



**L'accès à la propriété  
des nouveaux propriétaires :  
Un ticket vers le surendettement?**

Réalisé par Olivier Dussault  
et présenté au  
Bureau de la consommation d'Industrie Canada

Juin 2006  
Révisé Mars 2007



## Option consommateurs

### MISSION

Option consommateurs est une association à but non lucratif qui a pour mission de défendre les droits fondamentaux des citoyens-consommateurs tels qu'énoncés par les Nations unies en matière de protection des consommateurs et de veiller à ce qu'ils soient reconnus et respectés.

### HISTORIQUE

L'association existe depuis 1983. En 1999, elle a regroupé ses activités avec l'Association des consommateurs du Québec (ACQ) qui existait depuis plus de 50 ans et accomplissait la même mission qu'Option consommateurs.

### PRINCIPALES ACTIVITÉS

Option consommateurs compte sur une équipe d'une vingtaine d'employés qui oeuvrent au sein de quatre services : le Service budgétaire, le Service juridique, le Service d'agence de presse et le Service de recherche et de représentation. Au cours des ans, Option consommateurs a notamment développé une expertise dans les domaines des services financiers, de la santé et de l'agroalimentaire, de l'énergie, du voyage, de l'accès à la justice, des pratiques commerciales, de l'endettement et de la protection de la vie privée. Chaque année, nous rejoignons entre 7000 et 10 000 de consommateurs directement, nous réalisons de nombreuses entrevues dans les médias, nous siégeons sur plusieurs comités de travail et conseils d'administration, nous réalisons des projets d'intervention d'envergure avec d'importants partenaires, nous produisons notamment des Rapports de recherche, des mémoires, des guides d'achat dont le Guide jouets annuel du magazine *Protégez-Vous*.

### MEMBERSHIP

Pour faire changer les choses, les actions d'Option consommateurs sont multiples : recherches, recours collectifs et pressions auprès des instances gouvernementales et des entreprises. Vous pouvez nous aider à en faire plus pour vous en devenant membre d'Option consommateurs au [www.option-consommateurs.org](http://www.option-consommateurs.org)

## Remerciements

Cette recherche a été réalisée par M<sup>e</sup> Olivier Dussault.

Option consommateurs remercie le ministère de l'Industrie du Canada pour son soutien financier à la réalisation de cette recherche. De plus, nous souhaitons également remercier les consommateurs qui ont participé à cette recherche, ainsi que les représentants des différents organismes, compagnies et institutions qui ont répondu à nos questions. Nous tenons à souligner plus précisément la contribution de Madame Guylaine Barakatt qui a collaboré étroitement à la réalisation de ce projet.

La reproduction d'extraits limités du texte de ce rapport est permise, à condition d'en mentionner la source. Sa reproduction ou toute allusion à son contenu à des fins publicitaires ou lucratives sont toutefois strictement interdites.

## DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

ISBN 2-921588-92-7

Option consommateurs  
2120, rue Sherbrooke Est, bur. 604  
Montréal, Québec,  
H2K 1C3

Téléphone : (514) 598-7288  
Télécopieur : (514) 598-8511  
Courriel: [info@option-consommateurs.org](mailto:info@option-consommateurs.org)

## Résumé

L'accès à la propriété représente un rêve pour de nombreux Canadiens. Pour plusieurs, les dernières années ont été propices à l'achat d'une première maison. Les faibles taux d'intérêt et les programmes d'accès à la propriété ont aidé les Canadiens à réaliser leur rêve. L'endettement hypothécaire a fortement progressé chez les nouveaux propriétaires. Ils peuvent maintenant utiliser des outils hypothécaires qui leur permettent d'emprunter la totalité de la somme nécessaire à l'achat de leur propriété. De plus, le prix des maisons ne cesse de croître. Cette situation pourrait faire en sorte que les nouveaux propriétaires se trouvent dans une position de surendettement.

### Objectif

La présente recherche vise à développer l'expertise de l'association en matière d'endettement hypothécaire, à participer au processus de révision quinquennal de la Loi sur les banques et à formuler des recommandations aux organismes ainsi qu'aux compagnies qui informent ou légifèrent en matière de prêt hypothécaire. Le tout dans le but de permettre aux Canadiens d'avoir droit à un financement hypothécaire qui respecte leur capacité de payer.

### Méthodologie

Dans un premier temps, nous avons réalisé une recherche documentaire sur la problématique de l'endettement hypothécaire. Ensuite, nous avons réalisé une série d'entrevues qualitatives avec différents consommateurs qui avaient acheté récemment une propriété. Ceux-ci avaient, pour réaliser leur achat, obtenu un prêt hypothécaire avec un ratio d'endettement supérieur à 90 % de la valeur de l'achat. Enfin, nous avons réalisé des entrevues avec différents acteurs gouvernementaux et privés.

### Principaux résultats

Dans un premier temps, la recherche documentaire nous a permis d'identifier les principales sources d'endettement des propriétaires. Il nous a été possible d'identifier les facteurs qui font en

sorte que les nouveaux propriétaires augmentent le solde de leur dette. Enfin, nous avons évalué l'impact des dettes sur les nouveaux propriétaires de maison.

Dans un deuxième temps, nous avons effectué des interviews avec des intervenants du milieu et des nouveaux propriétaires. Nous avons interviewé des entreprises de services publics, des organismes publics et un organisme représentant des prêteurs hypothécaires pour connaître leur position sur notre sujet de recherche. Nous avons finalement interviewé seize ménages canadiens qui ont acheté leur propriété dans les cinq dernières années dans le but de connaître leur expérience lors de leur achat. Ces entrevues nous ont permis de constater que plusieurs nouveaux propriétaires avaient diminué leur rythme de vie depuis l'achat de leur propriété. De plus, ils avaient de la difficulté à épargner pour les imprévus. Ils sont satisfaits de leur achat mais auraient aimé avoir plus d'information sur certains sujets.

Troisièmement, nous avons analysé les résultats des deux premières parties. Cette analyse nous a permis de constater que les nouveaux acheteurs de maison ont un attachement psychologique à leur propriété. Pour conserver leur achat, ils sont prêts à sacrifier bien-être et santé financière. Les institutions financières profitent de ce fait pour offrir aux consommateurs des hypothèques élevées. En effet, le facteur psychologique de l'endettement hypothécaire diminue le risque de défaut. Historiquement, ce risque est presque nul. La Société canadienne d'hypothèques et de logement prêche flanc au conflit d'intérêt. En tant qu'assureur hypothécaire, elle favorise l'accroissement de la masse des prêts hypothécaires. Elle peut donc être en conflit d'intérêt lorsque vient le temps de protéger le public.

## **Conclusions et recommandations**

L'achat d'une première propriété place les consommateurs dans une situation ambiguë. L'excitation, la joie et le stress font en sorte qu'ils ont des difficultés à mesurer l'ampleur de leur engagement. Ils se fient énormément aux conseils de leur institution financière pour évaluer leur capacité de payer et les frais encourus par l'achat et l'hypothèque. Par contre, l'institution prêteuse et l'agent de crédit ont tous deux avantages à ce que le consommateur utilise le

maximum d'endettement que sa situation lui permet. Pour éviter que les institutions prêteuses ne surévaluent la capacité réelle de payer, nous proposons :

1. Le recours obligatoire d'un budget détaillé pour évaluer la capacité réelle de payer de l'emprunteur ;
2. Que cet outil soit développé par un organisme indépendant ;
3. Que toute rémunération ou bonus en fonction du volume de vente ou du type de vente soient interdits pour les responsables de l'approbation des prêts hypothécaires ou toute autre personne qui conseille le consommateur.

Afin de faciliter l'achat d'une première maison sans qu'il y ait de surprise pour l'acheteur, nous proposons :

4. Qu'un guide soit développé pour expliquer toutes les étapes à franchir lors de l'achat d'une propriété ;
5. Que ce guide soit distribué à tous les nouveaux acheteurs de maison.

Afin d'éviter qu'il y ait un conflit d'intérêt apparent entre la protection des consommateurs, l'accès à la propriété et la mission d'assurance de la Société canadienne d'hypothèques et de logement :

6. Que le gouvernement entreprenne une réflexion sur la possibilité que la Société canadienne d'hypothèques et de logement soit scindée en deux entités distinctes. Une des deux entités s'occuperait de l'accès à la propriété et de la protection des consommateurs et l'autre s'occuperait de l'assurance hypothécaire.

Finalement, pour s'assurer que les consommateurs soient protégés contre des pratiques commerciales, des calculs déficients ou des contrats abusifs, nous proposons :

7. Qu'une seule institution soit responsable de surveiller l'ensemble de l'industrie du prêt hypothécaire.

<i>Option consommateurs</i> .....	<i>iii</i>
<i>Remerciements</i> .....	<i>IV</i>
<i>Résumé</i> .....	<i>V</i>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>2</b>
<b>1- MÉTHODOLOGIE</b> .....	<b>3</b>
<b>2- L'OCTROI D'UN PREMIER PRÊT HYPOTHÉCAIRE</b> .....	<b>4</b>
<b>2.1 Endettement</b> .....	<b>4</b>
2.11- Les effets de l'endettement.....	7
2.12- L'âge : un facteur favorisant l'endettement.....	9
<b>2.2 Les politiques de crédit hypothécaire</b> .....	<b>11</b>
2.21 Les ratios ou les taux d'effort .....	14
2.22 Réglementation des prêts hypothécaires .....	15
2.23- Le Régime d'accession à la propriété.....	19
<b>3- LA PERCEPTION DES CONSOMMMATEURS</b> .....	<b>21</b>
<b>3.1- L'opinion de certains créanciers</b> .....	<b>21</b>
3.11- Entreprises d'utilités publiques .....	21
3.12- Agences fédérales.....	24
3.13- Le point de vue des banquiers canadiens.....	29
<b>3.2- Les consommateurs</b> .....	<b>31</b>
3.21- Entrevues.....	32
3.12- Analyse.....	37
<b>4- L'ACCÈS FACILE AU CRÉDIT FAVORISE-T-IL L'ENDETTEMENT?</b> .....	<b>40</b>
<b>4.1- Le poids de la dette</b> .....	<b>40</b>
4.11- Le défaut de paiement .....	40
4.12- Surendettement.....	43
<b>4.2- L'enrichissement foncier</b> .....	<b>46</b>
4.21- L'accessibilité à la propriété.....	46
4.22- Les outils disponibles .....	48
4.23 Des améliorations souhaitables.....	49
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>51</b>
<b>Annexe 1</b> .....	<b>61</b>

## INTRODUCTION

L'accès à la propriété privée constitue un rêve pour plusieurs Canadiens. Pour plusieurs personnes, le fait d'acheter une propriété leur assure un capital pour le futur. D'aucuns croient qu'ils éviteront ainsi de donner leur argent à un propriétaire. L'accès à la propriété, répondant aux centres d'intérêt de plusieurs personnes, correspond à un besoin primaire : se loger.

Entre 2000 et 2005, de bonnes conditions économiques ont favorisé l'explosion du marché immobilier<sup>1</sup>. De nombreuses personnes ont acquis une résidence pendant cette période, généralement après avoir obtenu un prêt hypothécaire. Les taux d'intérêt peu élevés et le fait que la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) ait revu à la baisse ses exigences d'obtention d'un prêt hypothécaire ont facilité l'accès à la propriété et l'augmentation du crédit hypothécaire pour acheter une demeure. Sous forme hypothécaire ou non, le crédit fait partie du mode de vie nord-américain. Toutefois, cela peut occasionner certains problèmes liés au stress financier, aux paiements en souffrance ou encore au manque de liquidité découlant de lourds remboursements. L'accès au crédit dépassant la capacité de remboursement d'un ménage peut affecter non seulement le consommateur, mais aussi ses autres créanciers, particulièrement les créanciers non garantis.

Dans cette étude réalisée dans le cadre d'un programme de recherche financé par Industrie Canada, nous avons tenté de répondre à la question suivante : l'accès plus facile au crédit hypothécaire pour les nouveaux propriétaires d'une première maison conduit-il les consommateurs au surendettement? Dans un premier temps, nous verrons de quelle manière, au cours des dernières années, il y a eu une révision à la baisse des conditions d'octroi d'un prêt hypothécaire. En second lieu, nous avons interrogé des acheteurs récents d'une première maison afin de connaître leur perception d'un accès

---

<sup>1</sup> *L'Observateur du logement au Canada*, SCHL, 2005, p 33

plus facile au crédit et l'incidence de cet accès facilité dans leur bilan personnel. Enfin, nous tenterons de déterminer si effectivement cet accès plus facile place les consommateurs dans une situation financière délicate.

## **1- MÉTHODOLOGIE**

Nous avons débuté cette étude par une recherche sur l'endettement hypothécaire chez les nouveaux propriétaires. La littérature sur l'endettement hypothécaire est peu nombreuse. La plupart des études que nous avons consultées tournent autour de l'endettement en général ou des dettes à la consommation. Pour cette raison, nous n'avons pas restreint notre recherche documentaire au contexte canadien. Les différents textes étudiés lors de cette recherche nous ont permis d'évaluer les facteurs pouvant faire en sorte que les nouveaux propriétaires optent pour un endettement plus élevé. Enfin, il nous a paru pertinent, dans le cadre de cette recherche, d'expliquer les conséquences d'un endettement élevé chez les nouveaux propriétaires.

Il a été difficile d'obtenir des documents, des statistiques ou des informations précises sur les prêts hypothécaires. Les différents acteurs de l'industrie du prêt hypothécaire refusent de transmettre les informations qu'ils possèdent. Ils considèrent toutes statistiques sur le sujet constituent des informations stratégiques.

### **Entrevue**

Entre septembre et novembre 2005, nous avons élaboré cinq questionnaires pour les entrevues que nous devons réaliser en janvier 2006. Un questionnaire a été élaboré pour les entreprises de services publics, un pour les institutions gouvernementales, un pour les assureurs hypothécaires, un pour les institutions financières et un pour les consommateurs. Les entrevues devaient être des entrevues orales et en présence des personnes. Nous avons opté pour une approche qualitative, c'est-à-dire pour des questions non dirigées et ouvertes.

Pour les entrevues avec les intervenants du milieu hypothécaire, nous avons approché certaines institutions pour connaître leur point de vue sur le sujet de notre

recherche. L'ensemble des banques ont refusé tout entrevue sur le sujet. Elles nous ont référé à leur association : Association des banquiers canadiens. Celle-ci a accepté de répondre à un questionnaire écrit. Hydro-Québec, Gaz Métro, la Société canadienne d'hypothèques et de logement et l'Agence de consommation en matière financière du Canada ont tous accepté de faire l'entrevue que nous avons préparée pour eux.

Les entrevues avec les consommateurs ont été réalisées à leur demeure. La durée approximative des entrevues était de deux heures. Elle consistait en un premier temps à répondre au questionnaire et, dans un deuxième temps, à remplir une grille budgétaire. Nous avons interviewé 16 ménages qui provenaient de la région de Québec, Trois-Rivières, Montréal et Gatineau. Même si nous avons reçu une trentaine d'appels pour les interviews, plusieurs consommateurs ont refusé de participer aux entrevues pour des motifs divers.

## **2- L'OCTROI D'UN PREMIER PRÊT HYPOTHÉCAIRE**

### **2.1 Endettement**

L'endettement des Canadiens n'a cessé de progresser depuis les dernières années. De plus en plus de Canadiens contractent des dettes pour financer leurs projets de vie. L'hypothèque est une forme de prêt qui augmente sensiblement le niveau d'endettement. Pour les nouveaux propriétaires, le solde du prêt hypothécaire s'ajoute à leur fardeau d'endettement. Les nouveaux propriétaires doivent sacrifier une partie de leurs revenus rembourser leurs dettes. L'endettement occupe, par conséquent, une place importante dans cette recherche. Il faut considérer le fardeau d'endettement global d'un nouveau propriétaire pour évaluer son impact sur sa capacité financière.

Même si tous s'entendent pour dire que le crédit à la consommation est un service nécessaire pour acquérir certains biens, on note une augmentation alarmante du taux d'endettement chez les consommateurs depuis quelques années. En fait,

l'accessibilité au crédit semble prendre des proportions inégalées. Le fait que le taux d'endettement moyen des Canadiens en 2005 atteigne un niveau record de 117.7% du revenu disponible<sup>2</sup>, que le taux d'épargne est en chute libre, atteignant la valeur négative de 0.2% lors de l'année 2005<sup>3</sup>, indique un accès de plus en plus facile au crédit.

L'endettement des Canadiens prend surtout deux formes. Principalement, la dette des Canadiens est constituée de dettes hypothécaires. La valeur de cette dette représente plus de 70%<sup>4</sup> de la dette moyenne des ménages canadiens. Il faut toutefois prendre en compte que le crédit hypothécaire, bien qu'il représente une somme monétaire plus imposante que les dettes à la consommation, a généralement des conséquences moins importantes sur le budget mensuel des consommateurs. Premièrement, la dette hypothécaire est étalée sur un terme habituellement très long, ce qui fait que les versements hypothécaires mensuels sont beaucoup moindres que pour un prêt à la consommation (carte de crédit, emprunt personnel, plan de financement). Il faut aussi considérer qu'une partie de la somme qui est versée comme paiement hypothécaire serait utilisée pour le paiement du logement. Par contre, les intérêts versés au cours des années sont considérables, compte tenu de la durée du terme de l'hypothèque. Il faut ajouter que la dette hypothécaire favorise l'acquisition d'un capital immobilier qui pourrait augmenter la valeur de l'actif du consommateur.

L'autre grande partie des dettes des ménages canadiens est constituée du crédit à la consommation. Le crédit à la consommation permet d'accroître la capacité financière des consommateurs canadiens, en augmentant le passif. Par contre, les dettes de consommation ne sont habituellement pas garanties par un actif du consommateur. Conséquemment, le crédit à la consommation comporte plus de risques

---

<sup>2</sup> BUREAU DU SURINTENDANT DES FAILLITES DU CANADA. - «L'insolvabilité au Canada en 2005». - Bulletin trimestriel des statistiques d'insolvabilité [En ligne], (3e trimestre 2005). -

[http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/vwapj/LinsovabilitéauCanada2005.pdf/\\$file/LinsovabilitéauCanada2005.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/vwapj/LinsovabilitéauCanada2005.pdf/$file/LinsovabilitéauCanada2005.pdf)

<sup>3</sup> STATISTIQUE CANADA.-« Comptes économiques canadiens ». – *Le Quotidien* [En ligne], (28 février 2006) - <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/060228/q060228a.htm>

<sup>4</sup> STATISTIQUES CANADA.-« Un aperçu des résultats de l'Enquête sur la sécurité financière ». - Les avoirs et les dettes des Canadiens, (No 13-595-XIF, 2001) - <http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-595-XIF/9900113-595-XIF.pdf>

pour le prêteur que les prêts garantis, tels que les prêts hypothécaires. Le créancier compense donc le risque qu'il endosse par la demande d'intérêts plus élevés sur le solde des dettes de consommation. À quantité égale, les dettes de consommation sont donc plus coûteuses que les dettes garanties.

Les consommateurs canadiens peuvent utiliser une panoplie de services financiers pour les aider à payer leurs biens et services. Les banques, les coopératives de crédit et les compagnies de financement, pour ne nommer que celles-là, offrent des centaines de produits différents favorisant l'endettement des consommateurs canadiens. Le crédit à la consommation est très accessible pour une large portion des citoyens canadiens et il est très publicisé. L'Association canadienne des banquiers révèle sur son site Internet qu'il y a environ 53 millions de cartes de crédit Visa et MasterCard en circulation au Canada<sup>5</sup>.

Certains auteurs ont évalué les facteurs subjectifs qui influencent la consommation de crédit. Les études tendent à démontrer qu'il y a deux facteurs principaux qui influencent le choix des consommateurs de contracter ou non des dettes. Le premier facteur est la perception des consommateurs sur le crédit : plus le crédit est bien vu, plus le consommateur est porté à acquérir du crédit<sup>6</sup>. Le second facteur est constitué de la vision positive ou négative de la situation économique du consommateur, c'est-à-dire que les consommateurs qui croient que leur situation économique est bonne et qu'elle devrait le rester ou s'améliorer ont plus de chance d'augmenter leur consommation de crédit<sup>7</sup>. Gérard Duhaime, professeur à l'Université Laval, souligne quant à lui que le mode de vie nord-américain fait en sorte que les consommateurs sont de plus en plus sollicités par la publicité à consommer, et par conséquent à s'endetter<sup>8</sup>. Une vision qui se rapproche de Thorstein Veblen<sup>9</sup> qui indique une forte tendance chez

<sup>5</sup> Association des banquiers canadiens (ABC), <http://www.cba.ca>

<sup>6</sup> LUNT, P. ; LIVINGSTONE, S. - «Mass Consumption and Personal Identity: Everyday Economic Experience» [En ligne]. – 1992. -<http://www.lse.ac.uk/collections/media@lse/whosWho/soniaLivingstone.htm>

<sup>7</sup> BROWN, Sarah ; GARINO, Gaia ; TAYLOR Karl ; PRICE Stephen Wheatley. - «Debt and Financial Expectations: An Individual and Household Level Analysis». – Economic Inquiry [En ligne]. – (vol.43 ; no 1 ; 2005). - <http://ei.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/43/1/100>, p.26

<sup>8</sup> DUHAIME, Gérard. – *La vie à crédit : Consommation et crise*. – Québec : Les Presses de l'Université Laval; 2003. – 344 p. – (Sociologie contemporaine)

<sup>9</sup> VEBLÉN, Thorstein. - *The Theory of the Leisure Class* [En ligne]. 1899 - <http://www.gutenberg.org/etext/833>

l'homme à chercher un réconfort social par la consommation de biens, de Braucher qui indique que l'endettement provient à la fois de la structure du marché et de la culture du consommateur<sup>10</sup>, et de Lunt et Livingston<sup>11</sup> qui indiquent que la consommation est un reflet de nos choix et de notre personnalité. Enfin, une étude européenne indique que, dans les pays anglo-saxons, le fait de posséder une propriété représente le succès social et une sécurité.<sup>12</sup>

Dans cette mesure, nous constatons que les ménages canadiens accumuleront des dettes hypothécaires et des dettes de consommation. L'accessibilité grandissant au crédit et leur vision positive du crédit, et de l'hypothèque, ne peut que favoriser l'endettement des canadiens. Dans cette mesure, l'effet de l'endettement, aura un impact sur les nouveaux propriétaires qui ont contracté une hypothèque.

### **2.11- Les effets de l'endettement**

Les nouveaux propriétaires qui ont contracté une hypothèque doivent la rembourser sur une certaine période. Le remboursement des dettes se répercute directement sur le budget des consommateurs. Certains consommateurs peuvent avoir des difficultés à supporter leur fardeau d'endettement. Dans cette mesure, on peut considérer à quel point l'endettement a un impact important dans la vie des nouveaux propriétaires.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons constaté que la plupart des auteurs se sont concentrés sur les facteurs qui favorisent l'augmentation de la dette de consommation et ce qui était mesurable quantitativement. Très peu d'études ont analysé les effets de l'endettement sur la vie des ménages et la qualité de vie des ménages endettés. L'étude de Worthington, menée en Australie, s'est attardée aux effets

---

<sup>10</sup> BRAUCHER, Jean. - «Theories of Over-Indebtedness: Interaction of Structure and Culture». - *Arizona Legal Studies Discussion paper* [En ligne], (no 06-04, 2005). - [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=826006](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=826006)

<sup>11</sup> Ibid 7

<sup>12</sup> ELSINGA, Marja ; HOEKSTRA, Joris. - *Homeownership and housing satisfaction: a study of the literature and an analysis of the European Community Household Panel* [En ligne]. – 2004. - <http://www.enhr2004.org/>, p.3

de l'endettement sur la vie des ménages. Ce rapport indique qu'un certain pourcentage des nouveaux propriétaires ont connu une baisse significative de leur niveau de vie depuis leur achat. Ces nouveaux propriétaires considéraient qu'ils avaient moins de sorties, allaient moins au restaurant, moins de loisirs qu'avant de devenir propriétaires. Par contre, l'étude conclut que les ménages qui sont propriétaires ont un stress financier moins élevé puisqu'ils bénéficient habituellement d'un pouvoir accru pour obtenir un financement à des coûts plus avantageux. Les auteurs Nettleton and Burrows<sup>13</sup> notent que le fait d'avoir des retards dans leurs paiements pouvait affecter la santé des emprunteurs.

Dean Maki fait part du risque de l'endettement sous la vision de la vulnérabilité au choc économique<sup>14</sup>, c'est-à-dire que les ménages endettés auront plus de problèmes à surmonter les difficultés budgétaires passagères. Ceci est dû au fait qu'une partie plus ou moins importante du budget est consacrée au remboursement de la dette et que les liquidités sont limitées. Tout manquement aux obligations contractées aura comme effet de restreindre l'accès au crédit et par conséquent limiter l'accès à d'autres liquidités. Lorsque le consommateur atteint la limite de crédit qui peut lui être consentie, il est vulnérable économiquement puisqu'il ne peut plus faire appel au crédit pour obtenir des liquidités.

L'endettement a un impact sur les consommateurs. Le niveau de vie des nouveaux propriétaires peut diminuer à la suite de l'obtention d'une hypothèque. Économiquement, ils seront plus vulnérables aux difficultés budgétaires immédiates. Bien qu'ils soient généralement moins stressés financièrement, les difficultés temporaires pourraient les amener à avoir des problèmes de paiement et avoir un impact sur leur santé. Dans cette mesure, l'endettement a un impact sur la vie des

---

<sup>13</sup> ROHE, William M. ; ZANDT, Shannon Van ; MCCARTHY, George. - *The Social Benefits and Costs of Homeownership: A Critical Assessment of the Research* [En ligne]. – 2001. - <http://www.jchs.harvard.edu/publications/homeownership/>, p. 23

<sup>14</sup> MAKI, Dean M. - *The Growth of consumer Credit and the Household Debt Service Burden* [En ligne]. – 2000. - <http://www.federalreserve.gov/Pubs/feds/2000/200012/200012pap.pdf>, P.15-16

nouveaux propriétaires puisque ceux-ci ont contracté une dette importante lors de l'achat de leur propriété.

## 2.12- L'âge : un facteur favorisant l'endettement

Plusieurs facteurs peuvent faire en sorte qu'un nouveau propriétaire augmente son fardeau d'endettement. La plupart des nouveaux propriétaires de maison sont des jeunes consommateurs qui financent leur loyer avec une hypothèque. Nous nous sommes attardés à ce facteur pour déterminer si celui-ci peut avoir un impact sur l'endettement des nouveaux propriétaires.

Les différentes études et données nous indiquent que les consommateurs plus jeunes ont un endettement plus élevé et qu'ils sont portés à utiliser le crédit. L'étude de Statistiques Canada, *Les avoirs et les dettes des Canadiens, Un aperçu des résultats de l'Enquête sur la sécurité financière*<sup>15</sup> révèle que l'âge est un facteur important quant à l'accumulation de la valeur nette d'un ménage, les consommateurs les moins âgés ont une valeur nette accumulée moindre par tranche d'âge, et que ce facteur est aussi important pour l'accès à la propriété. Les consommateurs âgés de moins de 35 ans ont moins de chance de posséder une propriété et, advenant qu'ils en possèdent une, ont plus de chance d'avoir une hypothèque pour financer leur achat. Sauvé<sup>16</sup> dresse un portrait plutôt sombre de la réalité des jeunes de moins de 35 ans qui ont plus de difficultés à accéder à la propriété et qui sont généralement plus pauvres. Lachance souligne que les jeunes consommateurs manquent d'information quant au crédit et qu'il y a des risques que certains jeunes adultes s'endettent outre mesure en raison de cette lacune<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> ibid note 5

<sup>16</sup> SAUVÉ, Roger. - *L'état actuel du budget de la famille canadienne* : Rapport 2004 [En ligne]. – 2005. - [http://www.vifamily.ca/library/wealth/wealthtoc\\_fr.html](http://www.vifamily.ca/library/wealth/wealthtoc_fr.html)

<sup>17</sup> Marie J. Lachance, Pierre Beaudoin et Jean Robitaille, *Les jeunes adultes québécois et le crédit*, Enfances, Familles, Générations, La famille et l'argent, Numéro 2, Printemps 2005, voir aussi LACHANCE, Marie J. ; BEAUDOIN Pierre ; ROBITAILLE, Jean. - «Les jeunes adultes québécois et le crédit». - *Enfances, Familles, Générations, La famille et l'argent* [En ligne], (No 2 ; Printemps 2005). - <http://www.erudit.org/revue/index.html>

L'étude de Atkinson et Kempson sur les jeunes propriétaires britanniques (18-24 ans) indique que ces jeunes consommateurs semblent avoir accès à plus de crédit, et qu'ils sont plus endettés que ceux qui ne sont pas propriétaires.<sup>18</sup> Ils ont donc la possibilité d'obtenir rapidement des liquidités afin de pallier aux imprévus. Par contre, ils ont aussi la possibilité de s'endetter rapidement pour des sommes plus importantes que les jeunes locataires du même âge. Les événements imprévus, (perte d'emploi, maladie, divorce, séparation, décès, etc.), font en sorte que le consommateur doit utiliser ses économies pour combler ses besoins immédiats. Faute d'économie, le consommateur doit faire appel au crédit pour y parvenir. Une mauvaise planification budgétaire peut amplifier ce phénomène et pousser le consommateur à s'endetter toujours plus<sup>19</sup>.

Une théorie a été élaborée pour expliquer l'endettement des jeunes consommateurs. La théorie de l'expectative de vie (d'Ando et Modigliani (1963))<sup>20</sup>. Cette théorie semble être communément acceptée par l'ensemble des auteurs recensés pour cette étude. Elle explique que le jeune consommateur aurait tendance à posséder un fardeau d'endettement plus élevé parce qu'il comble ses besoins immédiats par des revenus futurs probables ou estimés, c'est-à-dire que les jeunes consommateurs qui ont un salaire moindre que celui qu'ils auront dans un avenir plus ou moins lointain auraient tendance à financer leur mode de vie actuel par un endettement qui sera épongé par d'éventuels revenus futurs plus élevés. Ils égalisent en quelque sorte leur mode de vie à travers le temps. Il faut aussi prendre en compte qu'une grande partie du fardeau d'endettement des jeunes provient de leur hypothèque. Les jeunes consommateurs ont des hypothèques plus élevées que la moyenne puisqu'elles ont été contractées depuis peu de temps et qu'ils n'ont pas payé une grande partie de leur dette hypothécaire.

L'âge est un facteur important d'endettement. Les consommateurs n'ont pas accumulé encore d'actif et désire obtenir immédiatement des biens. L'achat d'une

---

<sup>18</sup> ATKINSON, Adele ; KEMPSON, Elaine. - «Young people, money management, borrowing and saving : A report to the Banking Code Standards Board »[En ligne]. – 2004.

[http://www.pfrc.bris.ac.uk/Reports/BCSB\\_young\\_people.pdf](http://www.pfrc.bris.ac.uk/Reports/BCSB_young_people.pdf) p.6

<sup>19</sup> Ibid note 7

<sup>20</sup> DEBELLE, Guy. - «Endettement des ménages et macroéconomie». - *Rapport trimestriel BRI* [En ligne]. - 2004. - <http://www.bis.org/press/p040308fr.pdf>, p.4

propriété s'inscrit dans cette ligne de pensée. Une fois ce bien obtenu, les nouveaux propriétaires ont plus de facilité à obtenir d'autres formes de crédit. Le manque d'information à propos du crédit a pour effet d'amplifier le phénomène. Dans cette mesure, l'âge est un facteur qui augmente l'endettement. Puisque les nouveaux propriétaires sont majoritairement des jeunes, il faut tenir compte de cette information dans l'analyse de l'endettement des nouveaux propriétaires.

## 2.2 Les politiques de crédit hypothécaire

Les politiques d'octroi de prêt sont un facteur déterminant de l'endettement hypothécaire. Bien que de nombreux jeunes Canadiens désirent acheter une propriété, ils devront, pour la plupart, obtenir un prêt hypothécaire de leur institution financière. L'ouverture d'une institution financière à octroyer ce prêt déterminera leur possibilité de s'endetter pour acheter une propriété.

Les politiques internes des institutions financières en matière d'octroi du crédit influencent grandement l'endettement des ménages. Manning<sup>21</sup> a remarqué que la déréglementation du marché du crédit aux États-Unis, dans les années 1980, a fait en sorte que les taux d'endettement ont explosé pour atteindre des sommets historiques. Il semble évident pour les auteurs que les politiques de crédit des institutions financières influencent l'offre de crédit. Lorsque les critères d'obtention sont peu élevés, le consommateur peut facilement obtenir du crédit et augmenter son endettement et ce, même s'il est déjà très endetté. La capacité de payer d'un demandeur de crédit est évaluée selon les critères en vigueur dans chaque institution, dépendamment de la clientèle visée et des évaluations de risque du consommateur. Puisque l'évaluation du risque dépend des politiques de l'institution prêteuse, un consommateur peut être refusé par une institution et accepté par une autre, même s'il représente le même facteur de risque.

---

<sup>21</sup> MANNING, Robert D. -« Credit card nation : the consequences of America's addiction to credit ». - New York : Basic Books; 2000. - 406 p.

Les politiques de crédit des institutions influencent l'endettement des propriétaires. Le crédit hypothécaire constitue environ 50 % du portefeuille de prêt des grandes banques canadiennes<sup>22</sup>. Ils ont un intérêt à ce que les consommateurs consomment leurs produits de crédit.

Les institutions prêteuses favorisent l'endettement des consommateurs grâce aux bonus offerts à leurs employés. Les politiques internes de bonification des salaires sont une extension de la volonté de la compagnie, en ce sens qu'elle dirige le travail des employés en direction des objectifs prônés par le bonus. Ainsi, il est possible pour l'entreprise qui utilise ce système de modifier la réaction des employés et de les inciter à faire certaines actions qu'ils ne poseraient pas autrement. Au moins une banque à charte canadienne utilise un système de bonification pour inciter ses employés à vendre plus de produits de crédit. Le système semble fonctionner puisque, pour une période donnée de l'année 2005, l'institution a fait en sorte qu'il soit plus facile pour un agent de crédit d'obtenir un bonus s'il vend des marges de crédit hypothécaire. Le total des ventes de l'agent de crédit, pour le calcul des objectifs à atteindre, est calculé en cumulant tous les montants d'emprunt qu'il a octroyé. Les montants sont modulés selon une charte en augmentant le montant du prêt du pourcentage attribué aux produits utilisés pour le prêt. La ligne de crédit hypothécaire équivalait à 150 % du montant de l'emprunt et l'emprunt hypothécaire standard équivalait à 34 % du montant de l'emprunt. Il est évident que pour le même montant, l'employé préfère que l'emprunteur opte pour la ligne de crédit hypothécaire.

Les résultats démontrent l'efficacité du système. Pour la période observée, les lignes de crédit hypothécaire généraient 22 % des revenus des prêts. Le seuil fixé pour l'atteinte des objectifs de la banque cette même année était de 6 %. Il faut donc convenir que le dépassement de ce seuil est significatif, surtout si on le met en comparaison avec un produit où le bonus offert était beaucoup moindre : l'hypothèque conventionnelle. L'hypothèque conventionnelle générait 25 % des revenus de prêt. Le

---

<sup>22</sup> BANQUE DU CANADA.- « Revue du système financier ». [En ligne] , (Juin 2004) [http://www.bank-banque-canada.ca/fr/rsf/2004/rsf\\_0604.pdf](http://www.bank-banque-canada.ca/fr/rsf/2004/rsf_0604.pdf), p.10

seuil fixé pour l'atteinte des objectifs était de 36 %<sup>23</sup>. Les deux produits visent la même clientèle, c'est-à-dire les acheteurs de maisons, il est évident que les produits sont en concurrence et que le bonus influence la vente. Ainsi, les intérêts du consommateur ne sont pas ce qui explique les ventes exceptionnelles de la ligne de crédit hypothécaire.

Simard indique que les pratiques informelles des institutions financières sont plus importantes que les pratiques formelles<sup>24</sup>. Dans son étude, *Les pratiques informelles dans l'octroi de prêt à la consolidation de dettes*, elle en vient à cette conclusion :

« Pour sa part, dans la pratique, l'agent de crédit se soustrait de toutes responsabilités car selon ce dernier, c'est à l'individu qu'incombe le devoir de respecter ses engagements et par le fait même de juger de sa propre capacité à emprunter et à gérer ses dépenses. Toutefois, le discours des agents de crédit nous laisse croire qu'ils savent que l'individu est vulnérable et que ce dernier réussit difficilement à juger de ses capacités financières. »

Le taux d'intérêt est un facteur qui peut influencer la demande de prêt hypothécaire, puisqu'il influence le prix des mensualités hypothécaires. Lorsque les taux sont hauts, il y a moins de consommateurs qui auront la capacité de payer une hypothèque puisque le coût des mensualités est élevé. Lorsque les taux d'intérêt sont peu élevés, les mensualités seront diminuées et une plus vaste clientèle pourra payer l'hypothèque. En cas de variation des taux d'intérêt à la hausse, les consommateurs voient leur capacité financière de payer les mensualités hypothécaires diminuer. Il est intéressant de noter que les études de Crook nous indiquent que la hausse future des taux a peu d'impact sur le choix d'acquiescer des dettes pour les consommateurs<sup>25</sup>.

Il faut aussi ajouter que la concurrence dans le domaine du prêt hypothécaire fait en sorte que les taux d'intérêt entre les institutions financières traditionnelles est sensiblement le même. Plusieurs considèrent que les différentes offres hypothécaires

---

<sup>23</sup> Tous les données proviennent de documents qui ont été déposés chez Option consommateurs mais qui sont confidentiels.

<sup>24</sup> SIMARD, Lyse. - *Les pratiques informelles dans l'octroi de prêt à la consolidation de dettes* – Essai pour l'obtention du grade de maîtrise ès sciences, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, -1996. p.46

<sup>25</sup> BROWN, Sarah ; GARINO, Gaia ; TAYLOR Karl. - «Mortgages and Financial Expectations: a Household Level Analysis». - *Discussion Papers in Economics of University of Leicester* [En ligne], (September 2005). – <http://www.le.ac.uk/economics/research/RePEc/lec/leecon/dp05-9.pdf>, p.5.

ont les mêmes bases. Les gains que le consommateur peut faire sur une clause en particulier de son contrat sont un corollaire des pertes qu'il fera sur une autre clause. Globalement, les contrats hypothécaires canadiens sont plus ou moins semblables. Les institutions traditionnelles ont, par conséquent, très peu de marge de manœuvre pour influencer la demande en matière de taux d'intérêt.

Le facteur prédominant est donc le critère d'acceptation des consommateurs aux prêts hypothécaires, c'est-à-dire l'ouverture du prêteur à octroyer du crédit. Les consommateurs se fient sur les institutions prêteuses pour évaluer leur capacité de payer. Par contre, les institutions financières peuvent influencer la demande par des techniques de marketing, notamment en changeant la perception du produit sans que celui-ci ne soit objectivement différent. Dans cette mesure, les institutions prêteuses ont une influence sur le niveau d'endettement des consommateurs. Elles favorisent l'utilisation du crédit et elles profitent de l'endettement des nouveaux consommateurs pour s'enrichir.

## **2.21 Les ratios ou les taux d'effort**

Les demandeurs hypothécaires doivent prouver leur capacité de remboursement. Pour ce faire, les institutions utilisent des ratios objectifs qui évaluent les capacités de remboursement des demandeurs. Ces ratios ne considèrent pas la réelle capacité de remboursement d'un ménage et peuvent surévaluer la capacité de remboursement d'un ménage en particulier.

Les ratios d'endettement, de solvabilité et de taux d'effort peuvent servir à évaluer la capacité financière des consommateurs ou à les comparer entre eux. Les institutions financières les utilisent pour évaluer le risque représenté par un consommateur au moment de sa demande de prêt. Les deux ratios les plus souvent utilisés sont le ratio d'endettement brut (REB) et le ratio d'endettement global (REG) pour le remboursement et l'occupation de la maison.

Le REB se mesure en fonction du pourcentage nécessaire du revenu brut pour couvrir les mensualités hypothécaires, les frais de chauffage et de la moitié des frais de copropriété. Le REG se calcule en fonction du pourcentage nécessaire du revenu brut pour couvrir les paiements de l'ensemble des dettes du ménage.

Les taux d'effort utilisé en matière hypothécaire ne prennent pas en considération le niveau de vie ou les dépenses autres qui sont occasionnées par le rythme de vie. Une personne doit acquitter certains frais minimaux pour continuer à vivre à un certain niveau de vie. En octroyant des prêts supérieurs à la réelle capacité d'un consommateur, les institutions financières obligent le consommateur à diminuer son rythme de vie ou à s'endetter pour le maintenir.

## **2.22 Réglementation des prêts hypothécaires**

La réglementation peut influencer le marché des prêts hypothécaires. Les interventions du gouvernement et des instances gouvernementales ont des influences directes et indirectes sur les décisions des consommateurs et sur leur capacité à contracter une obligation hypothécaire.

Les prêts d'argent sont une opération juridique qui consiste en deux obligations distinctes. Le prêteur ou créancier remet une somme d'argent au débiteur en échange d'une obligation pour le débiteur de remettre au créancier la même somme d'argent. Le paiement d'intérêt est habituellement jumelé à l'obligation de remboursement. Les autres clauses qui se retrouvent dans un contrat de prêt sont des clauses accessoires à l'obligation principale. La réglementation, au Canada, s'intéresse principalement à la première obligation : le pouvoir de prêter. La seconde obligation, l'obligation de remboursement, incombe au consommateur. La réglementation qui s'applique à cette obligation est principalement contractuelle, c'est-à-dire qu'elle est incluse dans le contrat d'hypothèque. Vu la position économique avantageuse du prêteur, c'est habituellement un contrat d'adhésion rédigé par lui, à son avantage. Par contre, en cas de clause abusive dans le contrat, le consommateur pourra demander la nullité de cette clause ou la réduction des obligations qui en découlent. Au Québec, le Code civil prévoit qu'une

clause est abusive si elle désavantage le consommateur ou l'adhérent de manière excessive et déraisonnable, allant ainsi à l'encontre de ce qu'exige la bonne foi<sup>26</sup>. Dans les provinces de Common law, une clause sera jugée abusive s'il y a un déséquilibre dans le pouvoir de négociation entre les parties et que la partie la plus forte a été avantagée d'une façon déraisonnable<sup>27</sup>.

Les institutions financières doivent faire un rapport annuel de leur portefeuille de prêt au Surintendant des institutions financières pour qu'il en vérifie la solvabilité<sup>28</sup>. Pour cette raison, les institutions financières doivent utiliser, lors de l'acceptation de leur client à un prêt hypothécaire, des critères reconnus pour mesurer le taux de défaut probable des prêts. La plupart des institutions utilisent les mêmes critères : le dossier de crédit, le score de crédit, le ratio d'endettement et le ratio de paiement des dettes du ménage<sup>29</sup>. L'utilisation de ces données semble permettre aux institutions financières de remplir leurs obligations de moyens quant à la qualité de la gestion de leur portefeuille de prêt. Il est aussi important de mentionner que les institutions financières doivent divulguer plusieurs informations à leur client lors de la signature d'un prêt hypothécaire. Elles doivent notamment informer du solde du prêt, du terme et de la période d'amortissement, du total des versement à la fin du terme, du montant des frais d'intérêt payer à la fin du terme, du taux d'intérêt, de la date à laquelle les intérêts commenceront à être chargés et du fait que les paiements doivent servir à couvrir les intérêts en premier lieu et ensuite le capital.<sup>30</sup>

Les institutions financières sont aussi limitées par certaines lois fédérales quant au montant maximum de prêt qu'elles peuvent consentir<sup>31</sup>. Ces lois imposent une limite de prêt hypothécaire pour l'achat d'une propriété équivalent à soixante quinze pour cent de la valeur de la propriété. Pour octroyer un prêt hypothécaire supérieur à ce seuil, la

<sup>26</sup> Article 1437 C.c.Q.

<sup>27</sup> Notre traduction. *Kanitz v. Rogers Cable Inc.* (2002) 58 O.R. (3d) 299 (S.C.J)

<sup>28</sup> *Bureau du surintendant des institutions financières, Loi sur le* ( L.R.C. 1985, c. 18 (3<sup>e</sup> suppl.) ), voir aussi la *Loi sur les Banques* Lois de 1991, c. 6, partie 10 et *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* Lois de 1991, c. 45

<sup>29</sup> <http://www.fcac-acfc.gc.ca>

<sup>30</sup> L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC)

<http://www.fcac-acfc.gc.ca>

<sup>31</sup> *Loi sur les Banques* (1991, c. 46) article 418 et 551, *Loi sur les Associations coopératives de crédit* (1991 c. 48), article 382.1, *Loi sur les Sociétés d'assurances* (1991, c.47), article 469 et *Loi sur les Sociétés de fiducie et de prêt* (1991 c. 45), article 418.

banque doit exiger que le consommateur obtienne une assurance prêt hypothécaire pour la partie excédant ce seuil ou soit assuré en vertu de la *Loi nationale sur l'habitation* (L.R., 1985, ch. N-11).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement est un organisme fédéral incontournable dans la réglementation du prêt hypothécaire au Canada. La SCHL est un organisme hybride, en ce sens qu'elle a à la fois un rôle public et privé. En effet, la SCHL possède certains pouvoirs d'ordre public<sup>32</sup>, tout en ayant une mission d'assurance qui la place en concurrence avec le secteur privé. Elle doit aussi s'assurer de faire, ou de faire effectuer des recherches dans le domaine de l'habitation au Canada qui doivent profiter à tous<sup>33</sup>. Pour obtenir l'assurance hypothécaire de la SCHL, les consommateurs doivent prouver leur capacité de payer en respectant certains critères : le dossier de crédit, le score de crédit, le ratio d'endettement et le ratio de paiement des dettes du ménage. Il semble<sup>34</sup> que les banques demandent aux consommateurs de respecter les mêmes critères que la SCHL pour des raisons évidentes.

L'accès à la propriété n'est pas une nouvelle préoccupation. La SCHL a été créée en 1946 dans le but de favoriser cet accès à un plus grand nombre de Canadiens<sup>35</sup>. En 1954, le Canada optait pour un régime d'accession à la propriété basé sur une assurance hypothécaire. L'assurance a pour objectif de couvrir le risque de défaut aux obligations de remboursement du prêt hypothécaire.

Le programme est conçu de façon à avantager le consommateur en réduisant les taux d'intérêt et en fixant la mise de fonds exigible pour un prêt hypothécaire. Les taux d'intérêt sont diminués puisque le risque des prêts est réduit par la SCHL, qui assure le prêt hypothécaire. Ainsi, les institutions financières n'assumeront pas les pertes en cas de reprise hypothécaire. Le régime a été modifié à plusieurs reprises. Il a été modifié en

---

<sup>32</sup> *Loi sur la Société canadienne d'hypothèques et de logement*, (L.R., 1985, ch. C-7 ), art. 17 et ss et *Loi nationale sur l'habitation*, ( L.R., 1985, ch. N-11 ).

<sup>33</sup> Voir article 25 de la *Loi sur la Société canadienne d'hypothèques et de logement* et 73 la *Loi nationale sur l'habitation*

<sup>34</sup> Voir le site de la Société canadienne d'hypothèques et de logement [http://www.cmhc-SCHL.gc.ca/fr/co/asprhy/asprhy\\_003.cfm](http://www.cmhc-SCHL.gc.ca/fr/co/asprhy/asprhy_003.cfm)

<sup>35</sup> À cette date, elle porte le nom de Société centrale d'hypothèques et de logement qui sera modifié en 1979.

1992 pour ramener la mise de fonds obligatoire de 10 % à 5 % pour les premiers acheteurs de maison. Le programme devait avoir une durée de deux ans mais a été renouvelé en 1993 et 1998 avec des modifications mineures. À cette date, la mesure s'applique à tous les acheteurs et non pas seulement aux premiers acheteurs. En 2004, le programme est encore modifié pour permettre aux consommateurs d'obtenir une assurance hypothécaire même s'ils empruntent pour la mise de fonds, ce qui a pour conséquence que les nouveaux propriétaires peuvent financer par des emprunts l'ensemble du montant nécessaire pour l'achat d'une première maison. La SCHL a mis en place d'autres programmes pour aider les Canadiens à accéder à la propriété, notamment celui de la vente des titres hypothécaires. Ce programme vise, lui aussi, à assurer aux Canadiens les taux d'intérêt hypothécaire le plus bas possible en augmentant l'offre de capitaux pour des prêts hypothécaires.

Depuis plusieurs années, les différents gouvernements ont modifié les lois pour assouplir les exigences de la *Loi nationale de l'habitation*. Une recherche dans les débats parlementaires nous a révélé que les seuls arguments qui ont été invoqués pour modifier ce texte ont été de favoriser l'accès à la propriété à un plus grand nombre et d'aider l'économie canadienne à progresser. Les raisons invoquées en 1992 pour modifier le régime sont principalement d'ordre économique. Pressé par le Parti libéral du Canada de remédier à la crise économique, le gouvernement conservateur a modifié le régime pour permettre un plus grand accès à la propriété et ainsi stimuler l'industrie de la construction, qui est considérée comme un des principaux moteurs de l'économie canadienne.<sup>36</sup> Le programme a été très bien accueilli par les consommateurs canadiens, 68 806<sup>37</sup> ménages ont profité du programme. Ce nombre représentait le triple des prévisions faites par le gouvernement. Cette popularité entraînera le renouvellement du programme en 1993 et 1998. En 2004, la SCHL met en marché une assurance hypothécaire pour mise de fonds pouvant provenir de toutes sources. Un consommateur peut donc obtenir une hypothèque sans avoir d'épargne accumulée. Cette modification au régime semble principalement due à la concurrence qui s'est

<sup>36</sup> « Prêt hypothécaire assurée pour l'achat d'une première maison, la mise de fonds réduite à 5%. » - **Le Soleil** – (4 février 1992), p. A1

<sup>37</sup> « Succès du programme pour l'achat d'une première maison », - **Le Devoir** - (4 février 1993), p. A5

installée au cours des années. En effet, la SCHL ne fait que suivre le mouvement amorcé par *GE Assurance Hypothèque*. En 2003, la *Banque Scotia* s'était affiliée à *GE Assurance Hypothèque* pour offrir une hypothèque sans acompte de l'emprunteur<sup>38</sup>. La SCHL se devait de suivre pour ne pas perdre son marché, surtout dans un environnement de plus en plus concurrentiel.

Le prêt hypothécaire est peu réglementé au Canada. Les prêteurs sont encadrés par des organismes gouvernementaux de surveillance et de réglementation. Le principal acteur est la SCHL. Cet organisme a pour fonction de surveiller le marché hypothécaire, de s'assurer qu'un nombre grandissant de Canadiens aient accès à la propriété et d'assurer les prêts hypothécaires. Sa mission est à la fois de nature privée et publique. Les compagnies privées font maintenant concurrence à la SCHL depuis quelques années. Dû à son caractère privé, celle-ci doit donc réagir en conséquence pour ne pas perdre son marché. Les exigences en matière d'accès à la propriété ont été révisées à la baisse principalement pour des raisons économiques. Premièrement pour stimuler l'économie et deuxièmement pour que la SCHL ne perde pas son marché d'assurance. Ces démarches ont eu les effets escomptés l'économie a été stimulé, de nombreux consommateurs ont utilisé les produits de la SCHL. Elles ont aussi fait augmenter le fardeau de dette de nombreux consommateurs.

### **2.23- Le Régime d'accession à la propriété**

Le Régime d'accession à la propriété (RAP), lancé en 1992 par le gouvernement fédéral, est aussi une mesure qui favorise l'achat d'une première maison. Par contre, Statistiques Canada indiquait qu'il est pratiquement impossible d'évaluer l'impact réel de cet incitatif sur le marché<sup>39</sup>. On peut toutefois présumer que ce programme a un impact réel sur le choix des consommateurs d'utiliser les REER pour financer l'achat d'une propriété. La popularité des REER a été remarquée par l'étude statistique de Statistiques Canada :

---

<sup>38</sup> «Une capacité d'emprunt plus élastique», *La Presse*, Affaire, le dimanche 20 juillet 2003, p. A7

<sup>39</sup> Bureau de la consommation du Canada, <http://consommateur.ic.gc.ca/epic/internet/inoca-bc.nsf/fr/ca02111f.html>

« En 1999, environ 55 % des unités familiales détenaient un REER, en forte hausse par rapport aux 28 % enregistrés en 1984. L'augmentation la plus marquée est survenue au sein du groupe des 25 à 34 ans, où la proportion d'unités familiales ayant un REER a plus que doublé, passant de 23 % à 59 %.

La valeur médiane d'un REER a atteint 20 000 \$ en 1999, soit 2,1 fois plus qu'en 1984. Pour les unités familiales dont le principal soutien économique était âgé de 55 à 64 ans, le REER médian était de 50 000 \$ en 1999, soit 3,3 fois celui de 1984. »<sup>40</sup>

La SCHL a aussi fait remarquer que le programme est très populaire :

« This tax measure is very popular. Between its introduction and 1998, the HBP has enabled over 777,000 individuals to withdraw close to \$7.5 billion from their RRSPs to finance the purchase of their first home and, in 1998, just over 111,000 households withdrew an average amount of \$9,400. However, no one has yet developed a stringent analysis or an adequate modelling of the advantages and drawbacks of the HBP. This issue is all the more important in that the behaviour of the participants in the plan is quite varied. In fact, despite the growing popularity of the HBP, it can be seen that a significant proportion of participants do not make the full repayment required into their RRSPs according to the terms of the HBP. »<sup>41</sup>

Il faut noter que le RAP est une forme d'emprunt sur les Régimes enregistrés d'épargne retraite et qu'il favorise l'endettement. Le consommateur qui utilise le RAP prend une somme de ses REER pour payer sa mise de fonds. Il aura ensuite quinze ans, après un congé de deux ans, pour remettre cette somme dans ses REER s'il ne veut pas payer d'impôts sur le montant non remboursé. Le coût est relativement faible si les REER étaient peu productifs, le consommateur sauve de l'argent sur l'intérêt de l'hypothèque et l'assurance hypothécaire. Par contre, si le REER était performant, le consommateur pourrait être désavantagé. Le RAP peut être risqué pour les personnes ayant un taux d'effort élevé puisque les remboursements pourraient faire en sorte que les taux d'effort soient plus élevés que les ratios de remboursement utilisés pour l'acceptation du prêt hypothécaire.

<sup>40</sup> STATISTIQUE Canada. « Comptes économiques canadiens ». – *Le Quotidien* [En ligne], (Le jeudi 15 mars 2001) - <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/010315/q010315a.htm>

<sup>41</sup> SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HABITATION ET DE LOGEMENT, « L'impact du régime d'accession à la propriété sur la demande de logement ». – *Le point en recherche* [En ligne], série socioéconomique (2003) - <https://www03.cmhc-schl.gc.ca/b2c/b2c/init.do?language=fr&shop=Z01FR&areaID=000000032&productID=000000032000000024>

En facilitant l'accès à la propriété, le RAP favorise l'endettement. Cet outil n'entre pas le calcul du ratio donnant droit au prêt hypothécaire. Les ménages n'ont pas à le rembourser avant deux ans. Il est difficile de mesurer l'impact de ce régime mais sa popularité est indéniable. De nombreux propriétaires font appel à leur épargne retraite comme mise de fonds exigible lors de l'octroi d'une hypothèque. Ce régime a donc une incidence importante sur les nouveaux propriétaires.

### **3- LA PERCEPTION DES CONSOMMMATEURS**

#### **3.1- L'opinion de certains créanciers**

Pour mieux comprendre la situation des consommateurs, nous nous sommes attardés aux organismes qui pouvaient offrir des services et des informations aux futurs acheteurs. Dans cette mesure, nous considérons que Gaz métró et Hydro-Québec ont un rôle majeur à jouer dans l'industrie immobilière.

##### **3.11- Entreprises d'utilités publiques**

Gaz métró est une entreprise qui distribue et vend du gaz naturel sur le territoire québécois. La compagnie estime desservir environ 15 % des Québécois. M. Michel Cournoyer, chef du service de la gestion des comptes à recevoir, a représenté cette entreprise lors de l'entrevue. M. Cournoyer est responsable de tout ce qui touche le crédit à la consommation et le recouvrement pour les clients de Gaz métró.

Gaz métró a tenu à préciser que la partie de marché de Gaz métró ne leur permettait pas de suivre les habitudes de consommation des locataires lorsqu'ils emménagent dans une nouvelle demeure ou lorsqu'ils achètent une maison. Lorsqu'un client quitte Gaz métró, il est probable qu'il emménage dans une habitation qui ne dispose pas d'un aménagement pour conserver le service du gaz naturel. Gaz métró a une clientèle de nouveaux propriétaires de maison, bien qu'elle ne possède malheureusement pas de statistiques les dénombant. Gaz métró investit pour relier au gaz de nouvelles constructions résidentielles. Cette nouvelle clientèle est considérée

comme une clientèle aisée vu le prix de ces nouvelles constructions. Pour répondre aux questions de la recherche, M.Cournoyer s'est fié à son expérience et aux statistiques de ces quartiers.

M. Cournoyer nous a expliqué que de façon générale, environ 10 % de la clientèle avait des problèmes relativement aux paiements. Ces problèmes vont du retard de paiement au non-paiement total de la dette. Les raisons invoquées par les clients pour expliquer leurs retards sont diverses. Certains invoquent des oublis, une incompréhension de la facture, leur absence ou encore une défectuosité du compteur. Très peu de clients invoquent des difficultés financières pour expliquer le non-paiement des dettes.

Pour favoriser de bonnes habitudes de paiement, Gaz métro a développé des plans de paiement mensuel et autorise les clients à faire appel aux débits préautorisés pour payer les comptes mensuels. Il est intéressant de constater que ces outils permettent aux clients qui sont absents, qui ont des difficultés à lire les factures ou qui ont des difficultés à gérer leurs finances personnelles de payer leur compte dans les délais prescrits. Les clients qui invoquent les raisons mentionnées ci-haut ont donc des outils à leur disposition pour régler leur compte. Il est possible et même probable que les raisons invoquées ne soient pas la véritable cause de non-paiement.

M. Cournoyer semblait croire que plusieurs raisons invoquées dissimulaient des difficultés financières, même chez une clientèle considérée à l'aise financièrement. Selon lui, il peut arriver que des difficultés temporaires empêchent un client de payer ses comptes dans les délais. Le fait que les consommateurs soient très endettés lors de l'achat d'une maison, le montant élevé des mensualités et le manque d'épargne font en sorte que les clients sont sensibles à toutes les petites variations dans leurs revenus. Il croit aussi que le fait qu'il y ait des baisses de consommation soit révélateur.

Pour Gaz métro, il y a un coût associé aux mauvaises créances. Cette entreprise tente de développer de nouveaux marchés. Pour ce faire, il y a des coûts d'infrastructure qui doivent être amortis sur plusieurs années par plusieurs utilisateurs. Il est certain que

le coût est plus élevé pour les nouveaux développements puisque dans les anciens quartiers, l'amortissement de l'équipement est déjà fait.

Hydro-Québec est une entreprise québécoise sous contrôle étatique qui produit, vend et distribue de l'électricité. Les principales activités d'Hydro-Québec sont situées au Québec. Cette entreprise est le principal fournisseur d'électricité pour les ménages québécois. Pour les besoins de cette recherche, Option consommateurs a interviewé madame Claudine Vigneault, conseillère en commercialisation.

Cette société a produit une étude sur la situation du crédit et la capacité de remboursement des nouveaux propriétaires au Québec. Bien que cette étude soit confidentielle, certains chiffres ont été dévoilés au Bureau de la consommation<sup>42</sup>. On indique qu'entre 2000 et 2002, le nombre de propriétaires a augmenté mais que le crédit de cette catégorie de client s'est détérioré.

L'une des possibilités envisagées par les études d'Hydro-Québec pour expliquer cette situation est le fait que les nouveaux propriétaires sont très endettés. Cet endettement fragilise les nouveaux consommateurs. Lorsqu'un événement imprévu fait surface, le client a des difficultés de paiements. Il n'y a plus de coussin de sécurité qui permette au consommateur de faire face aux aléas. De plus, de nombreuses surprises attendent les consommateurs lorsqu'ils emménagent. Divers frais comme la taxe sur les mutations immobilières<sup>43</sup> ou les taxes scolaires limitent les liquidités. Au point où Hydro-Québec a décidé, en cas de recouvrement, d'agir plus rapidement dans ces situations.

Les deux entreprises de service public perçoivent la réalité de la même façon. L'endettement élevé des nouveaux propriétaires fragilise leur situation budgétaire. Ils ne peuvent compter sur un bon coussin de sécurité pour atténuer les chocs économiques. En fait, il semble se dégager de leurs observations que les Canadiens voient le crédit comme leur coussin de sécurité. Lorsque l'endettement est tellement élevé qu'il n'y a

---

<sup>42</sup> Bureau de la consommation du Canada, <http://consommateur.ic.gc.ca/epic/internet/inoca-bc.nsf/fr/ca02111f.html>

<sup>43</sup> Ou taxe de Bienvenu.

pas de possibilité d'obtenir d'autres fonds des institutions financières, il n'y a plus de liquidité disponible.

Les deux entreprises consultées ont peu de données sur la consommation et les difficultés financières de la clientèle spécifique des nouveaux propriétaires. Ce fait est peut-être dû à la relative nouveauté de cette situation. Hydro-Québec a fait état de tendances surprenantes dans la recherche sur la question réalisée entre les années 2000 et 2002 dont nous avons parlé plus haut. Entre autres choses, Hydro-Québec remarque qu'un nombre non négligeable de nouveaux propriétaires de maison ont de la difficulté à payer leur compte d'électricité. Cette tendance était à la hausse entre 2000 et 2002. L'étude avance entre autres comme hypothèse que l'endettement élevé de ces ménages fait en sorte qu'ils ont de la difficulté à remplir leurs obligations.

En résumé, les coûts de défaut représentent un coût pour l'entreprise mais pour tous les clients de la compagnie. Il faut mentionner que le coût de défaut de paiement est habituellement intégré au coût global du développement d'un produit. Ainsi, c'est l'ensemble des consommateurs du produit qui paie pour toute augmentation de défaut de paiement.

### **3.12- Agences fédérales**

L'Agence de consommation en matière financière du Canada est un organisme public créé par une loi. L'ACFC est un organisme qui s'occupe de la surveillance et de la réglementation des institutions financières au Canada. L'ACFC tient ses pouvoirs de la *Loi sur l'Agence de la consommation en matière financière du Canada*<sup>44</sup>. Option consommateur a rencontré M. Bruno Lévesque, économiste et agent à l'éducation aux consommateurs de l'Agence.

M. Lévesque explique tout d'abord que le rôle de l'ACFC est divisé en deux volets : la réglementation et l'information. Elle est aussi limitée par sa loi constitutive quant à sa compétence. L'ACFC possède une compétence en matière du véhicule

---

<sup>44</sup> Lois de 2001, c. 9.

financier pour achat d'une maison, c'est-à-dire quant au prêt hypothécaire ou tout autre produit financier d'une institution financière fédérale. L'ACFC doit aussi faire attention pour ne pas empiéter sur le mandat et les compétences de la SCHL, qui est elle aussi une institution gouvernementale dont nous traiterons plus loin.

M. Lévesque fait remarquer que les institutions financières, sous juridiction fédérales, ont des obligations en ce qui a trait à la divulgation des informations reliées au prêt hypothécaire. Certaines brochures produites par son organisme ont pour objectif d'informer les consommateurs sur ce qui doit leur être divulgué lors de l'octroi d'un prêt. Lorsque l'institution financière ne respecte pas les obligations qui lui incombent, l'ACFC a le pouvoir de faire enquête et de donner des recommandations ou des amendes. Selon M. Lévesque, toutes les institutions qui ont eu des problèmes de divulgation se sont conformées aux directives de l'agence à la suite de son intervention.

M. Lévesque indique que les consommateurs ont aussi des obligations lors de l'achat d'une maison. Ils doivent s'informer des coûts qui sont associés au prêt hypothécaire et faire une auto-évaluation de leurs capacités financières. Ils indiquent que plusieurs outils existent pour calculer les mensualités et les coûts de l'hypothèque. De nombreuses calculatrices hypothécaires sont fournies sur le site de l'Agence et sur d'autres sites tels que sur celui de l'Association des banquiers canadiens. De plus, le consommateur doit faire preuve d'esprit critique face à son prêt.

Selon M. Lévesque, la relation hypothécaire est plus complexe qu'un simple contrat. La banque doit s'assurer que le consommateur a la capacité de remboursement. Il y a un aspect de conseil qui se rattache à cette relation. La banque dresse un portrait global de la situation du consommateur. Elle est à même de conseiller le consommateur au sujet de sa limite de remboursement. Il faut aussi que la banque s'assure que les consommateurs pourront refinancer dans quelques années à des taux d'intérêts plus élevés. Questionné sur les politiques de bonification des institutions financières en matière de prêt, M. Lévesque explique sur quoi l'ACFC peut intervenir. Lorsque le prêt est fait dans les règles et que l'information est correctement divulguée,

les techniques de commercialisation des institutions financières dépassent la compétence de l'ACFC.

Selon M. Lévesque, l'achat d'une maison est avantageux parce que cela constitue un actif. Ainsi, à son avis, il n'y a pas grande différence entre le paiement d'un loyer et d'une hypothèque. Par contre, les gens doivent faire attention à leur niveau de vie lors du calcul de leur paiement hypothécaire. Les ratios utilisés pour calculer la capacité financière peuvent avoir comme effet de restreindre la capacité budgétaire d'un consommateur, en ce sens qu'il n'aura plus la possibilité de jouir du même rythme de vie. Le consommateur doit être responsable et chercher l'aide pour faire son budget.

Les changements apportés au régime amènent un plus grand nombre à devenir propriétaires. Il y a cependant un prix à la rapidité d'accès. Il est évident que pour accéder plus rapidement au marché de l'habitation, le consommateur devra démontrer une meilleure capacité financière. Le dossier de crédit est très important mais la banque peut établir un profil personnalisé de son client. Par ailleurs, M. Lévesque fait remarquer que c'est la SCHL qui possède l'expertise relativement au ratio utilisé concernant l'assurabilité des clients.

Les consommateurs ont donc avantage à consulter les organismes communautaires spécialisés en affaires budgétaires. Ceux-ci remplissent un rôle d'éducation des consommateurs qui profite à l'industrie des services financiers. Par ailleurs, les institutions financières pourraient également jouer un rôle à ce niveau. Toutefois, lorsque la banque fait un budget et qu'elle pose des questions afin d'établir le profil de l'emprunteur, elle remet rarement au consommateur copie de ces documents. Pour M. Lévesque, les organismes communautaires sont évidemment plus à même que les banques pour aider le consommateur à redresser une situation difficile.

Tel que nous l'avons expliqué ci haut, la SCHL est un organisme publique fédérale qui a comme fonction de favoriser l'accès à la propriété pour les Canadiens.

Pour les besoins de notre recherche nous avons interrogé M. Benoit Sanscartier, directeur à la SCHL.

M. Sanscartier a tout d'abord été interrogé sur les motifs conduisant à l'assouplissement des exigences de l'assurance hypothécaire par le recours à un seuil de mise de fonds exigible plus bas. Selon lui, ces modifications ont pour but d'accroître l'accessibilité à la propriété. En mettant ces mesures en place, un plus grand nombre de Canadiens ont ainsi accès à du financement hypothécaire. Par ailleurs, lors de la mise en œuvre des nouveaux programmes comme celui sur l'hypothèque à haut taux d'endettement, M. Sanscartier a souligné que la SCHL visait la clientèle des premiers acheteurs. La demande du marché a fait en sorte que l'on a éliminé le critère du premier achat pour rendre accessible le produit à tous. Les consommateurs ont bien réagi puisque le produit a connu un vif succès.

Certaines études ont été réalisées sur le sujet pour évaluer la faisabilité et déterminer la capacité de paiement des Canadiens. Toutefois, ces études sont confidentielles, dû au contexte de compétition de l'assurance hypothécaire. Les données comportent des analyses économiques qui pourraient causer préjudice à la SCHL. Les études ont été réalisées pour le compte de l'assurance de la SCHL.

Selon M. Sanscartier, les ménages canadiens valorisent l'accès à la propriété. Pour beaucoup, c'est un rêve. S'il est plus facile d'accéder à ce rêve, plusieurs d'entre eux feront ce choix bien que celui-ci soit plus coûteux. Le programme d'assurance à haut taux d'endettement profite surtout aux premiers acheteurs et aux jeunes ménages. Par contre, plusieurs autres acteurs sortent gagnants de cette nouvelle réalité comme les constructeurs, les courtiers et les prêteurs.

La raison principale invoquée à l'époque des premières mesures d'assouplissement de l'assurance hypothécaire, c'est à dire lorsque la mise de fonds est passée de 10 à 5%, était d'ordre économique. L'économie canadienne, à cette époque, était en mauvaise posture et c'est une solution qui était proposée. La seconde

modification (5% de mise de fonds à 0%) est plutôt une question d'offrir plus de choix et de reconnaître la demande des consommateurs. La plupart des produits mis en marché le sont à la suite de la demande. En sa qualité d'assureur, la SCHL assume le risque en cas de perte. C'est pour cette raison que les critères d'obtention de l'assurance hypothécaire à haut taux d'endettement sont resserrés pour faire en sorte que les consommateurs qui ont accès aux prêts possèdent la capacité financière de payer. Le marché a adopté le programme, donc l'objectif est atteint.

Selon la SCHL, les institutions ont le rôle d'évaluer correctement la capacité de payer. Les demandes de prêt sont toutefois traitées selon un modèle informatique. Le système donne une réponse en fonction des données qui y sont inscrites. Le système autorise ou non l'assurance pour le prêt proposé. Les ratios qui sont utilisés pour approuver l'assurance sont des normes historiques. Ces ratios représentent les normes de l'industrie et sont un reflet de ce que les Canadiens sont prêts à payer et sont capables de payer pour obtenir une propriété. Si le prêteur et le courtier ont fait leur travail adéquatement, les Canadiens devraient être au courant des coûts qui sont reliés à la propriété. Il y aura toujours des ménages qui vivront des difficultés, qui feront en sorte que certains ne pourront payer, même après une approbation du système.

Le rôle de la SCHL semble très ambigu. Le double mandat de la SCHL fait d'elle un organisme public ayant des comptes à rendre à l'ensemble des Canadiens, mais qui refuse de divulguer ces informations sous motifs que cela pourrait nuire à la commercialisation de ses produits. La structure hybride de la SCHL fait en sorte qu'elle a une mission publique et une activité à caractère privé. Lorsque la nature de son activité privée, l'assurance, la met en concurrence avec d'autres assureurs, la SCHL semble ne plus pouvoir réaliser tous les buts fixés par sa loi constitutive. Entre autres choses, elle a pour mission de favoriser la recherche dans le domaine de l'accès à la propriété. Les données qui sont utilisées pour fixer les seuils d'assurabilité et la capacité de payer des Canadiens pourraient servir à la recherche et sont des informations pertinentes pour l'élaboration de stratégie de protection des consommateurs en matière d'endettement.

Les organismes publics limitent habituellement leur mandat en fonction de leur loi constitutive et de la loi constitutive des autres organismes de leur pallier de gouvernement. Cela permet aux organismes d'utiliser plus efficacement leurs ressources et de développer une expertise spécifique. Le fait que l'organisme soit un organisme public créé par la loi limite le mandat des autres organismes de protection des consommateurs tel que l'ACFC.

On remarque que les deux organismes fournissent énormément d'information aux consommateurs qui désirent acheter une nouvelle propriété. Tant l'ACFC que la SCHL fournissent des documents pour aider le consommateur à faire son choix. L'ACFC met aussi beaucoup d'importance sur la responsabilisation du consommateur, sur le fait que celui-ci doit faire une auto-évaluation et qu'il a le devoir de s'informer. Il semble y avoir une inquiétude quant à la capacité des consommateurs de faire un choix rationnel et logique en matière d'achat de maison, un choix que les deux organismes reconnaissent comme étant lié à un processus qui n'est pas tout à fait objectif. Le langage utilisé démontre qu'on reconnaît que les Canadiens rêvent d'avoir accès, que c'est un but, un accomplissement, bref que ce n'est pas seulement un choix logique et rationnel répondant à un besoin. Il est curieux que dans un tel contexte, on permette à l'institution financière de bonifier les produits hypothécaires.

### **3.13- Le point de vue des banquiers canadiens**

Toutes les grandes banques canadiennes ont refusé de nous accorder une entrevue. Elles nous ont plutôt dirigé vers leur association. L'Association des banquiers canadiens a quant à elle accepté de répondre à un questionnaire écrit que nous lui avons transmis, nous assurant que les réponses qui nous seraient fournies reflèteraient l'opinion des banques sur les questions posées. Par contre, la section sur les bonus aux performances de vente hypothécaires n'a pas été remplie.

Les banques conseillent les consommateurs sur les meilleurs moyens de constituer leur épargne, leur mise de fonds, sur la planification financière de la retraite et

sur le meilleur véhicule financier et hypothécaire. En cas de problème budgétaire, elles pourront conseiller le consommateur sur les possibilités de financement ou les solutions alternatives. Elles fournissent un certain nombre de brochures pour informer le consommateur. Ces brochures peuvent les informer sur les différents produits offerts, sur leurs spécifications et elles peuvent aider les consommateurs à faire un choix éclairé. Un certain nombre de brochures ont été produites par *l'Association des banquiers canadiens*. Il est à noter que les banques n'exigent pas la production d'un budget personnel pour établir la capacité financière d'un consommateur.

Les banques établissent les montants pouvant être octroyés comme prêt hypothécaire en fonction de plusieurs critères : « le ratio d'endettement; capacité de remboursement; valeur nette; caractère du crédit; stabilité d'emploi/revenu; mise de fonds; valeur de la résidence. De plus, la banque examine les antécédents de crédit de l'emprunteur, sa capacité de remboursement et la garantie que présente la propriété convoitée. Chaque demande de prêt est évaluée sur une base individuelle. L'accès au crédit est établi en vertu de la situation financière globale du client et de sa capacité de remboursement en tenant compte de plusieurs facteurs tels ses revenus, ses dettes, la valeur de son patrimoine, ses engagements financiers. »<sup>45</sup>. Ainsi, la banque s'adaptera à son client pour discerner les meilleurs produits pour sa situation personnelle.

Questionnées au niveau de la difficulté éprouvée par certains consommateurs à remplir leurs obligations de remboursement, les banques répondent qu'elle ne peuvent être tenues responsables des événements fortuits de la vie des consommateurs qui modifient leur capacité de payer, tels que la maladie, les accidents, la perte d'emploi, les divorces. Les consommateurs doivent aussi établir un budget qui répond à leur réalité. Les banques n'exigent pas que les consommateurs produisent un budget pour une demande de prêt. La question pourrait être abordée en entrevue dans des cas particuliers.

---

<sup>45</sup> Voir annexe 1.

Quant aux changements qui ont été effectués au niveau des critères d'admissibilité de l'assurance hypothécaire par la SCHL, les banques restent très discrètes. Elles ne désirent pas commenter le travail d'un partenaire. Les banques croient que ces changements favorisent les consommateurs en leur offrant une alternative au Régime d'accès à la propriété (RAP).

Il est dommage que les banques aient refusé de se prêter au processus des entrevues individuelles. Il aurait été plus facile d'approfondir les sujets et d'élaborer sur les différents thèmes. On peut également se questionner sur les raisons qui font que ces institutions, si présentes dans la vie des Canadiens et qui ont autant d'impact dans notre société, refusent de répondre à un questionnaire sur l'endettement des nouveaux propriétaires et les impacts de l'accès hypothécaire.

Les banques offrent à la fois des conseils et des produits financiers. Il n'est pas toujours facile d'évaluer le degré d'objectivité avec lequel les conseils financiers sont donnés. Cela est d'autant plus vrai lorsqu'à la vente de certains produits financiers, une rémunération bonifiée s'ajoute pour le conseiller. Nous croyons que le conseiller de la banque est susceptible de se trouver en conflit d'intérêt. L'avantage du client ne coïncide pas toujours avec l'intérêt du conseiller financier. À cet égard, le refus de répondre à nos questions de la part de l'Association des banquiers canadiens est peut-être révélateur d'un certain malaise relativement à cette question.

Nous en arrivons à la conclusion qu'il nous semble difficile de comprendre comment les conseillers financiers peuvent conseiller objectivement les consommateurs sur les produits financiers qui les serviraient le mieux sans faire de budget détaillé avec les consommateurs. Il est surprenant qu'on puisse évaluer la capacité de remboursement réel des consommateurs sans cet outil financier essentiel.

### **3.2- Les consommateurs**

Entrer dans la vie de quelqu'un n'est pas une mince affaire. C'est un peu ce que nous avons tenté de faire avec une quinzaine de nouveaux propriétaires. S'il peut être difficile d'avouer nos difficultés à des personnes proches qui peuvent nous aider, il est encore plus difficile de le dire à des inconnus qui ne pourront de toute façon rien n'y changer. Les entrevues que nous avons réalisées nous livrent une information riche et diversifiée, nous avons pu recueillir des renseignements intéressants sur les impressions des nouveaux propriétaires sur les raisons de leur choix, leurs impressions et les suggestions qu'ils donneraient aux futurs acheteurs, mais ces informations ne sont pas quantifiables. On ne peut chiffrer le bonheur, la déception, la fierté et l'amertume.

### **3.21- Entrevues**

Plusieurs motivations ont été avancées pour justifier le choix que les nouveaux propriétaires ont fait. Le fait de constituer un actif a été avancé par la totalité des nouveaux propriétaires. Plusieurs personnes nous ont expliqué qu'ils n'en pouvaient plus de payer un loyer qui profitait à un autre propriétaire. Les paiements mensuels du loyer était qualifié comme : « une dépense dans le vide », « de l'argent tiré par les fenêtres » ou encore « un moyen d'enrichir un autre ». Les nouveaux propriétaires nous ont dit qu'ils réalisaient un rêve ou un but fixé depuis longtemps. La liberté est un thème qui revient souvent chez les nouveaux acheteurs de maison et de condo, bien que dans le cas des propriétaires de condos, on ait pu percevoir une certaine amertume face à ce concept de liberté. Les nouveaux propriétaires expliquent qu'ils désiraient avoir un lieu où ils pourraient décider, qui leur serait propre et où ils auraient « la paix ». Le fait que les ménages attendent un enfant, ou aient eu un enfant a souvent été un élément déclencheur.

Le fait d'acheter une maison provoque des réactions habituellement positives dans les familles et une certaine appréhension face aux capacités financières des futurs nouveaux propriétaires. Chez les amis, la même réaction est observée mais il y a aussi un sentiment d'envie, presque de la jalousie qui a pu être perçu par certains nouveaux propriétaires. Peu importe la réaction, une vaste majorité de nouveaux propriétaires ont

pu compter sur des membres de leur famille pour un soutien financier ou une aide pour les réparations, les rénovations, le déménagement et autres. Les amis offrent souvent une aide pour le déménagement.

La plupart des consommateurs avaient pesé le pour et le contre avant de prendre leur décision. Ils croyaient que le fait d'être propriétaire comportait plus de responsabilités tant au plan financier qu'au plan des obligations et que cela était plus dispendieux que la location. Ils ont également considéré que leur rythme de vie allait diminuer pour un temps. Certains propriétaires avaient prévu qu'il y aurait des frais cachés qu'ils ne pouvaient envisagés. C'est justement les coûts cachés qui se sont avérés la moins bonne surprise. Que ce soit au niveau des taxes, du déménagement, des outils pour la maison (tondeuse, pelle, meuble, rideaux, table de patio, etc.), une grande majorité ont été surpris par au moins un type de dépense. Certains ont dû utiliser l'ensemble de leur réserve de liquidité pour assumer la dépense et d'autre ont dû emprunter pour payer.

La plupart des consommateurs ont utilisé le Régime d'accès à la propriété pour payer la mise de fonds. Plusieurs des consommateurs nous ont dit avoir emprunté à des parents ou à la banque pour cotiser à leur REER afin de pouvoir les utiliser sous forme de RAP. Un petit nombre de consommateurs ont reçu des dons de leurs parents pour les aider à financer leur achat. Un consommateur nous a même expliqué un stratagème, proposé par sa banque pour contourner les règles de financement de l'institution prêteuse, donc de la dite banque. Il s'agissait d'utiliser sa marge de crédit pour payer à son ex-conjoint un certain montant. La conjointe signait ensuite une lettre de don du même montant. Ainsi, le consommateur constituait sa mise de fonds sans « emprunter ». Les consommateurs qui ont payé la mise de fonds avec leur épargne, sans utiliser le RAP, sont peu nombreux. Les consommateurs qui ont payé une partie de la mise de fonds avec de l'épargne ont, pour une vaste majorité d'entre eux, jumelé ce paiement avec un autre paiement utilisant le RAP. Un petit nombre de consommateurs n'ont pas mis de mise de fonds.

Il est surprenant de constater que certains nouveaux acheteurs ne faisaient pas de budget, ni avant d'acheter, ni au moment de l'achat, ni après l'achat. D'autres nous ont avoué qu'ils ont commencé à faire un budget après l'achat de la maison parce qu'ils devaient faire plus attention à leur budget. En fait, une grande majorité des consommateurs rencontrés nous ont dit qu'ils portaient plus attention à leurs dépenses depuis qu'ils avaient acheté une maison. Plusieurs nous ont dit que lorsqu'ils étaient locataires, ils pouvaient dépenser sans compter, ou qu'ils n'avaient pas vraiment à se préoccuper des coûts associés à leurs sorties, à leurs vêtements et à leurs achats en général. Les personnes qui ont choisi de construire eux-mêmes leur maison ont dû fournir des budgets à leur banque pour que celle-ci s'assure de l'exactitude des coûts de la construction. Ces consommateurs ont profité de cette obligation pour faire un budget de leur situation personnelle et des coûts de l'accès à la propriété. Dans l'ensemble, les consommateurs avaient sous-évalué les coûts d'accès à la propriété pour la première année. Les postes de dépenses reliés à l'entretien et à la rénovation ont dû être réévalués à la hausse pour refléter la réalité vécue.

En général, les ménages que nous avons rencontrés considéraient avoir de bonnes compétences financières. Habituellement, un des deux conjoints avaient des compétences un peu mieux développées. Son « expertise » guidait le ménage dans les décisions financières. Bien que l'épargne soit importante pour les ménages rencontrés, une majorité n'avait pas de liquide rapidement disponible. La plupart, soit plus de 80%, avaient des REER accumulés pour le programme RAP mais une grande partie ne cotisait plus depuis au moins une année. Une majorité des consommateurs nous ont dit qu'ils n'avaient pas vraiment d'habitude d'épargne ou qu'ils n'avaient pas d'argent en ce moment pour épargner. Certains nous ont expliqué qu'ils investissaient tous les montants disponibles dans les rénovations, sans vraiment compter les sommes ainsi investies.

Bien que la retraite soit un sujet qui les touche, la plupart des interviewés nous ont fait comprendre qu'il était encore trop tôt pour être préoccupé par le sujet. Pour eux, la maison est soit un gage de retraite, parce qu'elle aura une valeur monétaire élevée

dans plusieurs années et que de toute façon, ils n'auront plus à payer de loyer à ce moment. Peu des personnes rencontrées ont un plan de retraite établi.

Lorsque nous avons abordés le sujet du surendettement, un malaise s'est établi avec les consommateurs qui avaient un budget plus serré ou qui avaient des dettes de consommation élevées. Les personnes qui avaient des remboursements élevés de dette de consommation ont un premier réflexe de déni. Ils se défendent d'être en situation de surendettement. Ils disent être endettés, mais pas surendettés. Nous avons pu constater que le surendettement et l'endettement sont une source de conflit. Les intervieweurs ont souvent été confrontés à une tension entre les conjoints lorsque l'on parlait d'endettement. La vision de l'endettement et les buts de l'endettement semblaient être souvent différents entre les conjoints.

La plupart disent que l'on doit être prudent avec le crédit parce qu'il est facile de perdre le contrôle. De plus, selon une majorité, le crédit est trop facile à obtenir et il y a trop de sollicitation faite pour consommer du crédit. Le degré de confiance des consommateurs envers l'industrie du crédit ne semble pas très élevé. Ceux-ci remarquent souvent la présence de frais cachés sous des offres alléchantes. Par contre, le crédit n'est pas vu comme une mauvaise solution en tout temps. Selon eux, il est utile si on en fait un usage intelligent et qu'on est conscient des coûts. Les consommateurs croient en général que le crédit facile est un phénomène nouveau et qu'il est le fruit d'une société de consommation, de la culture du « neuf » et « tout, tout de suite ». Une consommatrice a fait remarquer que plus personne n'achète usagé. Une autre consommatrice ayant plus de soixante ans est très mal à l'aise devant cette problématique, cette réalité n'étant pas la sienne ni celle de ses proches.

Les intervieweurs ont demandé aux consommateurs les moyens qu'ils prendraient pour pallier une crise budgétaire en cas de difficulté imprévue. La plupart des consommateurs nous ont mentionné qu'ils n'avaient pas de coussin de sécurité et qu'un imprévu majeur pourrait mettre leur situation budgétaire en péril ou les mettre dans une situation délicate. Les consommateurs qui étaient déjà endettés, ou qui avait

le moins de marge de manœuvre, ont indiqué qu'ils couperaient les dépenses, travailleraient plus et qu'en dernier recours, ils demanderaient du crédit. Les consommateurs qui avaient le plus de facilité financière ont ajouté qu'ils vendraient certains de leurs actifs ou même la maison pour assumer les frais. Plusieurs nous ont mentionné que la hausse du marché immobilier avait fait en sorte qu'ils disposaient d'une bonne équité sur la valeur de la maison. Ainsi, ils se sentaient plus en sécurité financière depuis qu'ils avaient acheté leur demeure. En réhypothéquant, les consommateurs pouvaient dégager quelques milliers de dollars en liquidité.

Les difficultés qui pourraient être envisagées sont les pertes d'emploi, la maladie, une hausse radicale des taux d'intérêt et les bris majeurs sur la maison ou une automobile qui ne serait pas couverts par une assurance. Les ménages les plus endettés et ceux qui ont le moins de liberté budgétaire sont stressés par les aléas de la vie. Ils savent que le moindre pépin peut occasionner un débalancement total du budget. Par contre, ils croient généralement que leur situation va s'améliorer avec le temps.

Les nouveaux propriétaires sont fiers du choix qu'ils ont fait. Acheter une maison représente l'achèvement d'un rêve et le début d'une nouvelle ère. En général, ils se sentent mieux qu'avant. Plusieurs ont dû diminuer leur rythme de vie. La baisse de la consommation est compensée par une augmentation de la qualité de vie. Ils sortent moins mais reçoivent plus. Ils ont le sentiment qu'ils s'enrichissent en payant leur hypothèque et que leur maison est un gage de richesse certaine. Plusieurs consommateurs nous ont dit qu'à long terme, c'est plus payant d'acheter une maison que de payer un loyer. En fait, les nouveaux propriétaires nous ont expliqué qu'ils ont changé de style de vie et aucun d'entre eux ne souhaiterait retourner en arrière.

Ils ont par contre certains regrets quant au déroulement de l'achat et de l'emprunt hypothécaire. Plusieurs consommateurs nous ont dit qu'ils étaient mal informés sur le déroulement de toutes les étapes d'achat d'une maison. Des propriétaires nous ont dit qu'ils auraient aimé « avoir le guide du parfait nouveau propriétaire, mais que

malheureusement celui-ci n'existait pas ». Les nouveaux propriétaires expliquent qu'il faut être conscient qu'il y aura une baisse dans les activités de loisirs, moins de resto, moins de sorties, moins de vêtements mais que la qualité de vie était tellement plus grande quand tu étais « maître chez toi ». Il faut, toujours selon les nouveaux acheteurs, faire attention lors de l'achat. Ils conseillent aux prochains acheteurs de prendre leur temps, de magasiner leur hypothèque, de trouver un bon conseiller en qui ils auront confiance et de ne pas écouter la banque lorsqu'elle vous indique le maximum que vous pourriez obtenir comme prêt hypothécaire.

Sur cette dernière notion, les consommateurs croient que les banques exagèrent grandement les capacités de payer des consommateurs. « À moins de ne payer que la maison et de ne plus vivre, c'est impossible ». Un couple de consommateurs a conseillé aux prochains consommateurs de tenter d'économiser la différence entre le loyer qu'ils paient actuellement et l'hypothèque qu'ils paieront lors de l'achat en y ajoutant les taxes. Ils pourront évaluer s'ils sont vraiment capables de se payer leur rêve. Les nouveaux propriétaires conseillent aussi de garder des liquidités pour les achats imprévus de la première année, ces imprévus pouvant souvent se solder à quelques milliers de dollars. Pour ceux qui optent pour l'auto-construction, les deux consommateurs qui avaient opté pour ce type d'hypothèque sont unanimes : une fois que le budget de construction a été établi et que tous les frais ont été compilés, il faut ajouter 10 à 20% du total pour couvrir différents imprévus.

### **3.12- Analyse**

La première constatation qui peut être tirée des entrevues que nous avons menées est que l'achat d'une maison comporte une grande dose d'émotivité. Les termes utilisés, tels que « rêver d'avoir une maison », « tomber en amour avec ma maison » et les émotions démontrées pendant les entrevues indiquent que la maison est une source de choix émotifs qui ne sont pas toujours basés sur une analyse rationnelle. Les consommateurs nous ont avoué qu'ils travailleraient plus, auraient un autre emploi, qu'ils feraient tout pour ne pas mettre en péril leur acquisition. Il est important de souligner qu'en plus de la manifestation émotionnelle, le choix d'acquérir

une maison repose également sur la conception de la propriété. La propriété représente pour les consommateurs rencontrés un symbole de liberté, de richesse et de responsabilisation. Cette perception est présente avant l'achat et après l'achat.

La mise de fonds exigée par les institutions financières est souvent constituée d'emprunt sur les REER ou est le fruit de cadeau de la famille, ce qui veut dire que la mise de fonds ne permet pas de déterminer la capacité des nouveaux propriétaires à dégager de l'épargne de leur budget. Il est donc tout à fait normal que le choc budgétaire ressenti lors des premiers paiements hypothécaire soit énorme.

Les consommateurs apprennent à épargner dans le but de constituer un REER qui servira au Régime d'accès à la propriété (RAP). Pour plusieurs, c'est une première expérience avec l'épargne. Ils apprennent à épargner pour constituer un fond de retraite, mais les habitudes d'épargnes disparaissent rapidement avec l'achat de la maison. La plupart reconnaissent l'importance de cotiser à leur REER et ont l'espoir de pouvoir recommencer dans un avenir rapproché. La première année d'occupation de la maison s'avère très coûteuse et les nouveaux propriétaires sont incapables d'assumer tous les coûts et d'épargner en même temps. Peu de nouveaux propriétaires ont alors un coussin de sécurité, ce qui les met dans une situation précaire et stressante. Il est préoccupant de constater que certains nouveaux propriétaires ont des difficultés avec leur budget et qu'ils devront ajouter le remboursement de leur RAP à leurs charges financières. Il sera difficile pour ces consommateurs de recommencer à épargner.

Le coût des rénovations est aussi un facteur important. Certains ménages oublient de comptabiliser les montants investis dans ce poste de dépense. Des milliers de dollars sont souvent requis par divers travaux. Même si les consommateurs estiment que leur investissement leur reviendra lors de la vente de la maison, le fait que la maison peut être aussi une source de dépenses aussi élevée est inquiétant. En fait, les consommateurs canadiens ont une vision paradoxale de l'investissement immobilier. À court terme, ils croient qu'un loyer s'avère moins cher qu'une maison. Mais à long terme, c'est le contraire. Selon les nouveaux propriétaires, la vente de leur maison

devrait leur rapporter une somme considérable plus tard, ce que les locataires n'auront jamais. Pourtant, les acheteurs de maison paient près du double du loyer qu'ils occupaient avant l'achat de leur maison, en comptant le paiement de leur hypothèque actuelle et des taxes liées à leur résidence. Ces montants, s'ils étaient épargnés et investis par un locataire, représenteraient des sommes colossales. De plus, les propriétaires avouent eux-mêmes qu'ils doivent payer davantage pour les réparations de tous genres afin de protéger leur investissement. Leurs réflexions reposent principalement sur une impression, une idée courante et non sur une analyse de l'ensemble de la situation.

Ainsi, les nouveaux propriétaires payaient en moyenne un loyer de 600 \$ et paient actuellement en moyenne un hypothèque de 1000\$ auquel s'ajoutent des taxes de 120 \$. En tenant compte d'un taux d'intérêt de 5 % étalé sur 25 ans, les propriétaires devraient avoir payé leur maison 325 000\$. Advenant qu'ils aient été locataires et qu'ils aient investi la différence entre ce qu'ils paient et ce qu'ils payaient, ils auraient pu placer annuellement la somme de 7 200 \$ dans un produit de placement REER et autres. Cet avoir aurait constitué une somme globale de 526 000 \$, après vingt-cinq ans et un taux de rendement moyen de 8 %.<sup>46</sup> Les acheteurs de maisons devront donc vendre leur maison au moins le double du prix qu'ils ont payé pour réaliser un plus gros bénéfice pécuniaire que les locataires. En plus, les propriétaires doivent payer des taxes à chaque année et investir temps et argent en entretien de leur propriété. Bien que les consommateurs pourraient faire une telle analyse, la réalité est souvent tout autre. Les consommateurs fondent souvent leur jugement sur des idées reçues plutôt que sur une analyse concrète des faits.

Nous avons pu constaté que les personnes ayant une vision favorable du crédit sont plus enclines à s'endetter. Il en va de même des personnes qui croient qu'ils auront de meilleurs revenus plus tard. Par contre, les ménages sont souvent composés de deux personnes qui réagissent différemment à l'endettement. Ils n'ont pas toujours la même vision du crédit. Cette différence de perception est susceptible d'accroître les

---

<sup>46</sup> Calculé à partir de la calculatrice REER de la Banque de Montréal : <http://www.bmonesbittburns.com/francais/tools/RRSPcalculator/default.asp>

tensions et les querelles entre eux. Celle-ci concerne aussi le surendettement. Les consommateurs qui ont une perception favorable du crédit et qui étaient aux prises avec de lourdes dettes ou de lourds paiements se percevaient différemment des personnes réellement surendettées. Endettées, oui mais pas surendettées. Par opposition, ceux qui étaient plus pessimistes reconnaissaient leur état de surendettement. Les personnes ayant vécu une situation de surendettement par le passé en étaient conscientes et limitaient au maximum l'utilisation du crédit. Par contre, le fait de ne pas utiliser du crédit régulièrement semblait leur avoir nui lors de la négociation de leur prêt hypothécaire.

Les consommateurs sont attachés à leur nouveau mode de vie. Ceux que nous avons rencontrés seraient prêts à de nombreux sacrifices pour conserver leur maison. En fait, nous pouvons croire que de nombreux propriétaires s'endetteraient énormément avant de concevoir l'idée même de la vente de leur demeure.

## **4- L'ACCÈS FACILE AU CRÉDIT FAVORISE-T-IL L'ENDETTEMENT?**

### **4.1- Le poids de la dette**

Pour bien comprendre les entrevues réalisées, nous devons analyser le point de vue des consommateurs en parallèle avec la littérature. Ceci nous permettra de cerner les implications de l'achat d'une première maison à la fois d'un point de vue théorique et pratique.

#### **4.11- Le défaut de paiement**

L'endettement a une conséquence importante dans la gestion d'un budget. L'obligation de remboursement engage le consommateur à utiliser une partie de ses ressources financières mensuelles pour payer un terme. Les conséquences du manquement à l'obligation de payer le paiement minimum sont variées.

Les conséquences dépendent principalement du contrat qui lie l'emprunteur et le prêteur. Les conséquences les plus courantes du défaut de paiement sont la perte du bénéfice du terme, les pénalités pécuniaires et, pour le prêt hypothécaire, la reprise de possession. Le prêteur n'a pas l'obligation d'exécuter la clause pour défaut de paiement. Les prêteurs auront plutôt tendance à évaluer le risque que représente le débiteur avant d'effectuer toute démarche de protection ou recouvrement de créance.

Le défaut de paiement a également une conséquence au niveau du dossier de crédit. Les prêteurs ont la possibilité de faire inscrire au dossier de crédit du consommateur ses habitudes de paiement. De mauvaises notes ont pour effet de restreindre le crédit disponible, puisque c'est l'un des critères privilégiés pour établir la solvabilité des consommateurs. Le prêteur limite ainsi son risque et le consommateur ne pourra pas augmenter son fardeau d'endettement.

Plusieurs études ont examiné le défaut de paiement et ont tenté de trouver les facteurs qui influencent ce phénomène. Selon Maki, qui se base sur l'étude d'Olney, le fait de limiter les pénalités lors du défaut de paiement fait en sorte que le nombre de personnes qui font défaut augmente sensiblement<sup>47</sup>. Peterson et Peterson<sup>48</sup> font remarquer que le montant de la mise de fonds est un facteur important. Plus la mise de fonds payée pour avoir un prêt est élevée, moins il y a de probabilité de défaut lors du remboursement. Par contre, il est important que la mise de fonds provienne d'économies de l'emprunteur. Ce fait semble confirmé par l'étude de Deng, Quigley, Van Order et Mac, sur les hypothèques à haut niveau d'endettement. Ils concluent que le prêt à haut taux d'endettement comporte plus de risque de défaut dans les premières années<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> MAKI, Dean M. - *The Growth of consumer Credit and the Household Debt Service Burden* [En ligne]. – 2000. - <http://www.federalreserve.gov/Pubs/feds/2000/200012/200012pap.pdf> , p.12

<sup>48</sup> DEVANEY, Sharon A. ; Lytton, Ruth H. - *Household Insolvency: A Review of Household Debt Repayment, Delinquency, and Bankruptcy* [En ligne]. - 1995. - [http://www.rmi.gsu.edu/FSR/abstracts/Vol4\\_2/v4-2a6.pdf](http://www.rmi.gsu.edu/FSR/abstracts/Vol4_2/v4-2a6.pdf), p.142

<sup>49</sup> DENG, Yongheng et al. - «Mortgage default and low downpayment loans: The costs of public subsidy». - *Regional Science and Urban Economics* [En ligne], (vol. 26 ; no 3-4 ; June 1996).- <http://papers.nber.org/papers/w5184>

Vandell<sup>50</sup> a étudié le défaut de paiement dans le domaine de l'hypothèque. Il conclut que les modèles théoriques développés pour prédire les possibilités de défaut en matière hypothécaire ne fonctionnent pas si l'on omet d'ajouter un coût de défaut qui influencerait le modèle purement économique. Ce qui veut dire que, lors d'une étude rationnelle fondée sur la valeur du prêt, la valeur de l'équité accumulée et les paiements, le modèle théorique ne reflète pas la réalité puisque le modèle théorique indique un taux de défaut supérieur à celui des statistiques utilisées. Le consommateur n'opterait donc pas systématiquement pour un défaut de paiement, et cela en dépit de l'avantage économique. Arcahambault et Laverdière<sup>51</sup> indiquent, quant à eux, que certains consommateurs auraient tendance à accumuler des dettes non garanties pour ne pas être en défaut sur leur paiement hypothécaire, une option qui est pourtant économiquement désavantageuse si on considère simplement les taux d'intérêt des dettes non garanties par rapport à ceux des dettes garanties.

Le fait que certaines actions n'ont pas d'explication logique au niveau des théories économiques rejoint l'idée des actions axiologiques de Weber. Celui-ci a émis la théorie que certaines actions n'ont pas comme objectif de chercher un avantage économique pour l'acteur, mais plutôt de faire prévaloir une valeur auquel il adhère. De ce fait, l'acteur peut agir contre son intérêt économique en suivant une rationalité axiologique<sup>52</sup>. Eltster explique que les normes sociales ont un effet sur les choix des individus. Les normes sociales ont un effet émotionnel sur l'individu qui fait dévier le choix rationnel ou, du moins, l'influence ce choix. Il en vient à la conclusion que :

«To accept social norms as a motivational mechanism is not to deny the importance of rational choice. One eclectic view is that some actions are rational, others

---

<sup>50</sup> VANDELL, Kerry D. - «How ruthless is Mortgage default? : A review an synthesis of the evidence». - *Journal of housing research* [En ligne], (vol. 6 ; no 2 ; 1995). -

<http://www.fanniemaefoundation.org/programs/jhr/v6i2-index.shtml>

<sup>51</sup> ARCHAMBAULT, Richard ; LAVERDIERE, Dominic. - *Un modèle macro économique d'analyse et de prévision de l'insolvabilité commerciale et des consommateurs au Canada* [En ligne]. - 2005. -

[http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/h\\_br01548f.html](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/h_br01548f.html), p.11

<sup>52</sup> STEINER, Philippe. - «La sociologie économique». - Paris : Éditions La Découverte; 1999. - 123 p. - (Repères; 274), p.24

are norm-guided. A more general and more adequate formulation would be that actions typically are influenced both by rationaliy and by norm.<sup>53</sup> »

Ainsi, l'action du défaut de paiement ou du paiement des dettes doit être expliquée, en partie, par un choix ou une priorité fixé par le consommateur qui est en défaut. Lorsque le consommateur est attaché, par un lien émotif fort, à un bien ou lorsqu'il est poussé à le garder par une norme sociale, le consommateur peut agir contre son intérêt économique. Dans le cas d'un propriétaire de maison, le paiement de l'hypothèque pourrait constituer cet élément normatif ou émotionnel. Le consommateur pourrait se mettre dans une situation qui le désavantage financièrement afin de garder la maison et ce, même si c'est le paiement de l'hypothèque qui constitue le débalancement budgétaire.

Nous avons pu remarquer chez les nouveaux propriétaires un attachement psychologique important à leur maison. Les réponses données à plusieurs questions indiquent que la propriété constitue à la fois une valeur personnelle et une norme sociale. Ce facteur psychologique influence les décisions financières des nouveaux propriétaires. Le nouveau propriétaire fera tout en son pouvoir pour payer son hypothèque en supprimant les postes de dépenses qui ne sont pas reliés au maintien de son droit de propriété.

#### **4.12- Surendettement**

Il y a une différence entre l'endettement et le surendettement. L'endettement peut être le fait du financement normal de biens et de services qui n'occasionne aucun problème chez les consommateurs et les nouveaux propriétaires. Par contre, le surendettement, qui est créé par l'accumulation de toute dette, à la fois les dettes hypothécaires et celles de consommation, crée un problème quant au remboursement de ces dettes.

---

<sup>53</sup> ELSTER, Jon. - «Social Norms and Economic Theory». - *Journal of Economic Perspectives* [En ligne], (vol. 3 ; no 4, autumn 1989). - <http://links.jstor.org/sici?sici=0895-3309%28198923%293%3A4%3C99%3ASNAET%3E2.0.CO%3B2-M&origin=bc>

Chaque consommateur peut établir sa capacité de payer personnelle en budgétant les revenus et les dépenses mensuelles ou annuelles. Un déficit, entre les revenus et les dépenses, indique que le consommateur dépense plus que sa capacité de payer. Cette situation peut être causée par le fait qu'il consomme plus que ce qu'il gagne, mais aussi que le fardeau de la dette est trop élevé. Dans le cas où le consommateur ne peut respecter les engagements financiers contractés, on peut parler d'un surendettement.

Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur la définition du surendettement<sup>54</sup>, certains écrits tentent de cerner ce concept. Premièrement, la France a édicté une loi sur le surendettement qui définit cette notion ainsi :

« La situation de surendettement des personnes physiques est caractérisée par l'impossibilité manifeste pour le débiteur de bonne foi de faire face à l'ensemble de ses dettes non professionnelles exigibles et à échoir ainsi qu'à l'engagement qu'il a donné de cautionner ou d'acquitter solidairement la dette d'un entrepreneur individuel ou d'une société dès lors qu'il n'a pas été, en droit ou en fait, dirigeant de celle-ci. »<sup>55</sup>

Deuxièmement, on peut se référer à l'œuvre de Duhaime, qui définit ainsi le surendettement :

«... le surendetté est donc celui qui se voit obligé de ne payer que des portions de ses charges ou de ses dettes parce qu'il ne peut les payer entièrement. Cette définition est délibérément large, de manière à considérer l'ensemble le plus complet possible de situations. »<sup>56</sup>

Bien que le droit canadien ne reconnaisse pas le principe de surendettement, la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* peut aussi nous servir de guide pour connaître ce qu'est le surendettement. La *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* inclut une définition de la personne insolvable :

---

<sup>54</sup> Voir la référence sur le site du Bureau de la consommation du Canada <http://consommateur.ic.gc.ca/epic/internet/inoca-bc.nsf/fr/home> : « Task Force on Tackling Overindebtedness », Royaume-Uni, 2003 p.12,

<sup>55</sup> *Code de la consommation*, Article L330-1, inséré par la Loi n° 2003-710, 1 août 2003 art. 35 I, Journal Officiel du 2 août 2003

<sup>56</sup> DUHAIME, Gérard. – *La vie à crédit : Consommation et crise*. – Québec : Les Presses de l'Université Laval; 2003. – 344 p. – (Sociologie contemporaine), p.9

«2. Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente loi.

....

« Personne insolvable » Personne qui n'est pas en faillite et qui réside au Canada ou y exerce ses activités ou qui a des biens au Canada, dont les obligations, constituant à l'égard de ses créanciers des réclamations prouvables aux termes de la présente loi, s'élèvent à mille dollars et, selon le cas :

- a) qui, pour une raison quelconque, est incapable de faire honneur à ses obligations au fur et à mesure de leur échéance;
- b) qui a cessé d'acquitter ses obligations courantes dans le cours ordinaire des affaires au fur et à mesure de leur échéance;
- c) dont la totalité des biens n'est pas suffisante, d'après une juste estimation, ou ne suffirait pas, s'il en était disposé lors d'une vente bien conduite par autorité de justice, pour permettre l'acquittement de toutes ses obligations échues ou à échoir.... »<sup>57</sup>

En se basant sur les différentes définitions précédentes, le surendettement pourrait être défini ainsi : l'état de fait qui se caractérise par l'impossibilité pour un consommateur d'honorer le remboursement d'une dette ou des dettes, sans la vente d'éléments d'actifs, en raison d'un manque de moyens financiers. Dans les faits, la personne qui est surendettée doit payer mensuellement des montants minimaux pour rembourser ses dettes, qui sont disproportionnées par rapport à ses revenus mensuels. Le surendettement peut être le fait d'évènements extérieurs sur lesquels la personne n'a aucun contrôle, ou il peut résulter d'un endettement élevé contracté par le consommateur. Le fait reste que le fardeau des dettes devient tellement grand que le consommateur ne peut plus payer les mensualités sans vendre ses actifs ou contracter d'autres dettes.

Pour le nouveau propriétaire, le surendettement occasionne des problèmes de paiement des comptes. De plus, le surendettement occasionne un stress important au niveau financier.

---

<sup>57</sup> *Loi sur la Faillite et l'insolvabilité*, ( L.R., 1985, ch. B-3 ), art. 2

## 4.2- L'enrichissement foncier

### 4.21- L'accessibilité à la propriété

L'accessibilité à la propriété est un désir profond de plusieurs Canadiens. La plupart des ouvrages sur la question de l'accessibilité immobilière invoquent le fait qu'acheter une propriété est un acte d'investissement et la réalisation d'un rêve. L'idée que l'achat d'une maison crée de la richesse pour son acquéreur est très ancrée dans l'imaginaire collectif. Plusieurs articles de journaux expriment cette idée, en la juxtaposant avec le fait que payer un loyer, c'est donner de l'argent à un autre propriétaire. Plusieurs publicités hypothécaires se basent sur ces principes pour justifier leurs offres. Est-ce que cette idée reflète vraiment la réalité ou est-ce un mythe?

Très peu d'auteurs se sont attaqués au phénomène de l'«American Dream», bien que depuis quelques années, certains journalistes et auteurs aient exprimé une certaine réticence face au réel potentiel de l'investissement immobilier. La *Banque de Montréal* a aussi ébranlé l'opinion dominante de la richesse des ménages. En 2005, la *Banque de Montréal* dévoilait les résultats d'un sondage qu'elle avait commandé pour évaluer le niveau de richesse des nouveaux propriétaires de maisons. Les résultats sont surprenants. Près d'un sixième des nouveaux propriétaires ont de la difficulté à gérer leurs mensualités ou se considèrent pauvres.<sup>58</sup> Il faut aussi noter que 77% des personnes interrogées n'ont pas fait appel à un expert financier avant d'acheter une première maison. Ceux qui l'avaient fait étaient plus nombreux à ne pas exprimer de difficultés.

M. Eric Brassard, dans son ouvrage « Un chez moi à mon coût », met en relief le fait que l'«American Dream» est enraciné dans notre culture. Il affecterait même l'objectivité des personnes effectuant des recherches sur la propriété, tant le mythe est

---

<sup>58</sup> Sondage décima, 5 avril 2005, voir le *Communiqué de presse*, BMO Banque de Montréal  
[http://www2.bmo.com/news/article/0,1083,contentCode-5069\\_divId-4\\_langId-2\\_navCode-116.00.html](http://www2.bmo.com/news/article/0,1083,contentCode-5069_divId-4_langId-2_navCode-116.00.html)

ancré profondément dans nos valeurs.<sup>59</sup> Il fait remarquer que la capitalisation acquise dans la propriété est une forme d'épargne forcée et que celle-ci coûte très cher, comparativement à de l'épargne volontaire. Brassard souligne également le fait que le coût d'une propriété ne se limite pas au seul paiement hypothécaire. Premièrement, le consommateur doit engager de nombreuses dépenses de rénovation et d'entretien pour conserver son bien. Deuxièmement, le consommateur sacrifie le rendement qu'il aurait pu obtenir en investissant la différence entre le prix d'un logement et le prix qu'il paie pour son hypothèque. Troisièmement, le propriétaire doit payé de nombreuse taxe pour garder son bien.

Le principal argument invoqué pour justifier l'accès à la propriété est le fait d'accumuler une richesse immobilière rapidement. Or, il ne semble pas y avoir d'étude qui prouve la véracité de cette affirmation. Bien que la propriété permette un certain rendement, sur une période de vingt ans, le gain du marché résidentiel n'a pas dépassé les gains sur les revenus de plus de 30%, ce rendement semble moins élevé que les rendements des produits financiers d'épargne. De plus, le consommateur doit soustraire les frais d'intérêts d'hypothèque chargés pour établir le rendement réel de son placement.

L'investissement est un argument qui est souvent invoqué par les nouveaux propriétaires de maison pour justifier leur choix. Il semble pertinent de souligner le fait que peu d'études existent sur cette question. L'analyse qui en a été faite démontre que la propriété n'est pas un investissement des plus rentables. La culture et le manque d'information font en sorte que les nouveaux propriétaires sont persuadés qu'il est rentable d'acheter une maison et ce, même s'ils paient le double du loyer qu'ils occupaient. Cette croyance est une source de motivation qui fait en sorte que les nouveaux propriétaires sont prêts à faire des sacrifices ou à surévaluer leur capacité de paiement. Ils croient que le rendement de la propriété justifie le fait de faire certains sacrifices.

---

<sup>59</sup> BRASSARD, Éric. – *Un chez-moi à mon coût : des réponses claires. Des idées nouvelles.* – Québec : Éric Brassard éditeur; 2000. – 276 p. – (Louer acheter emprunter; 1), p.13

#### 4.22- Les outils disponibles

Les consommateurs qui désirent s'informer sur les modalités d'achat d'une maison ont l'embarras du choix en ce qui concerne les sources de renseignements. De nombreux outils sont offerts, autant sur le plan de la planification financière que sur les coûts des hypothèques et des maisons.

Plusieurs institutions gouvernementales et privées fournissent du matériel pour renseigner les consommateurs. L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC), l'Association des banquiers canadiens et la Société canadienne d'hypothèques et de logement, pour ne nommer que celles-là, offrent aux consommateurs une série d'outils et de guides pour les aider à calculer les coûts d'une future hypothèque, à établir un plan de financement et les aider à déterminer si l'achat d'une maison est un choix qui leur convient. Plusieurs informations sont fournies pour planifier les remboursements et les coûts afférents à l'achat d'une maison. Ces outils détaillent les coûts afférents à l'achat d'une maison et sont fidèles aux critères de l'industrie pour l'obtention d'une hypothèque. L'ACFC fournit aussi aux consommateurs une liste des informations qui doivent leur être fournies lors de l'octroi d'une hypothèque.

Les informations que nous avons recueillies dans les différents dépliants réalisés par les institutions financières et les organismes gouvernementaux donnent sensiblement les mêmes renseignements. Il ne semble pas exister d'étude sur les informations qui seraient nécessaires lors de l'achat de maison. Les consommateurs ont mentionné à plusieurs reprises lors des entrevues qu'ils auraient désiré être mieux informés, mieux encadrés et mieux guidés. Les consommateurs ont, entre autres choses, mentionné que les frais afférents à l'achat d'une maison les avaient surpris. Il nous semble donc, d'après ces informations, qu'il serait pertinent de développer un guide pour l'achat d'une maison.

#### 4.23 Des améliorations souhaitables

La situation budgétaire de certains propriétaires ayant récemment acquis une maison est préoccupante. Dans bien des cas, le surendettement peut être occasionné par les prêts hypothécaires. Un meilleur encadrement des pratiques permettrait d'éviter ou à tout le moins de réduire le risque que les nouveaux propriétaires soient dans cette situation. Bien qu'il soit impossible d'éliminer toute chance de surendettement des nouveaux propriétaires, nous croyons qu'en apportant certains correctifs, le risque serait plus limité.

L'analyse de la littérature, des interviews des acteurs du marché hypothécaires et des entrevues effectuées auprès des consommateurs nous amène à discerner certaines problématiques vécues par les nouveaux propriétaires. Premièrement, les nouveaux propriétaires manquent d'information quant au processus d'acquisition d'une propriété et des coûts afférents à celui-ci. Deuxièmement, les institutions financières n'évaluent pas la réelle capacité de payer de l'emprunteur. Troisièmement, tout semble indiquer que la Société canadienne d'hypothèques et de logement soit en conflit d'intérêt entre sa mission publique et sa mission privée. Finalement, nous constatons qu'il n'y a pas d'institution qui assure la protection des consommateurs dans l'ensemble du processus d'endettement hypothécaire.

Plusieurs consommateurs doivent diminuer leur rythme de vie pour acheter leur première propriété. Il semble qu'une meilleure évaluation de leur capacité budgétaire leur permettrait de limiter cette baisse. De plus, les consommateurs pourraient faire de meilleur choix quant au prix qu'ils sont prêts à payer pour leur propriété. Pour ce faire, les institutions prêteuses doivent évaluer la réelle capacité financière de l'emprunteur. Ainsi, il est souhaitable que les consommateurs qui demandent une hypothèque fournissent une grille budgétaire détaillée de leur situation. Cette grille permet au consommateur de limiter les risques de surendettement et limite par le fait même le risque pour le prêteur. Dans le but de favoriser une réelle évaluation de la capacité des emprunteurs, la grille budgétaire devrait être uniforme pour toutes les institutions

prêteuses. Un organisme qui n'a pas d'intérêt dans le marché des prêts hypothécaires devrait être mandaté pour fabriquer cet outil.

L'utilisation d'incitatif à l'octroi de prêt nuit à la relation de conseil entre l'institution financière et le consommateur. L'employé de l'institution prêteuse est en conflit d'intérêt. Ces techniques de marketing devraient être interdites si l'on veut conserver la véritable nature du conseiller.

Plusieurs consommateurs ont été surpris par les coûts afférents à la propriété. Les consommateurs achetant une nouvelle propriété ne connaissent pas toujours les implications d'une telle entreprise. Ils investissent beaucoup d'argent et sont souvent émotifs et stressés. Le développement d'un guide complet du « nouveau propriétaire » permettrait d'éviter aux consommateurs d'être livrés à eux-mêmes lors des différentes étapes de l'achat d'une maison. Les différentes étapes que le consommateur doit franchir y seraient décrites et il serait possible au consommateur de mieux se préparer aux aléas de la vie de propriétaire.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement joue deux rôles distincts. Tout d'abord, elle a un rôle public où elle doit favoriser l'accès à la propriété et réglementer le sujet. Pour ce faire, elle fait de nombreuses études et développe des programmes qui sont bénéfiques pour de nombreux Canadiens qui accèdent ou ont accédé à la propriété. Enfin, elle gère une activité d'assurance en concurrence avec le secteur privé. Les deux rôles ont pu coexister pendant de nombreuses années sans qu'il n'y ait de problèmes. Cependant, l'arrivée de la concurrence dans le domaine de l'assurance hypothécaire change la donne. La SCHL doit donc réagir à la compétition en limitant l'accès à ces documents internes et à certaines recherches. De plus, certaines décisions de la SCHL sont prises en fonction de la demande du marché et non dans l'intérêt des Canadiens. Conséquemment, les différents rôles de la SCHL sont en contradiction. Pour éviter ce conflit d'intérêt, on devrait évaluer la possibilité que la SCHL soit scindée en deux organismes distincts. Un de ces organismes conserverait le rôle public alors que l'autre obtiendrait le mandat d'assureur hypothécaire. Le rôle

d'assureur hypothécaire peut être fait par un organisme gouvernemental tant que celui-ci ne possède pas de pouvoir de réglementation ou de recommandation devant le gouvernement.

Il existe une dimension psychologique à l'endettement hypothécaire. Les institutions prêteuses pourraient profiter de cette dimension pour abuser de la confiance des consommateurs. Pour éviter les abus, nous croyons qu'un organisme de surveillance devrait avoir une compétence de regard et de recommandation sur cette industrie et sur ses pratiques. Cet organisme aurait pour mission de s'assurer que les pratiques et outils des institutions financières n'exploitent pas les consommateurs en matière de prêt hypothécaire.

Il est difficile de favoriser à la fois un plus grand accès à la propriété et de maintenir à la fois une situation d'endettement raisonnable. La réalité que nous avons décrite dans ce rapport laisse les consommateurs dans une situation qui peut conduire au surendettement. Nous croyons qu'il est nécessaire que les institutions financières ne profitent pas de l'émotivité des consommateurs pour accroître leur portefeuille de prêts. Bien qu'il soit normal que ces institutions fassent des profits, il faudrait éviter de mettre une pression indue sur les consommateurs.

## **CONCLUSION**

L'accès à la propriété est important aux yeux des Canadiens. Pour plusieurs, c'est un rêve, une aspiration et une source de motivation. La propriété est un symbole de liberté, d'autonomie et de richesse pour les Canadiens. Ils sont prêts à beaucoup de sacrifices pour l'obtenir. Cependant, l'accès à la propriété est très dispendieux. Peu de Canadiens peuvent acheter une propriété sans obtenir du financement d'une institution prêteuse. La flambée des prix des propriétés, durant les dernières années, nous fait penser que cette tendance s'accroîtra au cours des prochaines années.

Les principales motivations des consommateurs à acheter une propriété sont de nature émotive et culturelle. Ils sont prêts à énormément de sacrifice et désirent pouvoir obtenir du financement pour ce projet. Ils n'ont pas d'expérience dans ce domaine et font énormément confiance à leur institution prêteuse lorsqu'elle évalue la capacité de remboursement. Le montant que l'institution sera prête à octroyer à titre de prêt hypothécaire influencera les consommateurs dans leur endettement.

Les consommateurs qui ont acheté une maison avec un haut taux d'endettement ont peu d'épargne, ce qui les place dans une situation précaire. Toute dépense imprévue ou toute hausse des dépenses peut les pousser à emprunter pour respecter leurs engagements. Malgré cela, les consommateurs qui ont acheté leur maison sont heureux de leur choix. Ils sont prêts à sacrifier un peu de leur liberté monétaire ou de leur rythme de vie pour profiter de leur propriété. En fait, ils sont tellement attachés à leur maison qu'ils sont prêts à s'endetter, à travailler plus, à couper leurs dépenses, bref à tout faire pour conserver leur maison. En ce sens, le prêt hypothécaire peut provoquer un surendettement des nouveaux propriétaires.

Les institutions prêteuses ont conscience que les Canadiens sont attachés psychologiquement à leur propriété. Les faibles taux de reprise, les sondages et leurs études de marché démontrent ce fait. Ils sont à même de constater que les nouveaux propriétaires éprouvent souvent des difficultés lors des premières années d'occupation. Malgré ce fait, ils utilisent toujours les mêmes outils ou ratio pour mesurer la capacité des consommateurs à rembourser leurs paiements hypothécaires. Les institutions financières justifient leurs pratiques par l'utilisation de ratio neutre qui sont éprouvés. Pourtant, les consommateurs nous ont mentionné que l'endettement maximal permis par les institutions financière était au delà de leur capacité financière. De plus, il semble que certains agents de crédit ne respectent pas toutes les politiques de leur institution.

Les consommateurs se fient à leurs institutions pour prendre leurs décisions en matière d'achat de maison. Ils s'attendent à ce que le conseiller de la banque les aide à prendre la meilleure décision pour leur situation. Les bonus monétaires et les politiques

de performance des institutions financières ne permettent pas ce genre de relation. Pourtant, c'est l'image que les institutions financières projettent.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement est l'organisme qui a été créé pour faciliter l'accès à la propriété. Son rôle d'assureur hypothécaire semble prendre de plus en plus d'importance dans sa mission. Nous croyons que cet aspect plus commercial de sa mission empiète à la mission de protection des consommateurs. En effet, la SCHL doit faire en sorte de favoriser l'accès à la propriété tout en respectant la capacité raisonnable de payer des Canadiens.

L'Agence de consommation en matière financière du Canada a pour mission de s'assurer que les institutions financières fédérales respectent certaines pratiques en matière de prêt hypothécaire. Par contre, elle respecte la compétence de la SCHL en matière d'évaluation des capacités des consommateurs. Ce qui fait en sorte qu'il n'y a pas d'organisme neutre qui s'occupe de cette question.

Les conséquences engendrées par le surendettement méritent des correctifs. Les consommateurs sont heureux d'avoir accès à la propriété. Par contre, ils s'attendent à ce que les institutions publiques et privées qui leur donnent cet accès ne profitent pas de la situation. De simples correctifs peuvent être apportés pour assainir le milieu du prêt hypothécaire et faire en sorte que le rêve des ménages canadiens le demeure, et ne tourne pas au cauchemar.

## Bibliographie

### OUVRAGES

ARCHAMBAULT, Richard ; LAVERDIÈRE, Dominic. - *Un modèle macro économique d'analyse et de prévision de l'insolvabilité commerciale et des consommateurs au Canada* [En ligne]. – 2005. - [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/h\\_br01548f.html](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/h_br01548f.html)

ATKINSON, Adele ; KEMPSON, Elaine. - *Young People, Money Management, Borrowing and Saving : A Report to the Banking Code Standards Board* [En ligne]. – 2004. [http://www.pfrc.bris.ac.uk/Reports/BCSB\\_young\\_people.pdf](http://www.pfrc.bris.ac.uk/Reports/BCSB_young_people.pdf)

BAKER, Dean ; BARIBEAU, Simone. - *Homeownership in a Bubble : The Fast Path to Poverty?* [En ligne]. – 2003. - [http://www.cepr.net/publications/housing\\_2003\\_08.htm](http://www.cepr.net/publications/housing_2003_08.htm)

BRASSARD, Éric. – *Un chez-moi à mon coût : des réponses claires. Des idées nouvelles.* – Québec : Éric Brassard éditeur; 2000. – 276 p. – (Louer acheter emprunter; 1)

COURCHANE, Marsha J. ; Giles Judith A.. - *A Comparison of U.S. and Canadian Residential Mortgage Markets* [En ligne]. - 2002. - <http://web.uvic.ca/econ/ewp0201.pdf>

CROSLEY, Adair R. - *The Health Consequences of Debt : Evidence from the Panel Study of Income Dynamics* [En ligne]. – 2004. - <http://paa2004.princeton.edu/download.asp?submissionId=40609>

DEVANEY, Sharon A. ; Lytton, Ruth H. - *Household Insolvency: A Review of Household Debt Repayment, Delinquency, and Bankruptcy* [En ligne]. - 1995. - [http://www.rmi.gsu.edu/FSR/abstracts/Vol4\\_2/v4-2a6.pdf](http://www.rmi.gsu.edu/FSR/abstracts/Vol4_2/v4-2a6.pdf)

DUHAIME, Gérard. – *La vie à crédit : Consommation et crise.* – Québec : Les Presses de l'Université Laval; 2003. – 344 p. – (Sociologie contemporaine)

ELMER, Peter J. ; SEELIG, Steeven A. - *Insolvency, Trigger Event, and Consumer Risk Posture, in the Theory of Single-Family Default Mortgage* [En ligne]. – 1998. - <http://www.fdic.gov/bank/analytical/working/98-3.pdf>

ELSINGA, Marja ; HOEKSTRA, Joris. - *Homeownership and housing satisfaction: a study of the literature and an analysis of the European Community Household Panel* [En ligne]. – 2004. - <http://www.enhr2004.org/>

FREEDMAN, Charles ; ENGERT, Walter. - *L'évolution financière au Canada : tendances passées et défis* [En ligne]. – 2003. - <http://www.bankofcanada.ca/fr/revue/ete03/r03-3-fa.html>

GELPI, Rosa-Maria ; JULIEN-LABRUYÈRE, François. - *Histoire du crédit à la consommation : doctrines et pratiques.* - Paris : Éditions La Découverte; 1994. - 247 p. - (Textes à l'appui /série économique)

GETLEN, Larry. - *Why we lie about money and debt* [En ligne]. – 2005. -  
<http://www.bankrate.com/brm/news/financial-literacy2004/debt-psychology.asp>

GOUVERNEMENT DU CANADA. - *Pourquoi la capacité financière est-elle importante? : rapport de synthèse sur les canadiens et l'argent : Symposium national sur la capacité financière tenu les 9 et 10 juin 2005 à Ottawa.* -

HULL, Leslie. - *Financial deregulation and household indebtedness* [En ligne]. - 2003. -  
[http://www.rbnz.govt.nz/research/discusspapers/dp03\\_01.pdf](http://www.rbnz.govt.nz/research/discusspapers/dp03_01.pdf)

JOINT CENTER FOR HOUSING STUDIES. - *The state of the nation's housing* [En ligne]. – 2005. - <http://www.jchs.harvard.edu/publications/markets/son2005/>

LUNT, P. ; LIVINGSTONE, S. - *Mass Consumption and Personal Identity: Everyday Economic Experience* [En ligne]. – 1992. -  
<http://www.lse.ac.uk/collections/media@lse/whosWho/soniaLivingstone.htm>

MAKI, Dean M. - *The Growth of consumer Credit and the Household Debt Service Burden* [En ligne]. – 2000. - <http://www.federalreserve.gov/Pubs/feds/2000/200012/200012pap.pdf>

MANNING, Robert D. - *Credit Card Nation : the Consequences of America's Addiction to Credit.* - New York : Basic Books; 2000. - 406 p.

MOLGAT, Marc ; GAUTHIER, Madeleine. - *Les difficultés de l'insertion résidentielle et la détérioration des conditions de logement des jeunes ménages au Québec* [En ligne]. – 1999.  
[http://www.habitation.gouv.qc.ca/publications/fiches\\_fr/M0543803.html](http://www.habitation.gouv.qc.ca/publications/fiches_fr/M0543803.html)

MUELLBAUER, John ; CAMERON, Gavin. - *Economic Fundamentals vs. Policy Shifts in the UK's Mortgage Possessions Crisis* [En ligne]. – 1996. -  
<http://hicks.nuff.ox.ac.uk/users/cameron/papers/ecofund.pdf>

ROHE, William M. ; ZANDT, Shannon Van ; MCCARTHY, George. - *The Social Benefits and Costs of Homeownership: A Critical Assessment of the Research* [En ligne]. – 2001. -  
<http://www.jchs.harvard.edu/publications/homeownership/>

SAUVÉ, Roger. - *L'état actuel du budget de la famille canadienne : Rapport 2004* [En ligne]. – 2005. - [http://www.vifamily.ca/library/wealth/wealthtoc\\_fr.html](http://www.vifamily.ca/library/wealth/wealthtoc_fr.html)

SIMARD, Lyse. - *Les pratiques informelle dans l'octroi de prêt à la consolidation de dettes –* Essai pour l'obtention du grade de maîtrise ès sciences, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval, -1996.

STEINER, Philippe. - *La sociologie économique.* - Paris : Éditions La Découverte; 1999. - 123 p. - (Repères; 274)

VEBLEN, Thorstein. - *The Theory of the Leisure Class* [En ligne]. - 1899 -  
<http://www.gutenberg.org/etext/833>

## PUBLICATIONS EN SÉRIE

### Périodiques

BANQUE DU CANADA.- *Revue du système financier* [En ligne], (Juin 2004)  
[http://www.bank-banque-canada.ca/fr/rsf/2004/rsf\\_0604.pdf](http://www.bank-banque-canada.ca/fr/rsf/2004/rsf_0604.pdf)

BRAUCHER, Jean. - «Theories of Over-Indebtedness: Interaction of Structure and Culture». - *Arizona Legal Studies Discussion paper* [En ligne], (no 06-04, 2005). -  
[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=826006](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=826006)

BROWN, Sarah ; GARINO, Gaia ; TAYLOR Karl ; PRICE Stephen Wheatley. - «Debt and Financial Expectations: An Individual and Household Level Analysis». – *Economic Inquiry* [En ligne]. – (vol.43 ; no 1 ; 2005). - <http://ei.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/43/1/100>

BROWN, Sarah ; GARINO, Gaia ; TAYLOR Karl. - «Mortgages and Financial Expectations: a Household Level Analysis». - *Discussion Papers in Economics of University of Leicester* [En ligne], (September 2005). –  
<http://www.le.ac.uk/economics/research/RePEc/lec/leecon/dp05-9.pdf>

BUREAU DU SURINTENDANT DES FAILLITES DU CANADA. - «L'insolvabilité au Canada en 2005». - *Bulletin trimestriel des statistiques d'insolvabilité* [En ligne], (3e trimestre 2005). -  
[http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/vwapj/LinsovabilitéauCanada2005.pdf/\\$file/LinsovabilitéauCanada2005.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/vwapj/LinsovabilitéauCanada2005.pdf/$file/LinsovabilitéauCanada2005.pdf)

CALLAHAN, David. - «Home Insecurity, How Widespread Appraisal Fraud Puts Homeowners at Risk». - *Borrowing to Make Ends Meet Briefing Paper* [En ligne], (no 4 ; March 2005). -  
[http://www.demos.org/pubs/home\\_insecurity\\_v3.pdf](http://www.demos.org/pubs/home_insecurity_v3.pdf)

DEBELLE, Guy. - «Endettement des ménages et macroéconomie». - *Rapport trimestriel BRI* [En ligne]. - 2004. - <http://www.bis.org/press/p040308fr.pdf>

DENG, Yongheng et al. - «Mortgage default and low downpayment loans: The costs of public subsidy». - *Regional Science and Urban Economics* [En ligne], (vol. 26 ; no 3-4 ; June 1996).-  
<http://papers.nber.org/papers/w5184>

DES ROBERTS, Gilles. – «Le piège des maisons-manoirs». – *Affaires plus*, (mai 2005), p.13-17.

DUCAS, Isabelle. – «Ma maison, mon placement bonheur». – *Affaires plus*, (mars 2005), p.10-15.

ELSTER, Jon. - «Social Norms and Economic Theory». - *Journal of Economic Perspectives* [En ligne], (vol. 3 ; no 4, autumn 1989). -

<http://links.jstor.org/sici?sici=0895-3309%28198923%293%3A4%3C99%3ASNAET%3E2.0.CO%3B2-M&origin=bc>

GERMAIN, Daniel. - «De la pauvreté partout». – *Affaires plus*, (mai 2005), p.12.

LACHANCE, Marie J. ; BEAUDOIN Pierre ; ROBITAILLE, Jean. - «Les jeunes adultes québécois et le crédit». - *Enfances, Familles, Générations, La famille et l'argent* [En ligne], (No 2 ; Printemps 2005). - <http://www.erudit.org/revue/index.html>

MAY, Orla ; TUDELA, Merxe ; YOUNG, Garry. - «British Household Indebtedness and Financial Stress: a Household-level Picture». - *Bank of England Quarterly Bulletin* [En ligne], (winter 2004). - <http://www.bankofengland.co.uk/publications/quarterlybulletin/surveys.htm>

McCARTHY, Jonathan. - «Debt Delinquencies, and Consumer Spending». - *Current issues in economics and finance* [En ligne], (February 1997). - [http://www.newyorkfed.org/research/current\\_issues/ci3-3.pdf](http://www.newyorkfed.org/research/current_issues/ci3-3.pdf)

PICHETTE, Lise. - « Les effets de richesse sont-ils importants au Canada? ». - *Revue de la Banque du Canada* [En ligne], (Printemps 2004). – p. 33-40. - <http://www.bankofcanada.ca/fr/revue/printemps04/r04-2-fc.html>

«Reaction to Economic Stress». - *Williams Inference Center Report* [En ligne], (Vol. 29 ; No 19 ; 2002). - <http://www.williamsinference.com/Reports/2919economicstress.htm>

SILVA, Javier. - «A House of Cards, Refinancing the American Dream». - *Borrowing to Make Ends Meet Briefing Paper* [En ligne], (no 3 ; January 2005). – <http://www.demos-usa.org/pubs/AHouseofCards.pdf>

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HABITATION ET DE LOGEMENT, -« L'impact du régime d'accès à la propriété sur la demande de logement ». – *Le point en recherche* [En ligne], série socioéconomique (2003) - <https://www03.cmhc-schl.gc.ca/b2c/b2c/init.do?language=fr&shop=Z01FR&areaID=0000000032&productID=0000000320000000024>

STATISTIQUE Canada.-« Comptes économiques canadiens ». – *Le Quotidien* [En ligne], (28 février 2006) - <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/060228/q060228a.htm>

STATISTIQUE Canada.-« Un aperçu des résultats de l'Enquête sur la sécurité financière ». - Les avoirs et les dettes des Canadiens, (No 13-595-XIF, 2001) - <http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-595-XIF/9900113-595-XIF.pdf>

STATISTIQUE Canada.-« Comptes économiques canadiens ». – *Le Quotidien* [En ligne], (Le jeudi 15 mars 2001) - <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/010315/q010315a.htm>

TAL, Benjamin. - «L'essor du huard : la vigueur du dollar soutient le marché canadien de l'habitation». - *Études économiques et stratégie* [En ligne], (Mars 2005). - <http://research.cibewm.com/res/Eco/EcoCACW.html>

«The nexus of consumer credit, household debt service and consumption». - *Quarterly Bulletin of Honk Kong monetary authority* [En ligne], (November 2002). - <http://www.info.gov.hk/hkma/eng/public/>

VANDELL, Kerry D. - «How ruthless is Mortgage default? : A review an synthesis of the evidence». - *Journal of housing research* [En ligne], (vol. 6 ; no 2 ; 1995). - <http://www.fanniemaefoundation.org/programs/jhr/v6i2-index.shtml>

WORTHINGTON, Andrew C. - «Debt as a source of financial stress in Australian Households». - *Discussion Papers In Economics of Queensland University* [En ligne], (no 164 ; 2003). - <http://eprints.qut.edu.au/archive/00000325/>

### **Journaux**

BEAUCHAMP, Dominique. - «Les doutes qui planent en 2006 incitent à la prudence : Est-ce que le consommateur endetté pourra résister longtemps à la hausse des taux d'intérêt?». - *Les Affaires*, (12 novembre 2005), p.7.

BERGERON, Maxime. - «Un acheteur de maison sur six a des problèmes d'argent». - *La Presse*, (cahier Affaires, 6 avril 2005), p.3.

BÉRUBÉ, Gérard. - «Perspectives: Prudence immobilière». - *Le Devoir* [En ligne], (7 avril 2005). - <http://www.ledevoir.com/2005/04/07/78774.html>

BOISVERT, Michèle. - «Du boom à la bulle». - *La Presse*, (25 juin 2005), p. A 27.

DESJARDINS, François. - «La fin des bungalows». - *Le Devoir*, (29 mai 2005).

DUBUC, André. - «Comment négocier son hypothèque pour épargner au maximum». - *Les Affaires*, (16 avril 2005), p.5-7.

DUBUC, André. - «La saison des hypothèques bat son plein : à vous d'en profiter!». - *Les Affaires*, (16 avril 2005), p.61.

DUBUC, André. - «Les taux hypothécaires de long terme ont rarement été aussi attrayants». - *Les Affaires*, (8 octobre 2005), p.89.

DUFOUR, Valérie. - «Trop chères, les maisons...». - *Le Journal de Montréal*, (1<sup>er</sup> décembre 2004), p.50

DUHAMEL, Alain. - «Plus de 21 000\$ en frais divers pour les nouveaux proprios : Les frais moyens découlant de l'achat d'une maison ont bondi de 25 % depuis 2000». - *Les Affaires*, (1<sup>er</sup> octobre 2005), p.51.

«Jeunes ménages : l'accès à la propriété est difficile». – Le Journal de Montréal, (21 mai 2005), p.14.

LE COURS, Rudy. - «La Banque du Canada resserre l'étai sur les taux». – *La Presse*, (cahier Affaires, 7 décembre 2005), p.3.

«Les Canadiens s'inquiètent de leur niveau d'endettement, Sept personnes sur dix se demandent comment elles feront pour rembourser leurs emprunts». – *Le Devoir* [En ligne], (14 octobre 2004). - <http://www.ledevoir.com/2004/10/14/66016.html>

MARCOUX, Michel. - «Fonds d'investissement: Tomber amoureux!». – *Le Devoir* [En ligne], (8 novembre 2004). - <http://www.ledevoir.com/2004/11/08/68032.html?296>

« Prêt hypothécaire assurée pour l'achat d'une première maison, la mise de fonds réduite à 5%. » - *Le Soleil* - , ( 4 février 1992), p. A1

« Succès du programme pour l'achat d'une première maison », *Le Devoir*, Économie, ( 4 février 1993), p. A5

THÉORÉT, Raymond. - «La croissance du crédit s'accélère : Les Canadiens épargnent toujours très peu». – *Les Affaires*, (19 novembre 2005), p.20.

TISON, Marc. - «Comment acheter sans s'étrangler : Vous seul pouvez dire ce que vous pouvez vraiment vous permettre». – *La Presse*, (cahier Affaires, 23 janvier 2005), p.2-3.

TISON, Marc. - «Prêts préapprouvés : Des ratios trop... rationnels». - *La Presse*, (cahier Affaires, 23 janvier 2005), p.2.

TISON, Marc. - «Les prêts hypothécaires : comment trouver le chemin de la maison». - *La Presse*, (cahier Affaires, 27 mars 2005), p.4.

« Une capacité d'emprunt plus élastique », *La Presse*, Affaire, (20 juillet 2003), p. A7

#### **SITES INTERNET**

Association des banquiers canadiens (ABC)

<http://www.cba.ca>

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC)

<http://www.fcac-ACFC.gc.ca>

Bureau de la consommation du Canada

<http://consommateur.ic.gc.ca/epic/internet/inoca-bc.nsf/fr/home>

Industrie Canada

<http://strategis.ic.gc.ca/frndoc/main.html>

Société canadienne d'hypothèques et de logement  
<http://www.cmhc-SCHL.gc.ca/>

Statistique Canada  
[http://www.statcan.ca/start\\_f.html](http://www.statcan.ca/start_f.html)

Surintendant des faillites Canada  
<http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inbsf-osb.nsf/fr/Home>

## **LOIS CONSULTÉS**

### **CANADA**

Loi sur le bureau du surintendant des institutions financières ( L.R., 1985, ch. 18 (3<sup>e</sup> suppl.) ).

Loi sur la société canadienne d'hypothèques et de logement, (LR., 1985, ch. C-7 ).

Loi nationale sur l' habitation, ( L.R., 1985, ch. N-11 ).

Loi sur la faillite et l'insolvabilité, ( L.R., 1985, ch. B-3 ).

Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (1991 c. 45).

Loi sur les banques (1991, c. 46).

Loi sur les sociétés d'assurances (1991, c.47).

Loi sur les associations coopératives de crédit (1991 c. 48).

### **FRANCE**

Code de la consommation



## **Annexe 1**

# **Option Consommateurs**

## **« Recherche sur l'endettement des nouveaux propriétaires de maison »**

**Réponse conjointe de l'industrie bancaire**

**Le 24 avril 2006**

## Le rôle de l'institution financière

1. *Quel est le rôle de votre institution dans le processus d'acquisition d'une propriété avant l'achat, lors de l'achat et après l'achat?*

Avant l'achat, la banque aidera le consommateur à évaluer sa situation financière et, au besoin, le conseillera afin qu'il puisse épargner afin de se bâtir une mise de fonds dont il pourra avoir besoin. La banque le conseillera aussi quant au type d'hypothèque convenant le mieux à sa situation financière particulière et à son profil personnel. Lorsque requis, la banque peut approuver à l'avance un prêt hypothécaire. Lors de l'achat, la banque l'accompagnera dans les diverses étapes de la transaction : documents à rassembler, préparation du bilan financier, demandes d'autorisation, discussions avec le notaire, déboursé à l'acquisition... Après l'achat, un suivi sera fait avec le client pour vérifier sa satisfaction quant à ses choix et, s'il y a lieu, apporter des modifications lors du renouvellement de son hypothèque.

2. *Quels sont les services que vous offrez aux nouveaux propriétaires de maison?*

Chaque banque fournit des conseils et de l'information sous forme de brochures nombreuses et variées qui aident le consommateur à bien gérer ses finances personnelles. Cette information se retrouve aussi sur les sites Internet individuels des banques. L'Association des banquiers canadiens (ABC) met aussi à la disposition du public plusieurs brochures d'intérêt portant sur une panoplie de sujets touchant le consommateur. Voici les titres de certaines d'entre elles : « Savoir gérer son argent »; « Protéger son argent »; « Tirez parti de vos frais de service »; « L'épargne-études »; « Lancer son entreprise »; « Une hypothèque à votre mesure »; « Planifier sa retraite »; « Savoir placer son argent »; « Comprendre l'économie »; « Mêlez-vous de vos affaires électroniques »; « Comment résoudre un problème avec votre banque »; « Protéger ses renseignements personnels »... Ces brochures sont accessibles sur le site Internet de l'ABC à l'adresse suivante : [www.cba.ca](http://www.cba.ca)

## Choix d'acquérir une maison

3. *D'après les informations que vous possédez, l'achat d'une maison est-il considéré comme étant un investissement ou une dépense pour vos clients?*

Il n'y a pas consensus : certains consommateurs y voient un investissement, d'autres une dépense.

4. *Selon les politiques de votre institution, quels sont les critères qu'une personne doit considérer avant d'acquérir une maison?*

Ratio d'endettement; capacité de remboursement; valeur nette; caractère du crédit; stabilité d'emploi/revenu; mise de fonds; valeur de la résidence.

5. *Comment votre institution financière s'assure-t-elle que les clients font un choix éclairé en matière d'habitation?*

En leur procurant les conseils les mieux appropriés à leur situation financière personnelle et en s'assurant de leur capacité de remboursement.

## Le système d'acceptation du prêt hypothécaire

6. *Quels sont les facteurs qui font en sorte que vous acceptiez d'accorder un prêt hypothécaire à un consommateur?*

La banque examine les antécédents de crédit de l'emprunteur, sa capacité de remboursement et la garantie que présente la propriété convoitée. Voir aussi la réponse à la question 4.

7. *Quels sont les critères d'admissibilité à un prêt hypothécaire?*

Chaque demande de prêt est évaluée sur une base individuelle, mais en tenant compte de la réponse donnée à la question 6. Voir aussi la réponse à la question 4.

8. *Quel est le facteur le plus important pour votre institution financière lorsque vient le moment d'accepter un prêt hypothécaire : l'épargne accumulée par le consommateur ou l'utilisation de crédit et le remboursement de celui-ci? Pourquoi?*

Les deux sont tout aussi importants l'un que l'autre, mais la banque fera tout en son possible pour adapter ses exigences à la situation particulière du client.

9. *Plusieurs consommateurs nous ont indiqué que leur institution leur offrait la possibilité d'obtenir un prêt hypothécaire qui dépassait leur capacité réelle de payer. Comment expliquez-vous cet état de fait?*

Les institutions financières évaluent les demandes de prêt selon des critères éprouvés. Elles ne consentent des prêts que lorsqu'elles ont la certitude que l'emprunteur a la capacité de respecter ses obligations. Elles ne peuvent être tenues responsables d'événements fortuits – maladie, accident, perte d'emploi, divorce – susceptibles de modifier la capacité de remboursement d'un consommateur. Dans pareil cas, elles tentent de trouver avec lui des solutions alternatives.

## Les bonus en fonction de l'efficacité

10. *Quels sont les systèmes de bonification qui s'appliquent au prêt d'achat d'une maison?*

11. *Quels sont les critères pour obtenir ces bonus?*

12. *Quels sont les effets escomptés pour votre institution financière?*

## Les prêts sans mise de fonds

13. *La SCHL a modifié les conditions d'octroi de l'assurance hypothécaire en abaissant le niveau minimal de la mise de fonds fournie par le consommateur. Celle-ci est passée de 10 % à 5 %, puis à 0 % sous certaines conditions. Quelle est votre opinion sur cette mesure et quels en sont les effets?*

La décision de la Société canadienne d'hypothèques et de logement de consentir des prêts sans mise de fonds est trop récente pour que les banques puissent se prononcer sur ses effets à long terme.

14. *Quelle a été la réaction de votre institution lors de ces annonces?*

Neutre. Il s'agit simplement d'une option additionnelle pour la clientèle. Cette option peut probablement être intéressante pour les consommateurs qui, bien qu'ayant la capacité financière d'acheter une maison, n'ont pas eu suffisamment de temps pour accumuler une mise de fonds initiale. On peut aussi y voir une alternative au RAP.

15. *Quelle était votre position avant ces changements?*

La banque se conformait aux règles de la SCHL qui étaient alors en vigueur.

16. *Qui sont les personnes ou les institutions avantagées par ces nouvelles conditions?*

Les consommateurs sont probablement avantagés puisqu'ils ont devant eux une autre alternative au RAP.

17. *Depuis que cette mesure est en place, quelle proportion des prêts hypothécaires accordés par votre institution le sont à des consommateurs qui n'ont pas de mise de fonds?*

Très faible. Elle varie de 1% à 7 % environ selon l'institution financière à laquelle on s'adresse.

## Les objectifs de votre institution financière

18. *Quels sont les objectifs de votre institution financière par rapport au consommateur lors d'un prêt pour l'achat d'une maison?*

Offrir le type de produit qui correspond le mieux aux attentes et aux besoins du client en fonction, toujours, de sa capacité de remboursement.

19. *Comment votre institution financière réussit-elle à concilier les attentes des consommateurs et celles de ses actionnaires lors de l'octroi d'un prêt hypothécaire?*

Lorsqu'elles pratiquent une politique de prêt bien structurée, équilibrée et équitable, les institutions financières répondent aux besoins des consommateurs. Ceux-ci peuvent ainsi acquérir des biens et, du même souffle, enrichir leur patrimoine. De leur côté, les institutions financières remplissent leur rôle dans la société en travaillant à l'amélioration de l'économie ce qui est à l'avantage de tous, y compris de leurs actionnaires.

20. *Comment expliquez-vous que certains nouveaux propriétaires éprouvent des difficultés à payer l'ensemble de leur engagement financier?*

Les causes peuvent être multiples : maladie, perte d'emploi, divorce...

## Risque de l'institution financière

21. *Quel risque assume votre institution financière quand elle accorde un prêt hypothécaire?*

Recouvrement, reprise de propriété, perte.

22. *Craignez-vous une augmentation du nombre de mauvaises créances lors des prochaines années?*

Historiquement, les défauts de paiement sur les prêts hypothécaires sont généralement peu nombreux.

23. *Croyez-vous qu'il y aura une augmentation des retards de paiements hypothécaire à court terme? À moyen terme?*

Voir réponse à la question 22.

24. *Quelle est votre réaction lorsque le taux de mauvaises créances est en hausse?*

Nous examinons la situation à la lumière des informations disponibles et prenons, au besoin, les mesures qui s'imposent.

25. *Que pensez-vous du niveau d'endettement des Canadiens?*

Cette question est trop vaste pour qu'on y réponde dans un contexte aussi restreint que ce sondage.

## Le budget des consommateurs

26. *Croyez-vous qu'une institution financière a un rôle à jouer dans l'éducation budgétaire de ses clients?*

La banque joue déjà ce rôle. Voir la réponse à la question 2.

27. *Comment votre institution financière contribue-t-elle à la bonne gestion financière de ses clients?*

En leur prodiguant les meilleurs conseils possibles compte tenu de leur situation financière particulière.

28. *Est-ce que vos clients doivent vous présenter un budget avant d'obtenir un prêt hypothécaire? Si oui, comment ce budget est-il évalué?*

Habituellement non, mais il se peut que, dans certains cas, le sujet soit abordé en entrevue.

29. *En ce moment, votre institution favorise-t-elle un prêt fixe ou ouvert? Quels sont les facteurs qui motivent votre choix?*

La banque ne favorise ni l'un, ni l'autre. Elle fournit de l'information au client afin que celui-ci prenne la meilleure décision possible.

30. *Comment évaluez-vous la capacité de remboursement des consommateurs?*

L'accès au crédit est établi en vertu de la situation financière globale du client et de sa capacité de remboursement en tenant compte de plusieurs facteurs tels ses revenus, ses dettes, la valeur de son patrimoine, ses engagements financiers...

31. *Comment expliquez-vous que certaines personnes se sentent écrasées sous leurs paiements?*

Il faudrait le leur demander, mais les causes peuvent être multiples : maladie, perte d'emploi, divorce...

32. *Le fait de posséder une maison favorise-t-il l'accès à de nouvelle autorisation de crédit?*  
Pas nécessairement, cela dépend de plusieurs facteurs. L'accès au crédit est habituellement établi en fonction de la situation globale du client.

### Les taux d'intérêts

33. *Selon l'expérience de votre institution financière, quelles sont les conséquences des hausses et des baisses du taux d'intérêt pour les propriétaires de maison et les prêts hypothécaires?*

Les baisses de taux sont généralement favorables à l'ensemble des propriétaires. En ce qui concerne les hausses de taux, leur impact dépend de leur ampleur, de leur étalement dans le temps et de la capacité financière de l'emprunteur.

34. *Les statistiques indiquent que les personnes ayant de plus faibles revenus ont des augmentations de salaire moins élevées que la moyenne des consommateurs. Considérez-vous cet aspect dans votre analyse?*

Non, la banque tient compte de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

### Le rôle de la SCHL

35. *Quel est le rôle de la SCHL dans le système d'octroi des prêts hypothécaires?*

Elle permet l'accès à la propriété à un plus grand nombre de consommateurs.

36. *Quelle est la nature de votre relation avec cette institution?*

Il n'est pas dans les habitudes de la banque de commenter la nature de ses relations avec ses partenaires.

37. *Quelle est l'opinion de votre institution financière par rapport à la décision de la SCHL de modifier son régime d'assurance?*

Nous n'émettons pas d'opinion sur les décisions de la SCHL.

38. *Que pensez-vous du rôle de la SCHL dans le régime actuel des prêts hypothécaires?*

Il n'est pas dans les habitudes de la banque de commenter les agissements de ses partenaires.

### Conseils aux futurs propriétaires

39. *Quels sont les conseils que vous voudriez prodiguer aux futurs propriétaires de maison pour qu'ils ne s'endettent pas?*

Qu'ils établissent un budget qui colle à leur réalité financière, et partant, à leur capacité de remboursement.

40. *Quels sont les outils que vous leur proposez?*

Voir la réponse à la question 5.

41. *Votre institution serait-elle prête à utiliser un outil d'information produit par une association de consommateurs?*

Tout dépend de cet outil. Déjà, les institutions financières mettent beaucoup d'information à la disposition de leur clientèle, que ce soit sous forme de brochures ou sur leur site Internet.