



POURQUOI ET COMMENT LÉGIFÉRER SUR L'USURE ?

THIERRY BAUDASSÉ
ANNE LAVIGNE*

Depuis que la France connaît une quasi-stabilité des prix, les taux d'intérêt nominaux sont situés à des niveaux historiquement bas. Cette situation n'est pas sans conséquence sur la soutenabilité de la réglementation anti-usuraire. En effet, les établissements de crédit soutiennent que, pour certaines catégories de crédit, la tarification « juste » du risque devient impossible : l'addition du coût du risque aux autres composantes de coûts bancaires fait buter certains taux débiteurs sur le taux de l'usure. Ainsi, les établissements seraient contraints de rationner le crédit, alors même que le fonctionnement libre du marché ne les y inciterait pas. De leur côté, les usagers des services bancaires soulignent la nécessité des lois anti-usuraires afin de protéger les populations économiquement fragiles. Entre la législation interdisant l'usure et celle prohibant la vente à perte, la conciliation entre ces intérêts contradictoires est délicate. Est-il souhaitable et possible de modifier le dispositif anti-usuraire en vigueur en France aujourd'hui ?

163

Cet article propose quelques pistes de réponses, en s'attachant exclusivement à examiner la législation anti-usuraire applicable aux particuliers, et non aux entreprises. Il nous semble en effet que les arguments d'opportunité, et les modalités pratiques de l'usure applicables aux entreprises, relèvent d'une logique différente qui justifierait un autre article.

Dans un premier temps, nous exposons la thèse selon laquelle l'existence d'un taux d'usure entre en contradiction avec les principes de marché. Nous soulignons que cette thèse libérale repose sur des hypothèses peu plausibles lorsque sont prises en compte certaines imperfections irréductibles des marchés. Ceci nous conduit, dans un deuxième temps, à présenter les arguments théoriques en faveur de l'usure. La troisième partie est consacrée à l'examen des modalités pratiques de mise en œuvre des dispositifs anti-usuraires, à la lumière des justifications théoriques avancées dans la partie précédente. Elle débouche sur une

* Laboratoire d'économie d'Orléans, rue de Blois, BP 6739, 45067 Orléans Cedex 2



proposition concrète de dispositif qui concilie les intérêts des prêteurs et des emprunteurs, quel que soit l'environnement macroéconomique. Enfin, une dernière partie s'intéresse aux éventuels effets de report que peut induire une législation anti-usuraire sur d'autres marchés que le marché du crédit.

L'EXISTENCE D'UN TAUX D'USURE EN CONTRADICTION AVEC LES PRINCIPES DU MARCHÉ

L'opinion la plus communément admise chez les économistes libéraux est la nocivité d'une législation sur l'usure.

Du point de vue le plus général, la fixation d'un taux au-delà duquel il n'est pas autorisé de prêter de l'argent constitue une immixtion dans le mécanisme de marché, qui est généralement considérée comme nuisible. En effet, la liberté des marchés permet d'atteindre, sous certaines hypothèses, un état de l'économie où il n'est pas possible d'améliorer la satisfaction d'un individu sans dégrader celle d'un autre (état que les économistes appellent un optimum de Pareto). En interdisant le prêt au-delà du taux d'usure, on réduit la satisfaction du prêteur, mais aussi de l'emprunteur qui était prêt à payer ce taux et qui se voit interdit de contracter l'emprunt usuraire, sans pour autant qu'un autre prêt, à un meilleur taux, ne lui soit fourni. En somme, l'imposition du taux d'usure réduit la satisfaction des emprunteurs comme des prêteurs, et la suppression de cette restriction légale ferait évoluer l'économie vers un état meilleur pour tout le monde (un état « Pareto-supérieur »). Plus précisément, le taux d'usure peut constituer une barrière à l'entrée sur la frange la plus risquée du marché. En effet, on peut imaginer que certains établissements souhaitent entrer sur cette frange risquée parce qu'ils maîtrisent mieux que les établissements installés la sélection et le contrôle des risques sans toutefois posséder une taille suffisante pour réduire leurs coûts opératoires, de sorte qu'ils sont amenés à pratiquer des taux débiteurs supérieurs à ceux des établissements installés. Dans ce cas, on conçoit qu'un taux d'usure « protège » les établissements installés contre des concurrents potentiels qui, après avoir acquis une taille plus importante, auraient vocation à pratiquer les taux débiteurs moyens du marché. Bien entendu, ce raisonnement suppose que la liberté des marchés ait bien la propriété qu'on lui prête, à savoir faire évoluer l'économie vers un optimum. Il faut donc supposer que l'information est parfaite et symétrique, que les marchés sont concurrentiels, et que tous les effets s'exerçant sur la satisfaction des individus sont l'objet de transactions sur un marché (il n'existe pas d'externalités). La remise en cause d'une de ces hypothèses pourrait invalider le résultat présenté (sans pour autant suffire à justifier les législations sur l'usure).

D'un point de vue plus spécifique, on peut supposer que les prêteurs



sont capables de discriminer entre les emprunteurs en fonction de leur niveau de risque. Cette discrimination n'est pas nécessairement parfaite mais il est très probable que dans l'exercice de leur activité, les prêteurs ont acquis une connaissance suffisamment grande des composantes du risque individuel de non-remboursement pour faire la différence entre un « bon risque » et un « mauvais risque ». Si donc on impose un taux U au-dessus duquel il est interdit de prêter, ce seront les mauvais risques qui seront exclus du crédit. En particulier, si les prêteurs sont capables d'attribuer à chaque emprunteur un niveau de risque *a priori*, et si on désigne par f la fonction qui lie le niveau de risque au taux d'intérêt permettant de le couvrir, alors tout individu présentant une probabilité de non-remboursement supérieure à $f^{-1}(U)$ sera exclu du crédit par un taux d'usure égal à U . En pratique, cependant, les banques effectuent une péréquation tarifaire par laquelle elles globalisent le risque et proposent un taux couvrant le risque moyen. Cela est, essentiellement, destiné à respecter les habitudes sociales et à prendre en compte la tendance naturelle qu'ont les individus à se comparer. Si un emprunteur à qui on a prêté à un certain taux, se compare à un autre emprunteur à qui on a prêté à un taux moindre, il risque de ne pas comprendre les éléments qui ont poussé le prêteur à discriminer entre les deux individus et il peut en résulter un sentiment d'injustice ou de « sur-tarification ». Lorsque les banques globalisent le risque, il n'est pas absolument nécessaire que les individus dont le risque excède le niveau que peut rémunérer le plafond légal des taux débiteurs soient exclus du crédit. En effet, les banques peuvent éventuellement prêter à ces individus à un taux inférieur au taux d'usure et rattraper leurs pertes sur les bons risques. Cependant, on conçoit bien pourquoi il n'en sera pas ainsi. En effet, les banques qui discrimineront en refusant de prêter aux mauvais risques feront face à un risque moyen moindre. Elles pourront donc proposer aux « bons risques » un taux d'intérêt débiteur plus attractif. De ce fait, par un effet d'antisélection, les prêteurs qui ne discriminaient pas se verraient peu à peu restreints aux franges les plus risquées du marché et le taux qu'ils pourraient offrir à leur client, calculé sur la base de leur risque moyen, deviendrait de plus en plus élevé. Il viendra nécessairement un moment où ces prêteurs non-discriminants ne pourront plus couvrir leurs coûts en pratiquant un taux inférieur au seuil de l'usure. A moins de sortir du cadre légal, ces prêteurs seront amenés à disparaître ou à pratiquer une politique de sélection de leurs clients en fonction de leur risque *a priori*. Ainsi, on voit qu'en présence d'un taux d'usure, ce sont les individus les plus risqués qui sont exclus du crédit.

LES JUSTIFICATIONS DES LÉGISLATIONS SUR L'USURE

C'est pourtant, paradoxalement, le maître à penser des économistes libéraux, en la personne d'Adam Smith, qui apporte une justification



analytique à l'existence d'une législation sur l'usure. Ce paradoxe, souligné par de nombreux auteurs (cf. Jadow 1977) nous invite à approfondir la réflexion au-delà de l'argument du laisser-faire exposé ci-dessus. Les arguments de Smith viennent à la suite des arguments d'Aristote et des scolastiques, qui sont loin d'être aussi caricaturaux que ce que les opposants à la doctrine de l'usure en ont dit. Un autre fondateur de la pensée économique contemporaine, John Maynard Keynes, a également consacré au problème de l'usure quelques lignes de la *Théorie Générale* pour essayer de justifier les positions des scolastiques. En outre, les arguments invoqués en faveur de la prohibition de l'usure par ces trois sources sont différents, comme on le verra ci-dessous. On ne peut qu'être frappé par la diversité de ces auteurs, la variété de leur approche des phénomènes économiques et la richesse de leurs arguments. A l'opposé, l'argument en faveur de l'abolition des lois sur l'usure est l'argument du laisser faire, c'est-à-dire celui de la nocivité d'une législation qui empêche une transaction mutuellement avantageuse. Cet argument est exposé quasiment à l'identique depuis le *Defence of Usury* de Bentham en 1787 jusqu'aux textes les plus récents (Blitz et Long 1965, *Federal Reserve Bank of Chicago* 1999). Quels sont donc les arguments classiquement invoqués pour justifier la régulation de l'usure ?

L'argument scolastique : le pouvoir de négociation des prêteurs

Chez les scolastiques, la question de l'usure a été l'occasion de mener une réflexion en profondeur sur le concept d'intérêt. Ces auteurs savaient déjà qu'un bien disponible immédiatement n'est pas identique au même bien disponible dans le futur. Thomas d'Aquin écrit qu'« une possession future ne vaut pas une possession présente » et son disciple de Lessines explique que « les biens futurs ne sont pas évalués au même prix que les mêmes biens immédiatement disponibles » (cités par Lapidus 1991). La doctrine scolastique de l'intérêt recense même les motifs légitimes de l'intérêt, qui sont le *periculum sortis* (risque sur le capital), le *lucrum cessans* (coût d'opportunité résultant de l'existence d'autres placements productifs) et le *carentia pecuniae* (supériorité d'une consommation présente sur une consommation future)¹. Mais la préoccupation des auteurs scolastiques est le pouvoir de négociation des prêteurs, qui leur permet d'imposer à l'emprunteur un taux excédant le prix juste. Ainsi, une partie importante de la réflexion des auteurs scolastiques est l'asymétrie entre le pouvoir du prêteur et celui de l'emprunteur, qui ne peut être comprise que par l'insuffisante concurrence entre les prêteurs. Ainsi, l'argument scolastique contre l'usure concerne l'imperfection des marchés et en particulier l'insuffisante concurrence du côté de l'offre de crédit, notamment dans la frange la plus risquée du marché.



L'argument smithien : un effet d'anti-sélection

Pour Smith, le marché est constitué de deux types d'emprunteurs : les emprunteurs à faible risque, qui sont également ceux qui feront l'usage le plus productif socialement de l'argent emprunté et les emprunteurs à haut risque, décrits par Smith comme des dépensiers ou des aventuriers. Smith pense que les seconds sont disposés à payer un taux d'intérêt beaucoup plus élevé que les premiers, d'une part à cause de leur caractère prodigue, et d'autre part parce qu'ils anticipent qu'ils ne rembourseront peut être pas leur emprunt. Si on ne fixe pas de taux d'usure, ou si le taux d'usure est fixé très au-dessus du taux d'intérêt le plus bas du marché, une partie importante de l'argent sera prêtée selon Smith aux individus de la deuxième catégorie, alors que cet argent serait mieux employé par les individus de la première catégorie. Smith semble considérer que les prêteurs sont incapables de distinguer le niveau de risque des emprunteurs : il y a donc asymétrie d'information. Dans ce cas, les prêteurs sont tentés de prêter les sommes disponibles à ceux qui leur en offrent le prix le plus élevé, c'est-à-dire les individus les plus risqués, tandis que les individus les plus raisonnables refuseront de payer un taux d'intérêt si élevé. L'argent serait donc en grande partie détourné de son usage le plus productif par un effet d'antisélection excluant les meilleurs risques du marché. C'est pourquoi Smith préconise de fixer le taux d'usure très légèrement au-dessus du taux le plus bas du marché : si on prête aux particuliers sur de bonnes sûretés à 4 ou 4,5 %, le taux de l'usure devrait être fixé à 5 %, mais un taux de 8 % serait excessif (cf. Smith 1950).

167

L'argument keynésien : l'insuffisance de l'incitation à investir

Enfin Keynes voit dans la prohibition de l'usure un moyen primitif mais efficace pour limiter le niveau des taux d'intérêt et développer l'investissement. Conformément à sa vision globale, Keynes insiste sur l'importance théorique de l'incitation à investir. Il reconnaît que dans le cadre très spécifique de l'économie médiévale, l'efficacité marginale du capital était faible et une des seules mesures possibles pour garder un niveau élevé d'investissement était la prohibition de l'usure.

A ces arguments traditionnels s'ajoutent deux justifications plus récemment énoncées.

L'argument de la gestion sociale et l'exclusion provoquée par le surendettement

Avio (1973) développe un argument original concernant la nécessité sociale d'un taux d'usure. En effet, le libre jeu des marchés n'amène l'économie à un optimum que si tous les effets qui agissent sur l'utilité des agents opèrent sur un marché, c'est-à-dire s'il n'existe pas



d'externalités. L'exemple classique d'externalités est la pollution : la production d'une entreprise polluante agit négativement sur l'utilité des riverains sans que cet effet puisse être valorisé par un marché. L'atteinte d'un optimum social passe alors éventuellement par une intervention de l'Etat pour limiter le volume de la pollution, car en l'absence d'un marché des droits à polluer, le libre jeu des marchés ne permet pas de conduire l'économie à une production optimale d'externalités. Dans le cas de la distribution de crédit, Avio remarque que la distribution de crédit aux catégories les plus fragiles de la population (celles dont le revenu est le plus faible et le moins sûr) conduit à des effets négatifs sur l'ensemble de la société. Ces effets sont liés au surendettement de ces ménages et à l'exclusion qui en résulte. Pour Avio, l'exclusion a des effets négatifs sur l'ensemble de la population, à travers la fracture sociale et les conséquences qui en découlent. Il en résulte qu'il est nécessaire de limiter la distribution de crédit aux catégories les plus précaires qui sont aussi les plus risquées du point de vue des prêteurs. Le taux d'usure serait selon Avio une manière d'atteindre cet objectif.

L'argument de l'assurance sociale primitive

168

Glaeser et Scheinkman (1998) proposent une explication complémentaire à l'existence des lois sur l'usure dans les sociétés traditionnelles. En effet, dans ces sociétés, on peut supposer que les individus ne pouvaient pas s'assurer contre les aléas de la fortune et que les gouvernements n'avaient ni les moyens ni l'intention de redistribuer du revenu vers les plus pauvres. En outre, ces auteurs font l'hypothèse que l'épargne est impossible (cette seconde hypothèse peut être relâchée mais plus l'épargne est aisée et moins les lois sur l'usure sont justifiées par le modèle). Dans ce monde, les individus sont confrontés à un aléa : s'ils ont de la chance, ils sont riches et peuvent prêter, mais s'ils n'ont pas de chance, ils sont pauvres et doivent emprunter. L'utilité marginale du revenu étant décroissante, celle-ci est moins élevée lorsque l'individu est prêteur (riche) que lorsqu'il est emprunteur (pauvre). Une loi sur l'usure qui restreint le niveau des taux d'intérêt peut par ailleurs être analysée comme une redistribution du revenu des prêteurs vers les emprunteurs. Un individu soumis à des chocs exogènes sur le revenu sera donc, *ex ante*, favorable aux lois sur l'usure car celles-ci permettent de transférer du revenu d'un état du monde où le revenu a une faible utilité marginale (l'individu est prêteur) vers un état du monde où le revenu a une forte utilité marginale (individu emprunteur). Les lois sur l'usure jouent donc le rôle d'une assurance sociale en imposant un transfert de revenu des états de la nature favorables vers les états de la nature défavorables et elles augmentent *ex ante* l'utilité espérée de tous les individus.



DE LA THÉORIE A LA PRATIQUE : COMMENT LÉGISFÉRER SUR L'USURE ?

Au total, les arguments pour une législation sur l'usure qui demeurent applicables à une économie contemporaine sont au nombre de deux :

1 - la structure non concurrentielle du marché du crédit dans la frange risquée ;

2 - les externalités négatives liées à la consommation de crédit par les agents les plus risqués (Avio) ou les effets néfastes, du point de vue de l'utilisation de la richesse nationale, de la distribution de crédit à ces mêmes agents (Smith).

Ces arguments doivent rester présents à l'esprit lorsque l'on se demande comment légiférer sur l'usure. Faut-il définir un taux d'usure unique applicable à tous les crédits, ou au contraire spécifier différents taux d'usure pour tenir compte de la diversité des crédits (selon leur montant, leur échéance, la nature du bien financé...) ? Dans cette seconde configuration, comment déterminer le taux d'usure applicable à chaque catégorie ?

Les catégories de crédit

Si le but du taux d'usure est de limiter l'offre de crédit aux catégories les plus risquées en raison des externalités négatives qu'elle suscite (Avio, Smith), alors il convient de segmenter le marché du crédit de sorte que ce marché exclue spontanément les crédits aux agents les plus risqués. Cela signifie qu'il faut segmenter le marché selon un critère orthogonal au niveau de risque, c'est-à-dire non corrélé avec le risque. En effet, si on définit un taux d'usure différent pour les crédits très risqués et pour les crédits peu risqués, le but recherché ne sera pas atteint. Il sera donc justifié de segmenter selon le montant du crédit, qui influe sur son coût de production (les crédits d'un petit montant engendrant des coûts de gestion proportionnellement plus élevés que ceux d'un montant élevé) mais pas selon la nature du crédit, qui recoupe trop le critère de risque. Supposons ainsi qu'un seul taux d'usure soit défini pour les catégories « véhicules neufs » et « véhicules d'occasion », la conséquence sera éventuellement l'accroissement des péréquations tarifaires (financement des crédits sur véhicules d'occasion *a priori* risqués par les crédits sur véhicules neufs), et certainement la cessation de la distribution de crédit sur véhicules d'occasion aux individus les plus risqués. Cette seconde option étant toujours au moins en partie retenue, le planificateur social aura atteint le but recherché, à savoir le rationnement du crédit distribué aux individus les plus risqués.

Si au contraire le but du taux d'usure est de lutter contre le pouvoir de négociation des prêteurs dans les franges non concurrentielles du mar-



ché, la définition des catégories de crédit doit être différente. Il faudra en quelque sorte définir un « juste prix » dans chaque frange du marché et sanctionner les prêteurs qui excéderaient ce juste prix en profitant de la faiblesse de la concurrence. Le « juste prix » étant défini selon le coût de production du crédit, il conviendra d'opérer toutes les segmentations qui recouvrent des différences de coût, liées aussi bien au risque qu'à la gestion. Les catégories de crédit devront donc être définies, non seulement en fonction du montant du crédit, mais aussi en fonction de la nature des biens financés, dans la mesure où la nature du crédit recoupe le risque encouru par le prêteur. Il convient cependant de distinguer plusieurs cas de figure analytiques :

Cas n°1 : seule la frange la plus risquée du marché est non-concurrentielle

Il est ici utile de distinguer deux sous-cas : celui où seul le niveau de risque agit sur le coût de production du crédit, et celui où d'autres facteurs déterminent ce coût.

Cas 1-1 : le coût du risque est le facteur déterminant du coût du crédit.

Si seule la frange la plus risquée est non-concurrentielle, et si seul le niveau de risque détermine le coût de production du crédit, une seule catégorie, et donc un seul taux d'usure, peut s'avérer suffisant. Ainsi, imaginons qu'il existe n franges de marché, indicées de 1 à n par ordre de risque croissant, et seul le marché n est supposé non concurrentiel. Imaginons que l'on puisse calculer un « prix juste » du crédit, basé sur le coût de production de ce crédit censé ne dépendre ici que du risque. Si on note r_i le juste prix du crédit dans le segment $i = 1, n$, on aura nécessairement $r_n > r_{n-1} > \dots > r_1$. Dans les segments 1 à $n-1$, la concurrence est censée empêcher le taux pratiqué de s'éloigner du prix juste calculé sur la base du coût de production. Il suffit donc d'imposer un taux d'usure universel U légèrement supérieur à r_n pour contrarier le pouvoir de négociation des prêteurs dans la frange la plus risquée. Ce taux d'usure ne « mordra » pas dans les segments de marché moins risqués mais limitera les abus de position dominante dans la frange non concurrentielle.

Cas 1-2 : le coût du crédit dépend du coût du risque et d'autres coûts.

Si seule la frange la plus risquée est non-concurrentielle, mais que le niveau de risque n'est pas le seul déterminant du coût de production du crédit, les conclusions diffèrent. Imaginons que le coût de production du crédit dépende non seulement du risque mais aussi de coûts de gestion proportionnellement plus importants quand le crédit est d'un faible montant. Il en résulte que le « prix juste » pour un crédit de faible montant peu risqué peut éventuellement dépasser le « prix juste » d'un crédit de montant élevé très risqué. Imaginons qu'il y ait deux types de montants de crédits : les petits crédits (exposant p) et les gros crédits (exposant g). Pour chaque type de montant, il y a n segments de marchés ($i = 1, n$). On aura donc $2n$ « justes prix » pour les $2n$ marchés :

$$r_1^p, r_2^p \dots r_n^p$$

$$r_1^g, r_2^g \dots r_n^g$$

$$\text{avec } r_i^p > r_i^g, \forall i$$

S'il n'existe qu'un seul taux d'usure pour tous les crédits, il sera soit fixé un peu au dessus de r_n^p , mais alors il sera incapable de lutter contre le pouvoir de négociation des prêteurs dans la frange risquée du marché des gros crédits, soit il sera fixé un peu au-dessus de r_n^g et dans ce cas, il interdira la distribution de petits crédits risqués, même si le marché des petits crédits risqués est concurrentiel. Ainsi, on montre que dans ce cas, il faut au minimum deux taux d'usure, un pour les crédits de petit montant et un pour les crédits de gros montant. Enfin, on a supposé ici qu'il n'y avait que deux catégories de montant. Dans la réalité, il faudra autant de taux d'usure qu'il y a de catégories pertinentes de montant. Dans le cas qui est présenté ici, il convient de segmenter le marché suivant le critère du montant mais il est inutile de le segmenter suivant le critère de risque, car on fait l'hypothèse que seule la frange du marché la plus risquée est non-concurrentielle. En revanche, dans la mesure où le coût de la ressource est une des composantes du coût du crédit et où les ressources longues sont normalement plus coûteuses que les ressources à court terme, il peut être pertinent de catégoriser les crédits selon leur échéance.

Cas n° 2 : la frange la plus risquée n'est pas la seule à être non-concurrentielle

Enfin, on peut imaginer que la frange la plus risquée du marché ne soit pas seule à être non-concurrentielle. Si tel est le cas, alors il faudra définir un taux d'usure pour chaque frange de marché, afin d'éviter que le prix du crédit s'écarte trop d'un « juste » prix calculé en considération du coût de production du crédit. Il faut alors segmenter le marché du crédit à la fois selon des considérations de risque (ou de nature) du crédit et selon des critères de montant et/ou d'échéance. Remarquons que cette solution est avantageuse, car elle peut être appliquée même si les franges les moins risquées du marché sont concurrentielles. Dans ce cas, la segmentation selon le critère de risque est éventuellement inutile, mais elle n'est pas nuisible (à condition toutefois de bien définir le taux d'usure dans chaque catégorie) car la concurrence entre prêteurs assure que le seuil de l'usure ne sera jamais atteint. On a donc intérêt à segmenter le plus possible le marché du crédit, à condition que le but du taux d'usure soit bien de lutter contre un éventuel pouvoir de marché des prêteurs. Toutefois, plus le nombre de catégories de crédits est grand, plus la mise en application du processus est difficile, car les catégories risquent de se chevaucher et l'information perd sa lisibilité. D'une certaine manière, le raisonnement précédent trouve sa traduction empirique dans le dispositif belge relatif à l'usure (voir encadré n° 1).

Encadré n° 1 L'usure en Belgique

La loi du 12 juin 1991 applicable aux crédits à la consommation dispose que le taux annuel effectif global (TAEG) des contrats de crédit à la consommation ne peut excéder un plafond, fixé par arrêté royal au minimum tous les six mois. Le dispositif prévoit trois grandes catégories de crédit à la consommation, en fonction du type, du montant et de la durée du crédit concerné.

Tableau n° 1 : TAEG maxima pour la vente, le prêt à tempérament et tous les contrats de crédit, à l'exception du crédit-bail, pour lesquels les termes de paiement et les montants des termes restent généralement identiques pendant la durée du contrat (Arrêté royal du 17 mars 1997, taux inchangés depuis)

Montant de crédit	Jusqu'à 12 mois	De 13 à 24 mois	De 25 à 48 mois	Plus de 48 mois
Jusqu'à 20 000 BEF	25,5 %	24,0 %		
De 20 000 à 100 000 BEF	21,0 %	20,5 %		
De 100 001 à 400 000 BEF	17,0 %	16,5 %	15,5 %	
Plus de 400 000 BEF	14,0 %	13,0 %	12,5 %	12,0 %

Tableau n° 2 : TAEG maxima fixés pour le crédit-bail (Arrêté royal du 21 mars 1996, taux inchangés depuis)

Montant de crédit	Jusqu'à 12 mois	De 13 à 24 mois	De 25 à 48 mois	Plus de 48 mois
Jusqu'à 20 000 BEF	18,0 %	17,5 %		
De 20 000 à 100 000 BEF	16,0 %	15,5 %		
De 100 001 à 400 000 BEF	14,0 %	13,5 %	13 %	
Plus de 400 000 BEF	12,5 %	12,0 %	11,5 %	11,0 %

Tableau n° 3 : TAEG maxima fixés pour l'ouverture de crédit et tous les autres contrats de crédit à l'exclusion ce ceux visés aux deux tableaux précédents (Arrêté royal du 27 mars 1997, taux inchangés depuis)

Montant de crédit	Ouvertures de crédit avec support carte ayant une fonction dans l'octroi de crédit	Autres ouvertures de crédit	
		A durée déterminée	A durée indéterminée
Jusqu'à 50 000 BEF	19,0 %	13,5 %	14,0 %
Plus de 50 000 BEF	16,0 %	13,0 %	13,5 %



Enfin, remarquons que si le but du taux d'usure est de lutter contre le pouvoir de monopole des prêteurs, il existe un autre mécanisme alternatif à l'existence d'un (ou de plusieurs) taux d'usure, qui consiste à ne définir aucun taux d'usure *a priori* et à laisser les tribunaux décider après coup du caractère usuraire ou non d'un certain taux d'intérêt, en appréciant si le taux exigé était excessif ou pas. La législation sur le taux d'usure s'appuierait alors sur le droit de la concurrence (existence ou pas d'un pouvoir de monopole) et sur les textes de protection du consommateur. Cette solution n'a pourtant pas, généralement, la préférence des banquiers, qui redoutent l'incertitude que cette méthode ferait peser sur les contrats de prêts, ceux-ci pouvant être dénoncés après coup comme usuraires. Cependant, il est vraisemblable que cette incertitude n'existerait que durant une phase transitoire, le temps qu'une jurisprudence s'établisse qui guiderait l'action des banquiers. Plus grave est la préoccupation des consommateurs, qui craignent que le coût élevé et la lenteur de la justice ne rende illusoire tout recours devant les tribunaux.

Le taux de référence et l'écart à retenir

Une fois que l'on a défini le nombre de catégories de crédit, il faut pour chacune d'entre elles définir un taux de référence qui servira de base au calcul du taux d'usure, après application d'une certaine marge. Si on applique l'écart e au taux de référence r , le taux d'usure U sera alors déterminé par la formule $^2U = (1+e)r$.

Dans la vision du taux d'usure qui est celle d'Avio ou de Smith, c'est-à-dire dans une vision où le but de la législation est d'éviter que les agents les plus risqués n'aient accès au crédit, le taux de référence le plus indiqué semble être le taux débiteur pratiqué envers un emprunteur sans risque, c'est-à-dire le taux de base bancaire. C'est d'ailleurs ce que suggère Smith dans les développements cités plus haut. On peut même choisir comme taux de référence un taux hors marché du crédit, par exemple le taux de rendement des obligations d'Etat ; cette solution prévalait en France, avant l'entrée en vigueur de la réforme de 1989 (voir encadré n° 2).

Encadré n°2 L'usure en France

Aux termes de la loi du 28 décembre 1966, dans sa rédaction antérieure à la modification apportée par la loi du 31 décembre 1989, était usuraire tout crédit dont le taux effectif global était supérieur au moins élevé de deux taux butoirs :

- le taux effectif moyen pratiqué au cours du trimestre précédent, majoré de 25 % ;
- le double du taux moyen des obligations émises au cours du semestre précédent par des sociétés privées.

En pratique, le double du taux moyen obligataire fut le plus souvent utilisé, bien qu'à certaines périodes, la première limite ait été effective. Néanmoins, pour certaines catégories de crédit, le taux plafond s'est parfois avéré trop contraignant pour permettre aux prêteurs d'assumer un niveau de risque quelconque. Étant donné cette contrainte, le législateur avait ouvert la possibilité de majorer ce taux par des perceptions forfaitaires fixées par le ministre chargé de l'Économie, après avis du Conseil national du crédit. À partir de 1986, cette possibilité est utilisée systématiquement, de sorte que l'information était devenue moins transparente, et partant, la comparabilité des taux plus délicate.

Pour pallier ces inconvénients, une réforme proposée par la secrétaire d'État à la Consommation, et adoptée par le Parlement (article 29 de la loi du 31 décembre 1989), fixe de nouvelles dispositions relatives à l'usure. Entrées en vigueur le 1^{er} juillet 1990, après arrêté du ministre chargé de l'Économie après avis du Conseil national du crédit, le nouveau système définit différentes catégories de crédit et un plafond différencié pour chaque catégorie.

S'agissant des prêts aux entreprises, il existe cinq catégories de crédit :

- les prêts consentis en financement d'achats ou de ventes à tempérament
- les découverts en comptes
- les autres prêts d'une durée initiale inférieure ou égale à 2 ans
- les prêts d'une durée initiale supérieure à 2 ans à taux fixe
- les prêts d'une durée initiale supérieure à 2 ans à taux variable

S'agissant des prêts aux particuliers, le dispositif distingue les prêts immobiliers et les crédits de trésorerie. Les premiers sont ventilés en :

- prêts relais
- prêts à taux fixe
- prêts à taux variable

tandis que les seconds se répartissent en trois catégories :

- prêt d'un montant inférieur ou égal à 10 000 francs
 - découverts, prêts permanents et financement d'achats ou de ventes à tempérament d'un montant supérieur à 10 000 francs
 - prêts personnels et autres prêts d'un montant supérieur à 10 000 francs.
- Les plafonds d'usure sont alors définis en référence aux taux moyens pratiqués par les établissements pour chaque catégorie. Le taux d'usure est fixé à quatre tiers du taux effectif global moyen pratiqué au cours du trimestre précédent. Par ailleurs, le système des perceptions forfaitaires est supprimé. Toutes les commissions obligatoires connexes à l'opération de prêts sont exprimées en incidence sur les taux, et sont ajoutées au taux d'intérêt « pur » pour former le taux d'intérêt effectif global (TEG).



L'écart e sera alors défini comme le niveau de risque « acceptable », c'est-à-dire qu'il définira jusqu'à quel point la société accepte de prêter aux agents plus risqués. Eventuellement, cet écart pourra être plus large lorsque le montant du crédit est plus petit, afin de prendre en compte l'incidence sur le taux d'intérêt des coûts de gestion des petits crédits.

Dans la vision « scolastique », c'est-à-dire celle où le taux d'usure est censé éviter que, dans certains segments de marché, les prêteurs n'abusent de leur pouvoir de monopole pour exiger un prix excédant le prix « juste », la référence au taux de base bancaire devient impossible. En effet, il faudrait alors que pour chaque catégorie de crédit, on définisse un écart au taux de base bancaire différent, prenant en compte les répercussions sur le coût du crédit non seulement des coûts de gestion mais aussi et surtout des coûts liés au risque pour le type de prêt considéré. Même si un tel calcul était réalisable à une date donnée sur la base d'une expertise très poussée, il est probable que les données concernant les coûts liés au risque pour un crédit donné sont évolutives, et donc qu'elles devraient être mises à jour très régulièrement. En résumé, il est hasardeux de fonder une législation sur l'usure sur le taux de base bancaire. La solution la plus simple consistera donc à observer le taux moyen pratiqué pour une catégorie de crédit à la période antérieure, et de fixer le taux d'usure en fonction de ce taux. Si on retient e comme écart, la formule sera alors :

$$(1) U_t = (1 + e)r_{t-1}$$

où r_{t-1} est le taux moyen à la date $t-1$ et U_t le taux d'usure à la date t . Tel est l'esprit de la réforme opérée en France en 1989 (voir encadré n° 2).

Il reste alors à définir l'écart e et la périodicité t . L'écart peut être fixe, suffisamment élevé pour prendre en compte d'une part la dispersion des taux au sein de la catégorie (un certain écart par rapport au taux moyen de la catégorie est en effet normal et ne doit pas être sanctionné) et d'autre part la possible évolution des composantes du coût de production du crédit d'une période à l'autre (le taux d'usure étant nécessairement décalé d'une période par rapport au taux moyen, il faut prendre en compte le fait que les conditions peuvent évoluer d'une date à l'autre). Mais on a souligné un danger dans ce processus de détermination du taux d'usure, connu sous le nom d'effet « d'échelle de perroquet ». L'idée est que si, dans une catégorie, les prêteurs se comportent comme un oligopole, ils peuvent « coller » leurs taux débiteurs au taux d'usure, de sorte que le taux moyen à la date $(t-1)$ soit égal au taux d'usure. En agissant ainsi, ils multiplient la valeur du taux d'usure par $1+e$ à chaque période et à terme réussissent à s'affranchir totalement de cette restriction légale. Une première manière de remédier à cet inconvénient est de s'assurer que les taux d'intérêt ne collent pas systématiquement au taux d'usure. Ce type de contrôle est assez facile à mener et devrait être assez efficace. Cependant, on peut aussi préférer un mode de détermination de l'écart au taux de référence qui prenne en compte la possibilité d'un comportement collusif des prêteurs.

Une première proposition dans ce sens a été faite par Kessler (1987). Il s'agit de poser $e = z\sigma$ où σ est l'écart-type de la distribution des taux passés et z une constante. L'avantage de cette méthode est qu'en cas de comportement collusif, σ tend vers zéro et donc l'écart e s'annule. De ce fait, le taux d'usure en t sera égal au taux moyen en $t-1$ et la tentative de se débarrasser de la contrainte légale du taux d'usure sera sans succès. Cependant, cette méthode a le défaut de mettre l'accent sur la dispersion des taux, plutôt que sur leur tendance à coller au taux d'usure. Ainsi, supposons qu'en ($t-1$) le coût de production d'une certaine nature de crédit d'un certain montant suppose un taux d'intérêt au minimum égal à 5 %. Le taux d'usure à cette période est par exemple fixé à 15 %. Imaginons que la concurrence soit si rude à cette date que toutes les entreprises pratiquent le taux minimum possible, c'est-à-dire 5 %. A la période suivante, le taux d'usure sera nécessairement égal à 5 %, car σ sera égal à zéro (la dispersion des taux passés égale à zéro), d'où $e=0$, quel que soit z , et donc $U = r_{t-1} = 5$ %. Imaginons maintenant que suite à une légère montée des risques, le taux minimum que peut pratiquer un établissement de prêt, étant donné la nature de ses coûts, devienne en t légèrement supérieur à 5 %. Il en résulte qu'aucun établissement de prêt ne pourra accorder de crédit en t , ou éventuellement, les établissements pratiqueront tous un taux égal au taux d'usure, en faisant des pertes. Mais à la période suivante, le taux d'usure sera toujours à 5 % et il faudra attendre une baisse des risques pour retrouver des profits !... On a donc ici une « échelle de perroquet inversée », où un comportement à la baisse des taux, s'il s'accompagne d'une dispersion nulle (qui peut être l'effet d'une forte concurrence entre établissements), devient irréversible.

Une deuxième proposition peut alors être avancée, qui insiste sur la propension des taux d'intérêt à coller au taux d'usure. Elle consiste à utiliser le rapport, Q_3/U_{t-1} où Q_3 est le troisième quartile de la distribution des taux débiteurs (c'est-à-dire le taux d'intérêt qui laisse le quart de la distribution des taux au-dessus de lui) et U_{t-1} est le taux d'usure à la période précédente. Dans une étude statistique menée entre juillet 1990 et décembre 1991, on obtenait les résultats suivants pour cette statistique :

Q_3/U_{t-1}	1990.4	1991.1	1991.2	1991.3	1991.4
Catégorie 1	0,936	0,911	0,927	0,895	0,909
Catégorie 2	0,880	0,870	0,862	0,860	0,858
Catégorie 3	0,844	0,848	0,821	0,818	0,817
Catégorie 4	0,787	0,996	0,843	0,742	0,817
Catégorie 5	0,812	0,818	0,778	0,805	0,779
Catégorie 6	0,846	0,877	0,774	0,806	0,767

Guide de lecture : au quatrième trimestre 1990, 25 % des taux pratiqués par les établissements de crédit, pour les crédits de catégorie 1, étaient compris entre 93,6 % et 100 % du taux d'usure.

On peut imaginer un système déterminant l'écart e en fonction de Q_3/U_{t-1} , par exemple $e = z \left[1 - Q_3/U_{t-1} \right]$. Le taux d'usure d'une catégorie donnée est déterminé selon la formule :

$$(2) \quad U_t = \left[1 + z \left[1 - Q_3/U_{t-1} \right] \right] \bar{r}_{t-1}$$

Ainsi, si les taux collent au taux d'usure, c'est-à-dire que les taux du quart supérieur de la distribution des taux sont égaux à U_{t-1} , alors Q_3/U_{t-1} est égal à 1 et $e = 0$, quel que soit z . En revanche, dans le cas mentionné supra où les taux « collent » au plancher, c'est-à-dire où la concurrence pousse les établissements à pratiquer le taux le plus bas possible, Q_3 sera égal au taux moyen (égal à 5 % dans l'exemple cité) et le taux d'usure sera égal en t à $U_t = \left[1 + z \left[1 - Q_3/U_{t-1} \right] \right] \bar{r}_{t-1}$, soit dans notre exemple $U_t = \left[1 + \frac{2z}{3} \right] 5 \%$. Ce mécanisme évite donc l'échelle de perroquet inversée du mécanisme antérieur. On pourrait objecter que la détermination du taux d'usure repose sur une formule complexe, difficilement accessible aux consommateurs. L'objection ne nous semble pas recevable : ce qui importe, c'est la lisibilité des taux d'usure, non celle de leur mode de calcul³.

Ce mécanisme conserve un inconvénient. En cas de retournement conjoncturel se traduisant par une brusque remontée des taux directeurs, le taux de l'usure « mord » de manière excessive. En effet, ne pouvant pas répercuter la hausse du coût des ressources sur les taux débiteurs sans buter sur le taux de l'usure, les établissements de crédit sont contraints de rationner le crédit, alors même qu'une hausse des taux débiteurs ne les exposerait pas à l'antisélection. Pour surmonter ce biais, on pourrait envisager des révisions plus fréquentes du taux d'usure. Outre leurs coûts, de telles révisions brouilleraient l'information fournie aux consommateurs. Une manière simple de résoudre ce problème transitoire serait d'amender la formule (2) pour imposer une valeur minimale du taux d'usure, selon la formule :

$$(3) \quad U_t = \text{Min} \left[k, \left[1 + z \left[1 - Q_3/U_{t-1} \right] \right] \bar{r}_{t-1} \right]$$

où k et z sont deux constantes. Une formule alternative pourrait consister à inclure dans le taux d'usure, un taux fixe :

$$(4) \quad U_t = k + \left[1 + z \left[1 - Q_3/U_{t-1} \right] \right] \bar{r}_{t-1}$$

Mais à la différence de la formule (3), cette formule n'évite pas l'échelle de perroquet. Dès lors, la formule (3) semble préférable. Reste



à déterminer les valeurs optimales de k et z , qui pourraient résulter d'une négociation entre pouvoirs publics, établissements de crédit et usagers. A titre illustratif, si le rapport $Q_3/U_{t,1}$ est proche de 85 % (hypothèse vérifiée au début des années 1990, voir Baudassé et al (1992)), choisir z égal à 2 assurerait une transition « douce » entre le dispositif actuel et le dispositif préconisé par la formule (3). Par ailleurs, même si le coût de la ressource devient quasi nul, les taux débiteurs incorporent des coûts incompressibles (coûts opératoires, coûts de la réglementation prudentielle, marge). Dès lors, on pourrait fixer k égal à 5 %.

*LES EFFETS DE REPORT DES LÉGISLATIONS
ANTI-USURAIRES : QUAND LA PROTECTION DES
EMPRUNTEURS FRAGILES S'AVÈRE CONTREPRODUCTIVE...*

Parmi les arguments théoriques invoqués pour prohiber l'usure, figurent les externalités négatives suscitées par le surendettement éventuel des populations les plus fragiles (Avio, 1973). Interdire aux établissements bancaires de prêter à des conditions usuraires protège les emprunteurs les plus risqués de l'exclusion bancaire, économique et sociale. Par ailleurs, la législation anti-usuraire a une fonction d'assurance sociale : des individus soumis à des variations aléatoires de richesse peuvent transférer à moindre coût des richesses entre les états favorable et défavorable de la nature (Glaeser et Scheinkman, 1998).

Cependant, ces deux arguments reposent sur une hypothèse implicite ou explicite, à savoir l'incomplétude des marchés. Parce que les marchés sont supposés incomplets, certaines transactions ne peuvent pas se réaliser. Cette hypothèse est explicite lorsque les lois anti-usuraires sont perçues comme une assurance sociale. S'il existe des mécanismes marchands d'assurance contre les risques financiers, l'argument développé par Glaeser et Scheinkman ne tient plus. Lorsque l'usure est prohibée en raison des externalités négatives qu'elle engendre, l'incomplétude des marchés n'est pas supposée *ex ante*, mais existe *ex post*. La législation anti-usuraire protège certes contre l'exclusion liée au surendettement. Mais elle empêche l'emprunteur rationné d'acquérir des biens de consommation ou des biens immobiliers. Implicitement, ce raisonnement suppose que l'individu concerné ne peut financer ses achats sur d'autres marchés. Or le rationnement sur le marché du crédit n'entraîne pas nécessairement le rationnement sur le marché des biens, s'il existe des moyens alternatifs pour financer sa consommation ou son logement. Théoriquement et empiriquement, on peut concevoir des mécanismes optionnels qui « complètent » les marchés standard de crédit. Ainsi, la location avec option d'achat, pratique financière largement répandue dans les pays anglo-saxons, a suscité un débat exacerbé en France en 1996 (voir encadré n° 3).

Encadré n° 3

Crazy George's, l'histoire d'un échec de la location avec option d'achat auprès des consommateurs français.

Rappelons l'affaire en quelques mots. Le 9 novembre 1996, l'enseigne Crazy George's, filiale du groupe britannique Thorn, ouvre son premier magasin d'ameublement et d'électroménager à Bobigny, ville francilienne comptant 67 % de logements sociaux et 7 % de ménages percevant le RMI. Cette enseigne, spécialisée dans la location avec option d'achat, permet l'acquisition de biens sur 3 ans maximum, contre versement d'un loyer mensuel modeste en valeur absolue, mais important lorsqu'il est rapporté à la valeur d'acquisition au comptant. Par exemple, un réfrigérateur acheté comptant 3 874 francs revient à 8 580 francs lorsqu'il est acquitté par loyers hebdomadaires de 55 francs pendant 3 ans. Les contrats sont en général conclus pour 3 ans, avec des loyers payables chaque semaine au magasin. Outre les justificatifs traditionnellement demandés dans les opérations de crédit, le vendeur exige des garanties initiales : si le client doit prouver qu'il a une source de revenus, et pas nécessairement des revenus d'activité (retraite, RMI, allocations chômage, allocations familiales...), le vendeur demande à pouvoir contacter deux membres de la famille et trois de l'entourage. La marchandise n'est pas disponible à la signature du contrat : l'examen du dossier nécessite 48 heures minimum pour un article, auxquelles s'ajoute un délai légal de rétractation de *trois* jours après la signature du contrat. A tout moment, le client peut renoncer au versement des loyers et interrompre ainsi son contrat sans frais ni pénalités : dans ce cas, la marchandise doit être restituée au magasin « en bon état », mais le client conserve les droits acquis sur le bien pendant 12 mois.

Après avoir fermé ses portes pendant 2 semaines pour modifier son système d'information et d'étiquetage suite à une enquête de la Direction générale de la consommation de concurrence et de la répression des fraudes, le magasin connaît une activité que ses dirigeants considèrent comme soutenue au bout d'un an. Les chiffres disponibles font état de plusieurs centaines de contrats signés. Les acheteurs sont jeunes (36 ans de moyenne d'âge), locataires, et 60 % ont des revenus mensuels compris entre 4 000 et 8 000 francs (*La Tribune*, 1^{er} novembre 1997). Et si l'enseigne ouvre un second magasin au Havre en novembre 1997, le succès de la formule reste modeste par rapport au développement en Grande-Bretagne où 87 magasins ont ouvert en 4 ans.

Le 17 juillet 1998, le groupe Thorn annonce la fermeture des 2 magasins. Les clients en cours de location se voient offrir la possibilité



d'exercer la clause de rachat anticipée à des conditions moins pénalisantes que ne le prévoient les contrats initiaux. Ces fermetures sont justifiées par « un contexte commercial moins favorable que prévu, qui nécessiterait sur plusieurs années un investissement supérieur à ce que le groupe peut assurer avant d'atteindre la rentabilité souhaitable » (*La Tribune*, 20 juillet 1998).

Alors que la législation française plafonne les taux d'intérêt sur les opérations de crédit, la location avec option d'achat relève de la liberté tarifaire. Ainsi, même si le taux d'intérêt implicite des opérations de LOA pratiquées par Crazy George's s'élevait à 40 %, tandis que les taux débiteurs des opérations de crédit finançant l'acquisition de biens analogues avoisinaient 20 %, il échappait au contrôle des autorités monétaires.

La législation sur l'usure, en tant que protection des emprunteurs les plus fragiles, révèle ses limites. Elle élimine les externalités négatives liées au surendettement des personnes les plus risquées qui sont placées devant une alternative : ne plus consommer, ou consommer à un prix très supérieur au prix comptant. Dans les deux cas, il n'est pas certain que l'exclusion ne s'en trouve pas renforcée. Comment sortir alors du dilemme ?

Le modèle théorique de Glaeser et Scheinkman, ainsi que la fermeture effective de l'enseigne Crazy George's en France, montrent que la croissance économique et la réduction de l'incertitude sur les revenus futurs desserrent les contraintes sur le marché du crédit. Si Crazy George's n'a pas eu les résultats commerciaux escomptés, c'est parce que la clientèle visée a vu son pouvoir d'achat anticipé s'accroître, mais aussi parce que la législation sur l'usure a vraisemblablement agi « par ricochet ». Certes, certains consommateurs ont accepté de payer le prix fort pour des biens de première nécessité (literie, électroménager « blanc »), mais la plupart ont eu conscience que, pour les biens « de luxe », le prix à payer pour n'être pas exclu de la consommation était trop élevé.

Il n'en demeure pas moins que l'exclusion du marché du crédit, si elle n'a pas entraîné un report massif sur le marché de la location avec option d'achat dans ce cas particulier, est susceptible d'induire de tels reports. D'ailleurs, le législateur belge a opté pour l'inclusion de la LOA dans le dispositif législatif visant à prévenir l'usure (voir encadré n°1).

Reste que la LOA est plébiscitée en Grande-Bretagne où le réseau Crazy George's continue de se développer. Soulignons enfin, que d'autres enseignes qui gravitent dans le « commerce alternatif », connaissent, elles, une activité croissante. Ainsi, l'éviction du marché du crédit n'a pas entraîné en France de report sur le marché de la location avec option d'achat, mais un report sur le marché des biens d'occasion.



Légiférer sur l'usure est une des plus anciennes pratiques économiques du monde. A ce titre, on a tendance à en oublier la justification et à l'accepter comme une tradition désuète que l'on respecte tant qu'elle ne nous gêne pas trop. Pourtant, l'opportunité du taux d'usure peut et doit être analysée à la lumière de la théorie économique. La littérature trouve plusieurs motifs à la définition d'un taux plafond. Certains de ces motifs (insuffisante incitation à investir, nécessité d'une assurance sociale) ne justifient la fixation d'un taux débiteur maximum que dans des économies traditionnelles où d'autres mécanismes plus efficaces n'existent pas. En revanche, d'autres motifs, comme l'existence d'externalités négatives associées à la distribution de crédit dans les franges les plus risquées de la population ou l'imperfection de la concurrence entre prêteurs sur ce même segment risqué du marché, légitimeraient la définition d'un seuil de l'usure dans le cadre des économies contemporaines. On peut ne pas adhérer à ces arguments, et donc conclure à l'inutilité des législations imposant un maximum aux taux débiteurs. Cependant, si on supprime la législation sur l'usure, il est légitime que les consommateurs demandent, à défaut d'être protégés par le mécanisme en vigueur, à voir les contrats de crédit soumis aux règles plus générales qui protègent les consommateurs. Les tribunaux devraient alors décider des cas dans lesquels les contrats de crédit ont été souscrits à des conditions acceptables du point de vue de la concurrence entre prêteurs et de l'information des consommateurs, voire même des cas où la volonté de l'emprunteur a été forcée par une pratique commerciale trop agressive. Il est probable qu'une telle évolution ne satisferait ni les consommateurs ni les établissements financiers.

Si on accepte au contraire que l'existence d'un seuil usuraire est économiquement justifiée, il faut évidemment baser les modalités de la loi sur ses fondements théoriques. C'est ce que nous avons tenté de faire dans cet article. Les problèmes concrets que l'on se pose lorsqu'il s'agit de légiférer sur l'usure sont le nombre de taux plafonds et la définition des catégories de crédit (chaque catégorie distincte se voyant appliquer un taux d'usure différent), et au sein de chaque catégorie la formule de calcul du taux plafond. Globalement, il ressort de notre analyse que la définition des catégories de crédit ne devrait pas prioritairement se fonder sur une segmentation par le risque du crédit mais plutôt par le montant et l'échéance de celui-ci. C'est en quelque sorte la solution retenue en Belgique, qui nous paraît assez satisfaisante du point de vue théorique. Par ailleurs, le mode de calcul du taux d'usure semble pouvoir être perfectionné. Un mode de calcul compliqué ne nous semble pas nuire à la lisibilité de la législation, dans la mesure où les taux d'usure sont calculés et publiés par les autorités compétentes et où ni les prêteurs ni les consommateurs n'ont besoin de faire eux-mêmes le calcul. A cet égard, la

comparaison avec l'impôt sur le revenu des personnes physiques est éclairante. Afin de tenir en compte les multiples considérations pertinentes, cet impôt est d'un calcul complexe, mais peu de gens seraient disposés, sous prétexte de simplification, à instituer un impôt proportionnel ou forfaitaire. Essentiellement, les considérations à prendre en compte dans ce calcul sont les suivantes. Du point de vue des consommateurs, la crainte est celle d'un effet « échelle de perroquet » par lequel les prêteurs pourraient indéfiniment augmenter le taux d'usure en collant au plafond des taux. L'analyse de cet effet nous amène à recommander une formule utilisant le rapport Q_3/U , qui mesure précisément la tendance qu'ont les taux débiteurs à coller au plafond. Du point de vue des prêteurs, le danger est celui de ne pas disposer d'une marge de manœuvre suffisamment grande en cas d'une soudaine augmentation du coût de la ressource. En effet, dans le mécanisme actuel, le taux d'usure est le taux moyen de la période précédente augmenté d'un tiers. En période de taux débiteurs faibles et en cas d'une soudaine augmentation du coût de la ressource, cette marge d'un tiers du taux moyen de la période précédente peut se révéler trop étroite. Pour pallier cette difficulté sans pour autant oublier la nécessité de lutter contre un éventuel effet d'échelle de perroquet, nous proposons de fixer un taux d'usure minimum au-dessous duquel la formule précédemment évoquée ne s'appliquera plus.

182

En somme, notre article propose une meilleure prise en compte de la théorie économique dans la pratique légale. Cette plus grande intégration n'aboutit pas à une « technocratisation ». Au contraire, nous proposons de simplifier la segmentation des catégories de crédits. Dans notre proposition, le mode de calcul du seuil de l'usure est légèrement plus complexe, parce qu'il doit éviter l'effet d'échelle de perroquet, mais cette complexité n'altère pas la lisibilité du dispositif, puisque la formule de calcul n'est pas affichée et que seuls les taux, déjà calculés, le sont. Enfin, l'idée d'un seuil de l'usure minimum, simple et intuitive, peut suffire à rassurer les prêteurs quant aux conditions de la distribution du crédit, sans s'opposer aux inquiétudes légitimes des consommateurs. Le niveau de ce seuil, ainsi que d'autres paramètres techniques, ne peuvent pas être définis par des considérations théoriques mais doivent être l'objet d'une négociation entre professionnels et usagers.

NOTES

1. Cf. De Roover (1971), D. Friedman (1987), Lapidus (1987), (1991), Méritz (1971)
2. On pourrait postuler que le taux d'usure n'est pas proportionnel au taux de référence, soit une formule plus générale du type $U = f(r)$.
3. De la même manière, le mécanisme d'imposition sur le revenu repose sur des calculs très complexes, mais cette complexité est la contrepartie de la prise en considération de multiples critères d'efficacité et d'équité. Un impôt forfaitaire serait ainsi très simple, très intelligible... mais probablement rejeté par la grande majorité des contribuables !

BIBLIOGRAPHIE

- AVIO, K. (1973) : « An Economic Rationale for Statutory Interest Rate Ceilings », *Quarterly Review of Economics and Business*, Autumn.
- AVIO, K. (1974) : « On the Effects of Statutory Interest Rate Ceilings », *Journal of Finance*, December.
- AVIO, K. (1975) : « Economic Rationale for Statutory Interest Rate Ceilings: Reply », *The Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 15, n°2, pp 111-113.
- BAUDASSÉ, T. (1993) : « L'opportunité du taux d'usure », *Revue d'économie financière*, N°25, Été, pp 193 - 208.
- BAUDASSÉ, T, BELLANDO, R., LAVIGNE, A et PARDO, C. (1992) : *La réforme de la législation sur l'usure : un premier bilan*, Rapport pour le Conseil National du Crédit, Direction des Journaux Officiels, Décembre.
- BLITZ, R. et LONG, M. (1965) : « The Economics of Usury Regulation », *Journal of Political Economy*, December.
- BRUCKER, E. (1977) : « Usury Legislation and Market Structure: an Alternative Approach », *Journal of Finance*, September.
- CRAFTON, S.M. (1980) : « An Empirical Test of the Effects of Usury Laws », *Journal of Law and Economics*, April.
- DE ROOVER, R. (1971) : *La pensée économique des scolastiques*, Librairie J. Vrin, Paris.
- DURKIN, T. A. (1974) : « More on an Economic Rationale for Statutory Interest Rate Ceilings », *The Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 14, n°3, pp. 95-104.
- Federal Reserve Bank of Chicago (1999) : « Controlling Interest. Are ceilings on interest rates a good idea? », mimeo disponible sur internet : www.frbchi.org/pubs-speech.
- FRIEDMAN, D. (1987) : entry « Just Price » in *New Palgrave Dictionary*.
- GLAESER, E et SCHEINKMAN, J. (1998) : « Neither a Borrower nor a Lender be: an Economic Analysis of Interest Restrictions and Usury Laws », *Journal of Law and Economics*, 41 (1), Avril, pp 1-36.
- GOUDZWAARD, M. (1968) : « Rate Ceilings, Loan Turndowns and Credit Opportunities », *Western Economic Journal*, December.
- GREER, D. (1974) : « Rate Ceilings, Market Structure and the Supply of Finance Company Personal Loans », *Journal of Finance*, December.
- GREER, D. (1975) : « Rate Ceilings and Loan Turndowns », *Journal of Finance*, December.
- JADLOW (1975) : « Economic Rationale for Statutory Interest Rate Ceilings: comment », *The Quarterly Review of Economics and Business*, vol 15, n°2, pp 104-110.
- JADLOW (1977) : « Adam Smith on Usury Laws », *Journal of Finance*, 32 (4), septembre, pp 1195-1200.
- JAFFEE, D. et MODIGLIANI, F. (1969) : « A Theory and Test of Credit Rationing », *American Economic Review*, December.
- JAFFEE, D.M. et RUSSEL, T. (1976) : « Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing », *Quarterly Journal of Economics*, pp. 651-666.
- KESSLER, D. (1987) : « Is There an Optimal Usury Law », mimeo, *FREF*.
- KEYNES, J.M. (1985) : *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.
- LAPIDUS, A. (1987) : « La propriété de la monnaie : doctrine de l'usure et théorie de l'intérêt », *Revue Economique*, n°6, Novembre.
- LAPIDUS, A. (1991) : « Le cœur et les mains : le rôle de l'information dans la doctrine médiévale de l'usure », *Economies et Sociétés* 25 (5), Mai, pp 31-60.
- McNULTY, J.E. (1980) : « A Reexamination of the Problem of State Usury Ceilings : the Impact in the Mortgage Market », *Quarterly Review of Economic Business*, Spring.
- MELTZ, J. (1971) : « Some Further Reassessment of the Scholastic Doctrine of Usury », *Kyklos* 24 (3), pp 473-492.
- MILL, J. S. (1969) : « *Principles of Political Economy* », Augustus M. Kelley Publishers, New York.
- NATHAN, H. (1980) : « Economic Analysis of Usury Laws », *Journal of Bank Research*.
- PETERSON, R. (1983) : « Usury Laws and Consumer Credit: A Note », *Journal of Finance*, September.
- PHAUP, D. et HINTON, J. (1981) : « The Distributional effects of Usury Laws: some empirical evidence », *Atlantic Economic Journal*, September.
- SMITH, A. (1950) : *Adam Smith, textes choisis*, Paris, Dalloz.



- SPIEGEL, H.W. (1987) : entry « Usury » in *New Palgrave Dictionary*.
- THUROW, L. (1971) : « The Income Distribution as a Pure Public Good », *Quarterly Journal of Economics*, pp. 327-336.
- VILLEGAS, D.J. (1982) : « An Analysis of the Impact of Interest Rate Ceilings », *Journal of Finance*, September.
- VILLEGAS, D.J. (1989) : « The Impact of Usury Ceilings on Consumer Credit », *Southern Economic Journal*, July.
- WOLKEN, J.D. et NAVRATIL, F.J. (1981) : « The Economic Impact of the Federal Credit Union Usury Ceilings », *Journal of Finance*, December.

