractère inquisiteur auquel ni les professionnels ni cer-

tains organisations de consommateurs n'entendent souscrire ; et leur réserve - voire leur opposition - est confortée par l'expérience des pays où existe un organisme de ce type qui, selon les professionnels, n'apparaît pas concluante, car les défaillances et les contentieux y apparaissent relativement plus nombreux qu'en France ;

2° Ceci ne signifie pourtant pas que les établissements de crédit se désintéressent des possibilités de leurs clients : il existe en effet des fichiers des mauvais payeurs propres à chaque établissement qui permettent de refuser de nouveaux prêts aux personnes qui se sont révélées dans l'impossibilité de payer ; sauf cas grave, le nom du mauvais payeur est généralement retiré du fichier trois ans après la date de l'incident de paiement ;

3° Quant au système des « scores », il permet d'attirer l'attention sur les dossiers présentant le plus de risques et de repérer un type de clientèle plus fragile appelant une étude plus approfondie. En cas de refus du crédit, le client peut toujours faire appel de la décision en s'adressant au siège de l'établissement (sans que cette démarche soit nécessairement couronnée de succès) ;

4° Par ailleurs, quand un même vendeur se révèle avoir présenté un trop grand nombre de dossiers ayant donné lieu à un incident, l'établissement de crédit cesse rapidement toute relation avec lui ;

5° Enfin, ils ont indiqué que 93 p. 100 des échéances sont honorées sans incident et que le solde se règle soit à l'amiable, soit, à défaut, au contentieux.

B. - Situation des familles de condition modeste

Il est apparu que la réponse à cette question - dont l'importance et l'intérêt n'ont échappé à personne - ne pouvait être donnée dans le cadre, forcément restreint, de la saisine du groupe de travail (dont, en outre, elle dépassait la compétence) ; l'amélioration du niveau de consommation des titulaires de bas revenus n'est, en fait, que l'un des éléments d'une politique sociale et doit être traitée comme tel.

C. - L'information du consommateur

Cette information est assurée sur le plan formel par la remise d'une offre préalable décrivant les conditions du contrat.

Considérant que la situation actuelle n'est pas satisfaisante, les organisations de consommateurs ont particulièrement insisté sur l'importance du rôle des vendeurs qui pour elles :

- ont naturellement tendance à privilégier la vente du produit au détriment d'un financement approprié ;
- sont souvent insuffisamment formés ou ne consacrent pas le temps nécessaire à leurs clients ;
- jouent rarement un rôle de conseil pour aider les consommateurs à choisir un crédit adapté à leur situation ou valorisent la forme de crédit recommandée par les établissements affiliés.

Or, pour se déterminer en connaissance de cause et arrêter son choix sur la formule correspondant le mieux à sa situation, le consommateur doit pouvoir disposer d'une bonne documentation, c'est-à-dire peu volumineuse, rédigée dans un langage simple et limitée à quelques idées clés.

C'est pourquoi le groupe Consommateurs a déposé, dans le cadre de ses propositions écrites, une fiche particulière sur l'information du consommateur en précisant le support et le contenu de cette fiche.

Pour améliorer la situation actuelle, les professionnels ont donné leur accord pour la mise au point d'un document décrivant de façon simplifiée les droits et obligations de l'acheteur ; mais afin d'éviter toute ambiguïté et toute contestation ultérieure, ce document ne devra, en aucune manière, pouvoir être confondu avec un document contractuel, l'offre préalable devant être la loi des parties.

Le document serait fait à l'initiative des professionnels qui opteraient pour la rédaction soit d'un document commun à l'ensemble de la profession, soit de documents propres à chaque établissement financier. Dans l'hypothèse où la première formule serait retenue, le projet de document sera soumis pour avis au collège Consommateurs. Pour des motifs de simplification, les professionnels ont indiqué que chaque technique de financement fera l'objet d'un document distinct ; mais, pour garantir la liberté de choix du consommateur, l'existence d'autres formules de financement sera expressément mentionnée dans chaque document particulier avec la référence explicite à un document spécifique de présentation.

Selon les professionnels le (ou les) document(s) serait (ent) systématiquement proposé(s) aux clients.

Ayant enregistré cette proposition, les consommateurs insistent sur une garantie de diffusion effective de ce document.

Par ailleurs, les professionnels ont indiqué qu'un effort important de formation a été réalisé pour la mise en œuvre de la loi du 10 janvier 1978 et qu'il se poursuit depuis, notamment en liaison avec le ministère de l'éducation nationale. Dans les grands magasins, les clients sont orientés vers un bureau spécialisé qui fournit les renseignements nécessaires ; en outre, une surveillance des offres préalables est effectuée par les établissements financiers qui retournent aux vendeurs les dossiers comportant des anomalies graves aux fins de complément ou de réfection.

Sur ce plan, le secrétaire d'Etat a manifesté l'intention d'inciter les professionnels à améliorer l'information donnée à l'acheteur.

D. - Publicité sur les offres de crédit à la consommation

Il arrive que des publicités privilégient certaines informations et en présentent d'autres d'une façon insuffisamment lisible. Les organisations de consommateurs ont particulièrement dénoncé la grosseur des caractères pour allécher le consommateur avec une somme modeste à déboursier et la progression des coûts pour les années suivantes exprimées dans le texte en petits caractères. Selon les professionnels, les dispositions de l'article 4 de la loi 78-22 du 10 janvier 1978 sont insuffisamment précises et ne peuvent l'être davantage. Les professionnels de l'automobile ont proposé qu'un groupe de travail paritaire professionnels/consommateurs étudie les moyens d'améliorer l'information du consommateur sur ce type d'opérations. Ils ont toutefois précisé que les solutions adoptées devront être compatibles avec la nature même et les impératifs de la publicité dont la vocation est d'être à la fois informative et incitative.

Les organisations de consommateurs réaffirment leur désir de voir appliquer l'article 4 de la loi 78-22. Enfin, cette proposition ne répond pas à leur demande, car elle ne vise que le secteur automobile.

Elles souhaitent donc que les autres secteurs d'activité s'y-rallient.

E. - Les cautions

Des personnes se portent caution solidaire sans toujours mesurer la portée des engagements qu'elles prennent : c'est pourquoi les associations de consommateurs ont demandé d'abord la suppression de la caution solidaire, puis les mêmes garanties pour la caution que pour le débiteur principal. Aussi, les documents pédagogiques présentent chaque technique de financement (dont le principe a été admis) comporteront un paragraphe traitant des obligations (et des droits) des cautions.

Pour limiter les inconvénients découlant d'une telle situation, les professionnels ont donné leur accord pour que la caution dispose d'un délai de réflexion et de la faculté de revenir sur son engagement dans les mêmes conditions que le débiteur principal (remise de l'offre préalable avec délai de réflexion de quinze jours, possibilité de rétractation pendant sept jours).

Il a été rappelé à cette occasion que l'article 1244 du code civil permet à la caution d'obtenir un délai de grâce dans les mêmes conditions que le débiteur principal. Toutefois, l'article 8 de la loi 78-22 du 10 janvier 1978 accordant au juge la faculté de suspendre les intérêts ne s'applique qu'au seul débiteur principal ; aussi, les professionnels ont-ils donné leur accord pour reconnaître le même avantage à la caution.

Les organisations de consommateurs constatent les dangers qui, pour la caution, résultent de l'application du principe de solidarité : ainsi en cas de défaillance de l'emprunteur, le prêteur peut poursuivre directement la caution sans avoir à contraindre préalablement l'emprunteur à payer ; en particulier lorsqu'un ménage se dissocie, l'un des conjoints peut se trouver dans une situation tragique s'il est sans ressource et si l'autre conjoint a réussi à organiser sa propre insolvabilité.

Les professionnels ont indiqué que la pratique systématique de la caution est à proscrire. Il apparaît :

D'une part, que la garantie d'une caution n'est habituellement demandée par les établissements de crédit que dans un nombre limité de cas :

- caution du conjoint lorsque les ressources de l'emprunteur paraissent insuffisantes (en réalité il s'agit d'un contrat de co-emprunteur) ; cette situation tient à l'ignorance dans laquelle se trouve l'établissement de crédit du régime matrimonial des époux et à l'ambiguïté des dispositions de l'article 220 du code civil (*) ;
- caution des parents pour les jeunes emprunteurs n'ayant que de faibles ressources et dont les parents, pour des motifs qui leur sont propres, ne veulent pas souscrire eux-mêmes directement le contrat ;
- caution pouvant être qualifiée de « parrainage » demandée pour accompagner le débiteur défaillant ayant négocié un rééchelonnement de sa dette.

D'autre part, les professionnels ont fait valoir que l'appel à une caution simple (c'est-à-dire non solidaire) contraindrait les établissements de crédit à poursuivre le client défaillant jusqu'à la vente de ses biens sur saisie ; les dispositions du code civil relatives aux cautions interdisent en effet de faire jouer ces dernières tant que n'ont pas été épuisées toutes les voies de recours à l'encontre du débiteur principal. aussi, pour ces motifs, les professionnels ont déclaré ne pas pouvoir renoncer au principe de la solidarité de la caution ; ils ne souhaitent pas être contraints à devoir :

- soit refuser, faute de garanties suffisantes sur la solvabilité des demandeurs, d'accorder certains crédits qu'ils se révéleraient finalement capables de rembourser dans les conditions prévues ;
- soit poursuivre les débiteurs jusqu'à la saisie de leurs biens et leur mise en vente aux enchères (dont il n'est pas nécessaire de souligner le caractère traumatisant et lourdement pénalisant car la valeur marchande est négligeable par rapport à la valeur d'usage pour ceux qui les possédaient) ;

(*) La solidarité des époux n'a pas lieu (...) pour les obligations résultant d'achat à tempérament s'ils n'ont été conclus du consentement des deux époux.

- soit passer la créance par pertes et profits et à reporter sur tous les emprunteurs la charge du renchérissement du crédit qui ne manquera pas d'en résulter.

Enfin, il a été signalé que la chancellerie étudie actuellement une réforme du droit du cautionnement et qu'il paraît difficile d'envisager un droit spécial pour le cautionnement intervenant dans le cadre du crédit à la consommation.

F. - Remboursement des sommes perçues par le vendeur en cas de rétractation de l'emprunteur

L'article 13 de la loi 78-22 du 10 janvier 1978 dispose que dans les cas où le contrat de vente est résolu (soit si le prêteur n'a pas, dans le délai de sept jours prévu à l'article 7, informé le vendeur de l'attribution du crédit, soit si l'emprunteur a, dans les délais qui lui sont impartis, exercé son droit de rétractation), le vendeur doit, sur simple demande, rembourser toute somme que l'acheteur aurait versée d'avance.

Cette somme est productive d'intérêts au taux légal à compter du huitième jour suivant la demande de remboursement.

Le collègue consommateur considère que tant que les contrats de vente et de prêt ne sont pas définitivement conclus, c'est-à-dire avant la fin du délai de réflexion, aucun versement ne doit avoir lieu.

En cas de non-respect de cette disposition, les organisations de consommateurs ont proposé de remplacer le taux de l'intérêt légal par celui du prêt, afin de préserver le caractère dissuasif de la sanction, et de simplifier le recours du débiteur qui connaîtra le montant de la pénalité à la lecture de l'offre.

Les professionnels ne sont pas hostiles à un renforcement de cette pénalité. Toutefois, selon eux, la référence au taux prévu pour le prêt ne peut être retenue car il incorpore des frais de gestion (constitution du dossier, prélèvements mensuels...).

Ils proposent de prendre :

- soit le taux moyen de rendement des obligations servant de base de calcul au taux de l'usure ;
- soit l'intérêt légal majoré (par exemple de 5 points), formule qui aurait l'avantage de la simplicité et de la clarté (le taux est resté stable depuis plusieurs années) ;
- soit, si l'on veut être encore plus sévère, le taux moyen de rendement des obligations servant de base de calcul au taux de l'usure majoré de 50 p. cent.

Par ailleurs, il est apparu que, s'il pouvait sembler souhaitable - pour responsabiliser le client - de lui demander un paiement partiel (10 p. cent par exemple), le versement d'un acompte ne devrait pas être obligatoire, mais devrait être laissé à l'appréciation des cocontractants.

G. - Rétributions des vendeurs

Les organisations de consommateurs, qui considèrent le crédit comme un argument de vente, se demandent si parfois le mode de rémunération des vendeurs ne les conduit pas à inciter les acheteurs à recourir au crédit... et à la formule de crédit où leur propre ristourne est la plus forte, même si elle n'est pas la plus avantageuse pour le client.

Les professionnels ont précisé que la rétribution des vendeurs constitue la contrepartie du travail fourni pour un apport de clientèle et pour la constitution du dossier de crédit, travail qui serait réalisé dans de moins bonnes conditions - et notamment à un coût élevé - si les établissements de crédit devaient déléguer des représentants sur tous les points de vente. En outre, les modes de rétribution peuvent différer selon les branches d'activité, ou d'un établissement à l'autre : certains, en particulier, ne rémunèrent pas les vendeurs salariés mais les entreprises qui les emploient.

D'ailleurs, il leur semble bien que les vendeurs soient beaucoup plus motivés par la vente des biens, et que le recours au crédit n'intervient que si le client en a absolument besoin pour pouvoir acheter.

H. - Les comptes permanents

Les organisations de consommateurs ont critiqué sévèrement la pratique et le développement des comptes permanents :

- cette forme de financement soustrait le consommateur à certaines dispositions de la protection prévue par la loi 78-22 du 10 janvier 1978 ;
- l'offre préalable, assortie du délai de réflexion et de rétractation, ne joue que lors de l'ouverture du compte ;
- certains contrats donnent au prêteur le droit de modifier unilatéralement le montant des mensualités de remboursement ;
- enfin, les facilités ainsi offertes peuvent, pour des consommateurs mal avisés, favoriser un risque de surendettement.

De plus, elles se sont inquiétées du risque de disparition à terme des formules de crédit classique.

C'est pourquoi les associations de consommateurs ont demandé :

- 1° Pour tout achat effectué par utilisation d'une ligne de crédit accessoire à des contrats de vente, utilisable par fraction, qu'un délai de rétractation de sept jours soit contractuellement accordé au bénéficiaire au-delà d'un montant d'acquisition de 3 000 francs.

2° Que soit interdite toute clause autorisant le prêteur à modifier, à sa diligence, le montant des mensualités de remboursement, et que la partie du capital et d'intérêts amortie mensuellement soit strictement limitée au montant forfaitaire accepté par les parties au moment de l'offre préalable.

Les professionnels ont fait observer que :

- les comptes permanents sont fréquemment utilisés pour les achats par correspondance qui sont, par nature, des achats réfléchis et pour lesquels le client a toujours la possibilité de retourner la marchandise ;
- la formule du crédit classique peut toujours être utilisée pour les gros achats dont le financement par le moyen du compte permanent reste assez exceptionnel ;
- les taux appliqués (qui ne peuvent être fixés une fois pour toutes, s'agissant de comptes ouverts pour une longue durée) sont mentionnés sur chaque relevé adressé aux clients ;
- la règle définissant le montant des remboursements mensuels est fixée dans le contrat : que la mensualité soit constante ou qu'elle représente un pourcentage donné de l'encours, la règle contractuelle la déterminant ne peut en être modifiée qu'avec l'accord du client ;
- l'introduction d'une faculté de rétractation dans un délai de sept jours lorsqu'un achat dépasse 3 000 francs se heurterait selon eux à des difficultés de mise en œuvre quasiment insurmontables, ne serait-ce que parce que, après l'achat, le consommateur peut encore choisir entre un règlement comptant ou à crédit.

IV. - LE DEBAT SUR LA LOCATION AVEC PROMESSE DE VENTE (L.P.V.)

De très nombreuses séances de travail ont été consacrées à ce problème.

Devant de nombreuses difficultés rencontrées par les consommateurs avec la L.P.V., la grande majorité des associations de consommateurs se prononçait pour sa suppression pour les particuliers. Elles estiment notamment que la L.P.V. a été favorisée par la réglementation sur l'encadrement du crédit. Cette contrainte ayant disparu, le consommateur désirant devenir propriétaire d'un véhicule peut y parvenir par le recours au crédit classique. S'il préfère être locataire, il existe la location longue durée.

Les associations de consommateurs pensent que, si les professionnels valorisent tant la L.P.V., c'est qu'ils ont intérêt à le faire. Elles regrettent que, selon elles, cette formule soit systématiquement proposée aux personnes à risque. De la même façon, l'argument économique mis en avant par le secrétariat d'Etat à la consommation, pour justifier le maintien de la L.P.V. ne convainc pas les associations.

Les professionnels ont répondu en faisant valoir que si la L.P.V. avait auprès du consommateur le succès qu'elle connaît, il fallait bien considérer qu'ils y trouvaient quelque intérêt et que les conditions économiques de la location longue durée sont très différentes de celles de la L.P.V.

Les questions abordées par le groupe de travail peuvent se regrouper autour de six thèmes :

- l'équivoque pouvant résulter de la nature de l'opération et de l'appellation elle-même (financement ou location) ;
- l'information du locataire, notamment sur le montant de l'option ;
- l'annonce d'un taux analogue au taux effectif global ;
- le montant de l'indemnité exigée du locataire défaillant ;
- la couverture, par une assurance, du risque de perte ou de destruction du véhicule ;
- les modalités de reprise et de vente du véhicule.

N'ont pas été reprises dans cette énumération les questions communes à toutes les formules de financement et qui ont déjà été évoquées.

Mais avant d'aborder successivement ces six points, les professionnels ont fait observer que :

1° Quelque deux cent mille nouveaux contrats sont conclus chaque année pour l'utilisation d'un véhicule automobile et que 42 p. 100 des bateaux de plaisance sont aussi financés en location avec promesse de vente. L'importance de cette technique n'est donc pas marginale et les quelques centaines de dossiers « à problème » ne doivent pas faire oublier que la location avec promesse de vente doit bien présenter quelques avantages puisque tant d'utilisateurs y recourent à plusieurs reprises ;

2° Pour celui qui lèvera l'option d'achat, et deviendra ainsi propriétaire du bien loué, le coût est du même ordre de grandeur que celui du crédit classique ; il peut se révéler inférieur dans le cas d'une interruption volontaire du contrat avant son terme ou d'un apport personnel important (versé sous la forme d'un dépôt de garantie) ;

3° On ne peut, toutefois, négliger l'intérêt et l'attrait attachés à la propriété effective : même si elle ne modifie en rien l'utilisation qui peut en être faite du bien loué, la location avec promesse de vente présente sur ce plan pour certains consommateurs un inconvénient que d'autres consommateurs considèrent comme plus psychologique que réel.

A. - L'équivoque sur la nature du contrat et l'appellation « location avec promesse de vente »

L'équivoque apparaît dans un certain nombre de situations :

- lorsqu'il y a lieu de faire jouer la garantie du vendeur ou du constructeur : les contrats de L.P.V. précisent bien que le bailleur subroge le locataire dans ses droits et actions en matière de garantie ; c'est donc au locataire qu'il appartient d'agir directement contre le fournisseur. Malgré cela, certains locataires - estimant probablement que leurs droits seraient mieux défendus par une société puissante que par eux-mêmes - peuvent s'étonner de voir le bailleur refuser de prendre en charge le litige ;
- lorsqu'ils se sentent rapidement hors d'état de payer les mensualités, certains locataires croient pouvoir s'affranchir totalement de leurs obligations en restituant purement et simplement le véhicule ; ignorant qu'un véhicule neuf perd une partie non négligeable de sa valeur marchande du jour de sa mise en service, ils s'étonnent de s'entendre réclamer des sommes qui leur paraissent tout aussi injustifiées qu'exorbitantes ;
- lorsqu'il s'agit d'apprécier les obligations incombant au propriétaire : les contrats prévoient que, par dérogation aux articles 1719 et suivants du code civil, tous les frais d'entretien et de réparation sont à la charge du locataire ; une simple comparaison avec les tarifs pratiqués par les sociétés de location longue durée suffit à justifier de telles dispositions ;
- dans la définition des obligations incombant au locataire : se conformer aux lois et règlements concernant la circulation ainsi qu'aux lois fiscales (vignette) ou maintenir le véhicule en bon état ne constituent pas, à proprement parler, une contrainte : ce n'est qu'un rappel de principes des plus élémentaires.

Aussi, bien que ceci ne soit pas fondamental, les organisations de consommateurs ont-elles fait observer que le terme « location avec promesse de vente » ne rend pas compte de la nature exacte de l'opération et peut créer des confusions.

Les professionnels ont proposé d'adopter la dénomination « location avec option d'achat » ; estimant que cette formule marque mieux le fait que :

- le locataire n'est pas propriétaire du bien dès l'origine du contrat ;
- mais peut le devenir en exerçant une option d'achat dans des conditions prévues à l'avance en cours et/ou en fin de contrat.

Toutefois, il n'apparaît pas qu'une nouvelle dénomination rende nécessaire une modification de la loi 78-22 du 10 janvier 1978 : il suffit que le nouveau libellé soit complété par une référence explicite à la législation actuelle.

Les organisations de consommateurs estiment que le changement d'appellation ne résoudra pas les problèmes soulevés.

B. - Information des locataires sur le montant de l'option d'achat

Les professionnels font observer qu'une possibilité de sortie, sans aucune pénalité, du contrat de location avec promesse de vente est offerte contractuellement au bout de douze mois par tous les grands établissements.

Un tableau indiquant le montant de l'option en pourcentage de la valeur hors taxe du véhicule neuf est joint en annexe des contrats : le plus généralement, les montants sont indiqués mois par mois jusqu'au terme du contrat.

Les organisations de consommateurs ont regretté que le locataire ne dispose pas toujours d'un tableau lui permettant de connaître le coût effectif (exprimé en francs) qu'il devra supporter pour racheter le véhicule ; il serait souhaitable que ce tableau soit remis au locataire en même temps que l'offre préalable.

Les professionnels n'ont soulevé aucune objection de principe ; ils ont fait observer que la valeur des options d'achat peut être donnée en pourcentage en même temps que l'offre préalable et confirmée en francs après établissement de la facture définitive. Il en résultera un travail supplémentaire (mise au point d'un programme informatique, édition d'un tableau reprenant les résultats) dont la réalisation ne saurait évidemment être gratuite.

C. - Annonce d'un taux calculé dans des conditions semblables au taux effectif global

Le consommateur qui désire acquérir un véhicule a évidemment intérêt à pouvoir comparer différentes propositions ; il ne rencontre guère de difficulté quand il s'agit de la même technique, mais les comparaisons deviennent délicates entre la classique vente à crédit et la location avec promesse de vente.

Aussi, la question est-elle posée de rendre obligatoire l'annonce d'un T.E.G. en matière de location avec promesse de vente : c'est l'objet de l'une des propositions faites par le secrétaire d'Etat à la consommation. Cette mesure satisferait les organisations de consommateurs si tous les frais annexes, y compris les assurances couvrant le contrat, entraient dans son calcul.

Les professionnels ont fait observer qu'ils ne savaient pas faire le calcul d'un taux uniforme ou T.E.G. en cette matière et qui répondrait précisément et objectivement à la demande formulée.

D'ailleurs le groupe de travail a observé que la publicité faite autour de certains taux - dont le calcul résulte d'une méthode pouvant tout à fait être justifiée - fait apparaître en faveur de la location avec promesse de vente une prime exceptionnelle qui ne reflète pas la différence des coûts effectivement supportés par l'utilisateur.

Si la proposition devait être retenue, les professionnels appliqueraient bien entendu la formule qui leur serait imposée ; mais ils estiment que sa définition ne serait pas arrêtée sans quelques difficultés, et n'aboutirait pas nécessairement à une information plus claire du consommateur.

D. - Indemnités réclamées au locataire défaillant

Pour une très grande part, l'opposition des associations de consommateurs à la L.P.V. a été alimentée par les problèmes posés en cas de défaillance.

Les charges imposées au locataire défaillant par l'article 3 du décret 78-373 du 17 mars 1978 sont indiscutablement trop lourdes et les professionnels n'en disconviennent pas. En effet, le règlement des loyers non échus est exigible sans délai alors qu'il aurait dû s'élever jusqu'au terme du contrat.

Les professionnels développent l'argumentation suivante :

C'est seulement lorsqu'aucune base de règlement amiable n'a pu être trouvée, que les établissements bailleurs demandent habituellement le maximum prévu : ce faisant, ils prennent en considération les pouvoirs du juge qui peut réduire le montant de l'indemnité (et qui le fait effectivement).

Cette situation présente de sérieux inconvénients :

- pour le bailleur, car les taux de réduction appliqués sont aussi variables qu'aléatoires ; en particulier, parce que le juge n'est pas en mesure de connaître avec précision ce qui est la réparation d'un préjudice (représenté par le remboursement d'un capital), et l'indemnité proprement dite qui correspond à des intérêts de retard dans le règlement de sommes dues et à des frais de gestion (en particulier, frais d'ouverture du dossier qui sont étalés sur la durée du contrat) ;
- pour le locataire, car il s'entend réclamer des sommes très importantes et a d'autant plus de motifs d'inquiétude dans l'attente de la décision du juge que la jurisprudence en la matière n'est pas clairement établie.

En outre, l'établissement bailleur étant le légitime propriétaire du véhicule, c'est à lui qu'incombe le soin d'en réaliser la vente : aux contestations sur l'importance de l'indemnité s'ajoutent celles sur le prix obtenu qui vient en déduction des sommes qui devront être payées.

Un rapprochement avec les dispositions du même décret n° 78-373 du 17 mars 1978 (art. 2) relatives à la défaillance en cas de vente à crédit classique fait apparaître que les sommes réclamées au locataire sont de 20 p. 100 environ supérieures à celles réclamées à l'emprunteur.

Aussi le groupe de travail a-t-il cherché à définir une formule aussi simple que possible qui se substituerait à la règle actuelle :

1° La première solution envisagée a été de décompter au locataire des intérêts créditeurs pour tenir compte de l'avantage enregistré par le bailleur du fait d'un remboursement anticipé ;

Les professionnels ont proposé une actualisation des loyers à échoir ; dans ce cas, il reste à déterminer le taux d'actualisation. Pour que le bailleur ne subisse ni préjudice ni avantage, il conviendrait de se référer à un taux voisin du taux moyen de refinancement des établissements financiers, et qui serait à choisir parmi ceux faisant déjà l'objet d'une publication officielle.

Il a pu être vérifié que, ce faisant, on se rapprochait effectivement des indemnités fixées par le décret précité en cas de défaillance de l'emprunteur (décret n° 78-373 du 17 mars 1978, article 2).

2° Une seconde formule - proposée par le secrétariat d'Etat à la consommation - consiste en fait à décalquer les dispositions de l'article 2 du décret n° 78-373 du 17 mars 1978.

Mais cette formule prend en compte le « capital non amorti », et les professionnels ont objecté que cette notion s'appliquait mal à la location avec promesse de vente et, en tout état de cause, n'aurait pas la même signification.

Toutefois, les professionnels n'ont exprimé aucune autre opposition de principe et ont déclaré qu'ils ne pourraient prendre officiellement position que lorsqu'on aura arrêté une méthode précise de calcul.

3° Le groupe consommateurs n'a pu réaliser une position unanime, certaines organisations demeurant totalement opposées à la L.P.V., d'autres, bien que manifestant à nouveau leur hostilité au système, faisant une proposition. Ces dernières ont, pour leur part, demandé d'effectuer le remboursement de la partie « capital » de la dette du locataire défaillant par la restitution du véhicule en un « état standard préalablement déterminé » et en maintenant une pénalité égale à 8 p. 100 du capital non amorti.

Les professionnels ont fait observer que si l'on exceptait la difficulté déjà signalée concernant le calcul du « capital non amorti », cette formule pourrait paraître offrir l'avantage de la simplicité : mais si l'on raisonne par analogie avec une vente à crédit dont les conditions seraient comparables (apport personnel, nombre et mon-

tant des mensualités...), on enregistre un inconvénient majeur découlant de l'absence de correspondance entre la valeur marchande du véhicule et le montant de la dette en capital (et les situations relatives varient d'un modèle à l'autre, et même selon la couleur de la carrosserie) ; dans un crédit :

- au début du contrat, l'amortissement du capital est faible tandis que le véhicule enregistre une dépréciation importante ;
- l'équilibre relatif s'établit, suivant les modèles, au cours de la deuxième année (pour les modèles populaires) ou de la troisième année (pour la plupart des voitures de haut de gamme) ;
- au-delà, la valeur marchande d'un véhicule en bon état est supérieure au montant du capital non amorti.

Dans ces conditions, une défaillance survenant en début de contrat pénaliserait lourdement le bailleur ; par contre, le locataire défaillant au cours de la troisième période serait pénalisé s'il n'existerait pas une parade facile : se charger lui-même de la vente du véhicule et, simultanément, lever l'option d'achat.

Les professionnels considèrent donc qu'il n'y aurait pas compensation pour l'établissement bailleur entre avantages et inconvénients.

Enfin, si la définition d'un « état standard » peut être envisagée (par exemple, en s'inspirant des contrats de location longue durée), on voit mal comment l'appréciation de l'état effectif du véhicule par rapport à cet « état standard » pourrait ne pas soulever de difficultés (ceux qui ont cherché à faire reprendre leur véhicule par un concessionnaire en savent quelque chose).

4° Il est toujours possible au locataire, qui ne se sent plus en mesure de faire face à ses engagements et qui devient défaillant, de lever l'option d'achat pour le montant figurant dans le contrat et de réaliser lui-même la vente du véhicule.

Il apparaît que les formules proposées par les professionnels et par le secrétariat d'Etat à la consommation conduisent, pour le locataire, à des coûts voisins de ceux qui résulteraient de l'application de cette formule.

E. - Assurance des véhicules

Afin d'éviter tout litige en cas de destruction du véhicule, notamment au cours des premiers mois du contrat, les établissements bailleurs exigent habituellement du locataire la souscription d'une assurance « dommages au véhicule ».

Le surcoût ainsi provoqué est parfois contesté et porté au débit de la procédure de location avec promesse de vente ; les professionnels ont fait observer qu'il correspond à la rémunération d'un service réel (et chacun sait que l'assurance n'est chère qu'avant le sinistre).

Mais deux difficultés supplémentaires peuvent apparaître :

- en cas de perte totale du véhicule (destruction ou vol) survenant au début du contrat, l'indemnisation sur la base de la valeur Argus (moins quelque chose) se trouve être (comme cela a déjà été signalé ci-dessus) notoirement insuffisante pour apurer le montant réclamé par le bailleur pour la sortie du contrat (ou pour la levée de l'option si le sinistre survient passé un an) ;

- certains assureurs règlent les établissements bailleurs (propriétaires du véhicule) sur la base d'un prix hors taxe au motif que c'est ainsi que les véhicules sont comptabilisés dans leurs livres, alors que le locataire doit toujours supporter une part de T.V.A. lorsqu'il doit apurer son compte, et cela malgré la circulaire du 19 juin 1978 invitant les compagnies d'assurances à régler la T.V.A.

Aussi, pour éviter des contestations, les principaux établissements bailleurs proposent-ils aux locataires de souscrire une assurance complémentaire destinée à couvrir la différence entre le montant de l'indemnité effectivement versée et celui réclamé pour la sortie du contrat.

F. - Modalités de reprise et de vente des véhicules

Le président de la commission de refonte du droit de la consommation a précisé, lors de son audition, que la location avec promesse de vente pouvait constituer un moyen de tourner l'interdiction du pacte comissoire posée par l'article 2078 du code civil (*).

Les professionnels ont fermement contesté cette affirmation :

- en cas de reprise amiable du véhicule, il n'y a aucune différence que celui-ci soit gagé (vente à crédit) ou soit l'objet d'un contrat de location avec promesse de vente ;

- en cas de reprise forcée, la procédure se déroule de la même manière dans les deux cas : sommation, mise en demeure, ordonnance du juge, exécution par huissier ; toutefois, les organisations de consommateurs ont contesté cette affirmation ayant constaté que certaines reprises étaient effectuées sans aucun respect de la procédure.

- après la reprise du véhicule, par contre, et pour la vente il existe une légère différence : dans le cas du gage, l'accord écrit du client est nécessaire pour la vente de gré à gré (la carte grise est à son

(*) « Le créancier ne peut, à défaut de paiement, disposer du gage : sauf à lui à faire ordonner en justice que ce gage lui demeurera en paiement et jusqu'à due concurrence, d'après une estimation faite par des experts, ou qu'il sera vendu aux enchères. Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus est nulle. »

nom). Une ordonnance du juge est nécessaire dans le cas de vente judiciaire. En location avec promesse de vente, la vente est réalisée par l'établissement financier sans intervention ni du client ni du juge (la carte grise est au nom de l'établissement financier).

G. - Réalisation des véhicules en cas de défaillance de l'emprunteur

Les organisations de consommateurs estiment que :

- pour le consommateur, notamment défaillant, les conditions dans lesquelles est vendu le véhicule sont dans de trop nombreux cas anormales, aggravant ainsi sa situation financière ;
- la vente d'un véhicule d'occasion n'est pas toujours facile à réaliser (les stocks existant chez les constructeurs en sont une illustration), aussi le prix obtenu est-il généralement inférieur à celui qui avait été escompté.

Selon les professionnels, les sociétés créancières ont autant intérêt que leurs clients à ce que la vente s'opère au meilleur prix, car cela diminue d'autant le montant - et le risque de non-recouvrement - des sommes restant dues.

Pour permettre au débiteur défaillant de contribuer à la recherche de la solution optimum, les professionnels proposent de lui consentir le droit de présenter un acheteur dans un délai d'un mois à compter de la restitution du bien.

Toutefois, pour éviter des fraudes éventuelles, la société créancière se réserverait la faculté de refuser une offre insuffisante. Mais dans ce cas, elle serait tenue de prendre en compte un prix hors taxe au moins égal à ce que représenterait pour le débiteur défaillant un aboutissement de la transaction qui ne lui serait pas moins favorable.

Les organisations de consommateurs ont enregistré cette proposition d'ailleurs reprise par le secrétariat d'Etat à la consommation.

La plupart d'entre elles s'y déclarent hostiles, estimant que le consommateur n'a pas à réaliser la vente d'un véhicule ne lui appartenant pas.

En tout état de cause, cette proposition ne résoudra pas tous les problèmes posés, car elle ne pourra pas toujours être appliquée. Or, certains consommateurs se plaignent du faible prix obtenu de leurs véhicules.

Les professionnels font observer :

- qu'ils se trouvent contraints de recourir à la procédure de la vente aux enchères publiques :

soit lorsque l'état du véhicule est jugé douteux, car c'est pour eux le seul moyen de dégager leur responsabilité vis-à-vis de l'acquéreur, soit lorsque le client est manifestement de mauvaise foi,

- que dans tous les autres cas, ils recourent à des garages agréés qui, en contrepartie, sont tenus de prendre tous les véhicules présentés (dont le prix est déterminé séparément pour chacun d'entre eux) ;

- que lorsque la vente a eu lieu aux enchères publiques, le prix net obtenu est en général inférieur de 40 p. 100 à la cote « Argus » et quand elle est faite à un garage, ce même prix est en général inférieur de 15 à 20 p. 100.

AVIS

Le débat a permis une meilleure appréciation des positions respectives de chacun des deux collèges. Il n'a pas été inutile dans la mesure où il a contribué à faire évoluer les esprits et a permis, sur certains sujets, d'enregistrer un rapprochement des points de vue.

Il a débouché sur un certain nombre de propositions d'amélioration allant dans le sens de certaines demandes des organisations de consommateurs. Elles concernent :

- la puissance publique ;
- les professionnels dont les engagements sont consignés.

Sur certains sujets, un accord a été enregistré entre les deux collèges ; sur d'autres, par contre, faute d'avoir réussi à les harmoniser, les propositions de chacun des deux collèges, telles qu'elles résultent des débats, ont été purement et simplement reprises.

I. - Information du consommateur

Les professionnels ont proposé la mise au point d'un document ne devant en aucun cas être confondu avec un document contractuel, décrivant de façon simplifiée les droits et obligations de l'acheteur.

Ce document commun à l'ensemble de la profession sera fait à l'initiative des professionnels et son projet sera soumis pour avis au collège consommateurs ; pour des motifs de simplification, chaque technique de financement fera l'objet d'un document distinct ; mais pour garantir la liberté de choix du consommateur, l'existence d'autres formules de financement sera expressément mentionnée dans chaque document particulier avec la référence explicite à un document spécifique de présentation.

Les organisations de consommateurs ont enregistré la proposition tout en regrettant que le document ne soit pas élaboré paritaire ; elles ont alors demandé la garantie d'une diffusion effective de ce document.

II. - Publicité sur les offres de crédit à la consommation

Les professionnels de l'automobile ont proposé qu'un groupe de travail paritaire professionnels/consommateurs étudie les moyens d'améliorer l'information du consommateur sur ce type d'opérations. Ils ont toutefois précisé que les solutions adoptées devront être compatibles avec la nature même et les impératifs de la publicité dont la vocation est d'être à la fois informative et incitative.

Les organisations de consommateurs ont pris acte de cette proposition mais ont indiqué qu'elle ne devrait pas se limiter au seul secteur de l'automobile. Elles demandent la stricte application de l'article 4 de la loi 78-22 du 10 janvier 1978.

III. - Les cautions

Les professionnels ont donné leur accord pour que la caution dispose d'un délai de réflexion et de la faculté de revenir sur son engagement dans les mêmes conditions que le débiteur principal (remise de l'offre préalable avec délai de réflexion de quinze jours, possibilité de rétractation pendant sept jours).

Ils ont également donné leur accord pour reconnaître à la caution le même avantage que celui donné au débiteur principal par la loi 78-22 du 10 janvier 1978 (article 8 accordant au juge la faculté de suspendre les intérêts).

Sans nier l'amélioration que représentent ces deux propositions, les organisations de consommateurs ont maintenu leur demande initiale d'interdiction du recours à la caution solidaire, les établissements de crédits devant se limiter à l'appel à la caution simple.

IV. - Remboursement des sommes perçues par le vendeur en cas de rétractation de l'emprunteur

Les professionnels ont indiqué que le versement d'un acompte ne devrait pas être obligatoire mais laissé à l'appréciation des co-contractants.

Le vendeur doit sur simple demande rembourser toute somme que l'acheteur aurait versée d'avance. Les professionnels ont donné leur accord pour que soit renforcée la pénalité due à compter du huitième jour suivant la demande de remboursement prévue par la loi 78-22 du 10 janvier 1978 (article 13).

Les professionnels ont proposé que l'acompte soit producteur d'intérêts au taux moyen de rendement des obligations servant de base de calcul au taux de l'usure majoré de 50 p. 100.

Les organisations de consommateurs après avoir réaffirmé leur opposition au versement de toute somme d'argent avant la fin du délai de réflexion ont proposé que le taux de la pénalité soit égal à celui du prêt.

V. - Les comptes permanents

1° Les organisations de consommateurs ont demandé que les garanties prévues par la loi n° 78-22 du 10 janvier 1978 (délai de réflexion, remise de l'offre, affectation du contrat) soient accordées au consommateur pour toute acquisition d'objets dont le montant dépasse 3 000 francs.

Les professionnels ont fait observer que le consommateur titulaire d'un compte permanent conserve, en tout état de cause, la possibilité de recourir au crédit classique et qu'imposer cette procédure se heurterait à des difficultés de mise en œuvre quasiment insurmontable.

2° En outre, les organisations de consommateurs ont demandé que soit interdite toute clause autorisant le prêteur à modifier unilatéralement le montant des mensualités de remboursement.

Les professionnels ont donné leur accord pour que la règle définissant le montant des remboursements mensuels soit fixée dans le contrat de prêt et que cette règle ne puisse être modifiée qu'avec l'accord du client.

VI. - Location avec promesse de vente

Les organisations de consommateurs rappellent qu'elles se prononcent majoritairement pour qu'une mesure législative interdise cette technique de vente pour les particuliers.

a) Modification de l'appellation « location avec promesse de vente »

Les professionnels ont proposé d'adopter la dénomination « location avec option d'achat » en complétant le nouveau libellé par une référence explicite à la législation actuelle (afin de ne pas rendre nécessaire une modification de la loi n° 78-22 du 10 janvier 1978).

b) Information des locataires sur le montant de l'option d'achat

Les professionnels n'ont soulevé aucune objection de principe à la communication au locataire d'un tableau lui permettant de connaître le coût effectif (exprimé en francs) qu'il devra supporter pour racheter le véhicule ; ils ont toutefois indiqué que la mise au point d'un programme informatique et l'édition d'un tableau ne sauraient être gratuites.

c) *Annonce d'un taux calculé dans des conditions semblables au taux effectif global*

Le secrétariat d'Etat à la consommation a proposé que les professionnels fassent apparaître sur l'offre préalable de location avec promesse de vente un taux calculé dans des conditions semblables au T.E.G.

Les organisations de consommateurs ont jugé cette formule satisfaisante.

Les professionnels ont fait observer qu'exprimer par un taux les conditions d'une location leur paraît impropre.

d) *Indemnités réclamées au locataire défaillant*

Trois propositions ont été formulées :

1° Le secrétariat d'Etat à la consommation a proposé que le bailleur puisse exiger :

- le paiement de loyers échus et non réglés à la date de restitution ;

- une indemnité maximale égale à la différence entre, d'une part, le montant du capital non amorti à la date de restitution augmenté d'une pénalité de 8 p. 100 de ce capital et, d'autre part, la valeur vénale du bien restitué.

2° Les professionnels ont proposé de décompter au locataire des intérêts créditeurs pour tenir compte du remboursement anticipé.

Le taux à retenir pourrait être le taux moyen de rendement des obligations servant de base de calcul au taux de l'usure majoré d'un pourcentage à déterminer.

3° Les organisations de consommateurs, sans que cela puisse être considéré comme une remise en cause de leur hostilité de principe à la technique de la location avec promesse de vente, ont proposé d'effectuer le remboursement de la partie « capital » de la dette du locataire défaillant par la restitution du véhicule en un « état standard préalablement déterminé » et en maintenant une pénalité égale à 8 p. 100 du capital non amorti.

e) *Réalisation des véhicules en cas de défaillance de l'emprunteur*

Les professionnels ont proposé de conserver au débiteur défaillant le droit de présenter un acheteur dans un délai d'un mois à compter de la restitution du bien dans les conditions précisées dans le rapport.

Les organisations de consommateurs n'ont pas rejeté cette proposition, nombre d'entre elles maintiennent leur hostilité, estimant que le consommateur n'a pas à réaliser la vente d'un véhicule ne lui appartenant pas.

Rapport et avis adoptés à l'unanimité des membres présents moins trois abstentions.