

Comité des mesures en matière de consommation

Groupe de travail sur le marché parallèle du crédit à la consommation

Résumé du rapport sur les

options de crédit abordables pour les consommateurs vulnérables

Recherche menée par M. Jerry Buckland

Septembre et octobre 2009

En août 2009, le CMC a demandé à M. Jerry Buckland¹ d'étudier la question des options de crédit abordables pour les consommateurs vulnérables. L'étude consistait à trouver des solutions à divers produits de crédit secondaires, dont les prêts sur salaire, les cartes de crédit à risque et les prêts sur gages.

Le présent document résume le rapport de M. Buckland et présente une version abrégée de son analyse des résultats et la version intégrale des conclusions de sa recherche. Une liste de tous les programmes et services étudiés figure à la fin du document.

La recherche est terminée, et le résumé ci-dessous est présenté à titre d'information.

1. Résumé de la recherche

Le rapport dresse une liste des approches adoptées au Canada, en Australie, en Belgique, en Allemagne, en France, au Royaume-Uni et aux États-Unis pour :

- offrir aux consommateurs des solutions abordables aux petits prêts à court terme et à coût élevé (p. ex. prêts sur salaire);
- encourager les institutions financières traditionnelles à offrir de telles options de crédit.

La recherche dont il est question dans le rapport a été menée d'août à octobre 2009. M. Buckland a examiné la documentation pertinente et a communiqué avec divers intervenants directement liés à certains des programmes et services décrits ici.

M. Buckland a découvert dans les pays visés un nombre considérable de services de crédit abordables pour les consommateurs vulnérables. Le nombre et la taille des services ou des programmes étaient les plus importants aux États-Unis, en Australie et au Royaume-Uni; la Belgique, la France et le Québec disposaient d'un nombre moyen de programmes et services; le

¹ Jerry Buckland, Ph.D., est professeur agrégé en études du développement international au Menno Simons College de l'Université de Winnipeg. Les intérêts de M. Buckland et ses domaines d'enseignement touchent les services de microfinancement et la pauvreté, le développement rural et la sécurité des aliments, les organisations non gouvernementales et le développement communautaire.

Canada, outre le Québec, et l'Allemagne étaient les pays où on comptait peu de services à cet égard.

M. Buckland définit le consommateur vulnérable comme un citoyen qui dépend du marché dans une certaine mesure, mais qui n'a aucun pouvoir économique, social ou politique direct ou indirect devant le fournisseur de services de crédit. Selon lui, il semble exister deux types de prêts personnels dans la catégorie générale des options de crédit abordables pour les consommateurs vulnérables :

- ***Le microcrédit social pour particuliers*** – Ces prêts sont souvent offerts dans le cadre de programmes ayant des objectifs socioéconomiques et peuvent fournir :
 - a) un montant important (de 1 000 \$ à 4 000 \$) en Australie, en Belgique et en France;
 - b) un montant inférieur (de 500 \$ à 1 000 \$) au Québec et au Royaume-Uni.

Ces prêts sont accompagnés de modalités généreuses (taux d'intérêt faible, taux annuel en pourcentage – TAP – de 0 à 10 p. 100 et longue période de remboursement – de 1 à 3 ans) et offerts en collaboration avec une institution financière (IF) et un organisme sans but lucratif ou gouvernemental. Ces services ne couvrent pas leurs coûts; c'est pourquoi des ressources supplémentaires sont recherchées ailleurs, souvent auprès de sociétés d'État et d'organismes sans but lucratif.

- ***Le microprêt personnel*** – Cette option de crédit ressemble davantage au prêt sur salaire et est généralement offerte par une IF, avec des modalités semblables à celles accompagnant les autres produits de crédit traditionnels (p. ex. cartes et marges de crédit), dont des TAP allant de 11 à 36 p. 100 et des montants de 50 \$ à plus de 5 000 \$ (les montants de 100 \$ à 1 000 \$ sont les plus courants). Dans certains cas, ce type de prêt ressemble au prêt sur salaire de deux semaines, mais la période de remboursement peut être plus longue (p. ex. de 3 à 12 mois). L'IF peut offrir ces prêts de façon à couvrir ses coûts ou, dans le cadre d'une analyse de rentabilisation, à attirer de nouveaux clients sur place afin qu'ils utilisent des services bancaires qui rapportent davantage (p. ex. la pratique du prix d'appel). Ces prêts sont offerts par diverses banques et caisses d'épargne et de crédit aux États-Unis et par la National Australian Bank (NAB) dans le cadre de son programme pilote de petits prêts.

2. *Résumé de l'analyse du rapport*

Dans l'ensemble, les données sur les deux catégories de prêts montrent qu'il existe de nombreux produits différents plus intéressants que les prêts sur salaire et les autres options de crédit similaires. Pour ce qui est des services offerts en partenariat avec un organisme sans but lucratif (p. ex. en Australie, au Québec, en Belgique et en France), les taux d'intérêt sont inférieurs à 10 p. 100. En ce qui a trait à la plupart des services offerts exclusivement par une IF, les TAP sont plus élevés, soit de 11 à 36 p. 100 (jusqu'à 120 p. 100 dans le cas d'une banque en particulier).

Le volume des prêts – le nombre de prêts et les montants consentis – diffère considérablement parmi les programmes examinés. En ce qui concerne les programmes de microcrédit social, certains affichent un petit volume, comme celui de Desjardins qui, depuis son lancement, a consenti 3 456 prêts représentant un montant de 2 M\$ et un peu plus de 1 000 prêts pour un total de 670 000 \$ au cours de la dernière année. Parmi les programmes australiens, mentionnons les prêts progressifs de l'ANZ Bank, soit environ 200 prêts évalués à près de 320 000 \$ (300 000 \$AUD) par année, et le service de prêts sans intérêt (NILS) représentant 5 500 prêts évalués à 4,3 M\$ (4 M\$AUD) par année. Le volume annuel d'un programme belge était d'environ 150 prêts, pour un montant de 714 000 \$ (450 000 €) par année.

Le volume des microprêts personnels diffère considérablement aussi. Le programme pilote de petits prêts de la NAB fournit chaque année 1 312 prêts, pour un montant total de 4,7 M\$ (4,4 M\$AUD). Les programmes américains vont de 37 prêts évalués à 22 500 \$ (20 700 \$US) par année à de 44 101 prêts évalués à 14,8 M\$ (13,6 M\$US) par année. Ces volumes sont probablement plus faibles que le volume de certaines banques participant au programme pilote de petits prêts de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), mais ces données ne sont pas disponibles.

Les périodes de remboursement des diverses options de crédit vont de deux semaines (comme un prêt sur salaire) à quatre ans. Habituellement, le crédit social est accompagné d'une période de remboursement plus longue, soit de un à trois ans. La période de remboursement des prêts personnels est plus courte, soit de deux semaines à 24 mois, mais elle dure en moyenne de trois mois à un an. Dans certains cas, le remboursement se fait en une fois, tandis que dans d'autres, plusieurs paiements sont effectués.

Nombreux sont les fournisseurs de tels services (des deux catégories) qui offrent aussi des services de counseling et d'éducation concernant l'établissement d'un budget et les finances personnelles. Dans certains cas, il s'agit d'une obligation (p. ex. le programme de Desjardins, Crédit social accompagné de Crédal Plus, Crédit solidaire du Crédit Agricole et les prêts progressifs de l'ANZ Bank). Parmi les 31 banques participant au programme pilote de la FDIC, 16 exigent un programme de sensibilisation des clients aux questions financières. D'autres organismes exigent qu'un programme de sensibilisation soit fourni à certains clients seulement (p. ex. ceux dont la cote de solvabilité est particulièrement faible). Ailleurs, ce programme est facultatif, comme dans le cadre du Direct Deposit Advance de Wells Fargo.

Il a été difficile d'obtenir de l'information sur le financement des programmes en raison notamment des préoccupations de certaines IF visées quant à leurs renseignements de nature exclusive. Un certain nombre de données sur les pertes sur prêts et les coûts d'ensemble étaient accessibles; par contre, seuls des énoncés qualitatifs sur la répartition des coûts étaient habituellement disponibles, et ceux-ci indiquaient généralement que le microcrédit présente des coûts plus élevés que les options de crédit plus courantes, car le personnel doit y consacrer plus de temps.

Les taux de défaillance ou de délinquance ainsi que les taux de radiation ou de perte sur prêts sont généralement tenus à un niveau acceptable pour les IF. Dans certains cas, les taux de défaillance étaient plus élevés que ceux des portefeuilles de prêts globaux des IF, tandis que les taux de perte sur prêts étaient similaires à ceux de leurs prêts personnels en général.

La recherche a permis de cerner divers modèles de financement utilisés pour les services de crédit. Il est généralement reconnu que les frais des services associés au crédit social pour particuliers ne sont pas suffisants pour couvrir les coûts. Par conséquent, les ressources de l'IF, du gouvernement ou de l'organisme sans but lucratif sont souvent mobilisées. En ce qui concerne les prêts personnels, l'objectif de l'autofinancement est plus courant, mais le nombre d'IF qui réussissent à atteindre cet objectif est inconnu. En effet, les documents sources ne disent pas tous la même chose quant à la capacité d'autofinancement de certains programmes.

Dans le cadre du programme pilote de la FDIC, certaines banques ont réussi à s'autofinancer ou même à générer des profits à leur service de prêts. Celles-ci sont dans des emplacements uniques qui leur donnent accès à un nombre important de nouveaux clients souhaitant profiter de leurs services. Cependant, l'autofinancement n'est pas l'objectif de la plupart des banques participant au programme pilote de la FDIC; les petits prêts sont considérés comme un produit d'appel permettant d'attirer de nouveaux clients qui finiront par utiliser des services bancaires plus lucratifs. Par contre, il a été constaté que certaines caisses d'épargne et de crédit ont réussi à couvrir les coûts de programme avec les frais. Mentionnons que toutes les IF participant au programme APPLE ont indiqué un revenu net positif.

Sans plus de détails sur les deux programmes, il est impossible d'expliquer avec précision les différences entre eux. Il existe toutefois des différences importantes entre les IF participantes² :

- Taille : Les IF participant au projet pilote APPLE sont plus petites que les banques faisant partie du programme pilote de la FDIC. Les IF participant à APPLE représentent de 2 à 285 M\$US en actif, et les IF participant au programme pilote de la FDIC, de 26 M\$US à 10 G\$US en actif.
- Période de remboursement des prêts : Pour ce qui est d'APPLE, la période de remboursement s'étend de 1 à 18 mois, avec une moyenne de 6 mois, tandis que les IF participant au programme pilote de la FDIC offrent en moyenne des périodes de remboursement de 12 mois pour les petits prêts et de 16 mois pour les prêts plus importants.
- Coûts d'emprunt : Les taux d'intérêt des IF participant à APPLE sont légèrement plus élevés (16 p. 100) que ceux des IF participant au programme pilote de la FDIC, et les deux tiers des IF participant à APPLE facturaient des frais supplémentaires, tandis que la moitié des IF participant au programme pilote de la FDIC faisaient de même.
- Emplacement : Selon les résultats du programme de la FDIC, peu d'IF offrant leurs services à des endroits où la proportion de personnes à faible revenu et d'immigrants est élevée font un profit avec leurs programmes. Par définition, les IF participant à l'APPLE, qui sont des caisses d'épargne et de crédit axées sur le développement communautaire, sont plus susceptibles que les banques à être installées à ces endroits.

En ce qui a trait aux deux catégories de prêts, d'après les données disponibles, la majorité des clients étaient de jeunes femmes adultes. Par contre, il faut interpréter ces données avec prudence puisqu'elles concernent des programmes dont la portée est limitée quant au nombre de clients.

² M. Buckland nous rappelle ici que les données sont limitées et qu'il faut donc les interpréter avec prudence.

3. *Conclusions de la recherche (texte intégral de l'analyse de M. Buckland)*

Il existe une diversité et un nombre surprenant d'options de crédit abordables pour les personnes vulnérables dans les sept pays visés par l'étude. Deux principaux types de services de prêts ont été cernés : le microcrédit social et le microprêt personnel. La recherche a permis de constater que les États-Unis offrent le plus grand nombre de programmes et services et sont suivis de l'Australie et du Royaume-Uni. La Belgique, la France et le Québec comptent un nombre moyen de programmes, et le Canada (outre le Québec) et l'Allemagne ont peu de tels services.

Le microprêt personnel est souvent offert exclusivement (ou avec l'aide limitée d'un organisme communautaire) par une IF, tandis que le microcrédit social constitue souvent une collaboration entre des IF, des organismes sans but lucratif et le gouvernement. Pour ce qui est du crédit social, l'IF et l'organisme communautaire se partagent habituellement les tâches. Les institutions financières travaillent en partenariat avec les organismes sans but lucratif pour élaborer des produits à l'intention de clients non traditionnels, elles fournissent généralement le service et elles assument parfois les coûts d'exploitation et d'investissement. De leur côté, les organismes communautaires servent d'« agents de liaison » entre la collectivité et les IF, sensibilisent les clients aux questions financières et leur fournissent du soutien tout au long de la période du prêt (y compris la période de remboursement). Le gouvernement participe à bon nombre de ces services en fournissant du soutien pour les capitaux empruntés ou les coûts d'exploitation.

Les prêts visent généralement des ménages à faible revenu ou les personnes qui doivent faire appel aux prêts sur salaire. Les données à cet égard sont limitées, mais il est possible de déduire que les femmes et les adultes jeunes et d'âge moyen (de 18 à 54 ans) représentent la majorité des emprunteurs. La différence entre les sexes est particulièrement marquée dans le cadre des programmes de microcrédit social pour particuliers, et la différence entre les groupes d'âge se constate dans tous les types de prêts pour lesquels des données sont accessibles.

La recherche et développement (R-D) pour de nouveaux produits de crédit à l'intention des clients non traditionnels constitue une nouvelle question importante. Bon nombre de ces produits sont des « projets pilotes » ou des projets à petite échelle que l'on vise à élargir si un modèle éprouvé est établi. Les projets touchent de nouveaux produits qui sont, au mieux, rentables d'eux-mêmes. Par conséquent, les IF veulent bien concevoir les produits de crédit et les mettre à l'essai avant de les offrir. Les services américains et australiens semblent être les plus avancés sur le plan de la R-D; c'est pourquoi ils seraient utiles pour quiconque désire offrir de tels produits de crédit ailleurs.

Les volumes de prêts sont assez différents dans l'ensemble de l'échantillon. Certains programmes sont offerts par l'entremise d'autres institutions (p. ex. fonds britanniques ou français), et d'autres, par l'intermédiaire d'un ou de plusieurs points de prêts ou succursales; c'est pourquoi il est difficile de les comparer aux programmes de prêts commerciaux. En ce qui concerne le microcrédit social pour particuliers, le volume de prêts s'étend de 200 à 5 500 prêts par année, représentant de 320 000 \$ à 4,3 M\$. Le volume des microprêts personnels va de

37 à 44 101 prêts par année, représentant de 22 500 \$ à 14,8 M\$. En comparaison, le volume de prêts consentis dans des points de prêts sur salaire au Manitoba s'étend de 700 000 \$ à 3 M\$ par année, pour une moyenne de 1,5 M\$ par année. Il est estimé que l'industrie prête 2,2 G\$ chaque année. Cela laisse supposer qu'une des plus importantes options de microcrédit social ou de microprêt personnel présente un volume similaire à celui d'un point de prêts sur salaire au Manitoba. Le programme de petits prêts de la FDIC auquel participent 31 banques a permis de fournir 16 000 prêts évalués à 20,1 M\$ (18,5 M\$US), ce qui représente un peu moins de 10 p. 100 de la valeur des prêts sur salaire consentis au Canada.

Un aspect important des petits prêts abordables est leur viabilité financière. Les programmes de petits prêts peuvent-ils générer un revenu suffisant pour couvrir leurs coûts? Les pertes sur prêts sont considérées comme raisonnables, mais certains organismes ont indiqué que les coûts d'exploitation étaient plus élevés que ceux d'autres options de crédit plus automatisées. Cela est attribuable au fait que ces programmes nécessitent l'intervention de plus de ressources humaines.

Compte tenu des données limitées, que peut-on conclure à propos du financement des programmes? D'une part, le microcrédit social pour particuliers n'est pas autosuffisant. Puisqu'il est accompagné de modalités généreuses et d'un soutien approfondi du personnel (p. ex. l'éducation financière), il ne vise pas l'autofinancement et n'atteint donc pas ce but. D'autre part, en ce qui a trait aux microprêts personnels qui sont davantage axés sur les profits, les données présentées ici étaient limitées et quelque peu mélangées. Les meilleures données disponibles étaient les résultats qualitatifs et généraux du programme pilote de petits prêts de la FDIC et les résultats d'une étude sur le programme APPLE. Selon les résultats du programme de la FDIC, seulement quelques banques ont réussi à couvrir les coûts liés au programme et à générer un profit, tandis que l'étude sur le programme APPLE a révélé que les six caisses d'épargne et de crédit participantes ont vu leurs programmes s'autofinancer. À la section précédente, il a été mentionné que ces résultats ne sont pas nécessairement contradictoires. Des facteurs comme la taille de l'IF (les caisses d'épargne et de crédit axées sur le développement communautaire plus petites ont eu plus de succès), les périodes de remboursement des prêts (des taux légèrement plus élevés et des périodes de remboursement plus courtes ont été observés chez les IF dont les programmes s'autofinangent) et l'emplacement de la succursale (les projets de la FDIC et APPLE mis en œuvre dans les quartiers défavorisés semblent avoir obtenu de meilleurs résultats) peuvent expliquer la différence entre les résultats. Sans plus de données détaillées, ces résultats doivent être interprétés avec prudence.

La plupart des options de crédit sont accompagnées d'un programme d'éducation financière quelconque que les clients peuvent ou doivent utiliser. Dans certains cas, les faibles taux de défaillance sont attribués à la sensibilisation aux questions financières et au soutien général offert aux clients par le personnel dans le cadre du processus de demande, de réception et de remboursement. Compte tenu du niveau d'endettement élevé des consommateurs canadiens, l'éducation financière pourrait être indiquée. Cependant, cela dépendra du client, car il ne faut pas présumer que les personnes ayant un faible revenu n'ont aucune connaissance financière; il est possible qu'elles connaissent très bien leur réalité financière³.

³ Dans le cadre d'une nouvelle recherche, M. Buckland examinera les connaissances financières des consommateurs ayant un faible revenu puisqu'elles ne sont pas nécessairement faibles aussi. Au contraire, ces consommateurs sont

Puisque plusieurs types d'organismes participent à ces programmes, il est important de préciser le rôle de chacun. Habituellement, l'IF est le principal concepteur et fournisseur d'un nouveau service financier, et l'organisme sans but lucratif agit à titre d'adjoint à la conception et d'agent de liaison avec les consommateurs vulnérables et les collectivités. Les rôles du gouvernement semblent varier. Dans le cadre de la recherche, les rôles observés les plus courants consistaient à élaborer des politiques publiques claires, à fournir des fonds (investissements et opérations) et à soutenir la recherche.

Divers types d'IF offrent ces options de crédit. En Australie, deux banques ont joué un rôle principal à cet égard. Les banques occupent une place importante ailleurs aussi, notamment dans le cadre du projet pilote de petits prêts de la FDIC aux États-Unis. Par contre, pour ce qui est de nombreux programmes aux États-Unis, en France, en Belgique et au Québec, le rôle de ce qu'Anderloni (et coll. 2008) appelle la « mission sociocommerciale » des IF (caisses populaires, caisses d'épargne et de crédit, etc.) est essentiel. Les opérations de ces IF sont accompagnées d'objectifs financiers et sociaux clairs. On présume que c'est cette combinaison d'objectifs qui a poussé les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit de l'Europe, des États-Unis et du Québec à offrir des prêts abordables aux consommateurs vulnérables.

Le rapport ne jette pas la lumière sur l'important rôle des organismes sans but lucratif dans les programmes de prêts auxquels ils participent. Cela est partiellement attribuable au fait que le projet de recherche visait à examiner et à décrire les principales caractéristiques des programmes de prêts pertinents des sept pays. Par conséquent, le rapport ne brosse pas un portrait détaillé des options de crédit. Un aspect essentiel du portrait est la façon dont le service joint ses clients et, dans le cadre de nombreux programmes, ce sont les organismes sans but lucratif qui jouent ce rôle de liaison.

Les gouvernements ont participé de façon active à ces programmes et mené des activités diverses. Ils ont financé les capitaux empruntés et les opérations et soutenu la recherche visant à trouver des solutions aux prêts sur salaire. Les gouvernements français (Fonds de cohésion sociale) et britannique (fonds pour l'inclusion financière et la croissance et fonds social) ont établi des fonds pour les capitaux empruntés ou les garanties offertes aux IF participantes. Il est évident que cette approche entraîne des problèmes, mais, puisqu'elle est nouvelle, il est difficile de déterminer son efficacité.

Les administrations régionales et municipales fournissent du soutien pour les coûts d'exploitation des services de prêts en Australie, en Belgique et en France. Les gouvernements participent activement à la recherche, principalement les États-Unis dans le cadre du projet pilote de petits prêts de la FDIC, et ils ont aussi aidé à financer la recherche pour d'autres projets (p. ex. le Community Financial Services Centre de Winnipeg). En plus de la recherche effectuée par les caisses d'épargne et de crédit américaines (REAL et APPLE), le projet de la FDIC constitue une des meilleures sources de données sur les solutions de rechange aux prêts sur salaire. Évidemment, la FDIC peut profiter du savoir-faire de sa présidente, Sheila Bair, dans le domaine du rôle des banques relativement aux prêts sur salaire aux États-Unis. Cela peut expliquer en

souvent obligés d'améliorer leurs connaissances à cet égard afin de pouvoir faire face à leurs contraintes personnelles et structurelles.

partie pourquoi la FDIC est un chef de file en matière de solutions de rechange aux prêts sur salaire.

Les politiques déterminantes constituent une question importante qui n'a pas été abordée dans le cadre de la recherche. Cependant, au moment d'examiner les options de crédit abordables, la stratégie d'inclusion financière du Royaume-Uni s'est démarquée des programmes des six autres pays. Cette stratégie compte plusieurs éléments, dont l'accroissement du nombre de comptes bancaires offerts, l'expansion du système de caisses d'épargne et de crédit et le renforcement de sa capacité de donner accès au crédit et une éducation financière accrue. Par l'entremise de l'Office of Fair Trade, le gouvernement examine aussi les questions de protection des consommateurs liées aux services financiers. Il est trop tôt pour évaluer le succès de cette stratégie, mais bon nombre de ses éléments pourraient être synonymes de réussite. Par contre, une approche descendante semble être adoptée, mais ce pourrait ne pas être le cas en réalité. Lorsque les partenariats entre la collectivité et les banques seront établis, nous pourrions voir les fruits de cette stratégie.

Le programme de la Fédération des caisses Desjardins montre qu'il y a au Québec un intérêt substantiel pour ce type de projets. Il existe peu d'options de crédit au Canada, à l'extérieur du Québec : on trouve un programme d'autorisation de découvert à Pigeon Park Savings (Vancouver) et un programme de petits prêts au Community Financial Service Centre (Winnipeg), mais celui-ci est suspendu. La situation au Québec s'explique en partie par la nature plus fédérale du système des caisses populaires par rapport à la nature plus compétitive des caisses d'épargne et de crédit des autres provinces canadiennes. La tradition socioéconomique plus forte du Québec pourrait être un autre facteur en cause. Au Québec, les prêts sur salaire sont quasiment illégaux en raison du plafond applicable au taux usuraire, établi dans la province.

Il est difficile d'expliquer pourquoi il n'y a pas plus de services et de programmes de prêts au Canada, à l'extérieur du Québec. Ailleurs au Canada, on a observé une augmentation rapide du nombre de prêts sur salaire, et il existe un système solide de caisses d'épargne et de crédit dans bon nombre de provinces. Une raison à cela est que l'absence de réglementation sur les prêts sur salaire a fait que les IF n'offrent pas de petits prêts. La situation est en train de changer, car les provinces adoptent des règlements à cet égard. Une autre raison expliquant pourquoi les IF ne s'intéressent pas aux petits prêts est que les règlements sont différents d'une province à une autre. Cela pourrait rendre plus difficiles l'élaboration de programmes nationaux et la collaboration entre IF, ce qui est si important aux États-Unis. Par exemple, aux États-Unis, les associations (CUNA et National Federation of Community Development Credit Unions) jouent un rôle important pour mobiliser les caisses d'épargne et de crédit et les faire participer à la R-D en vue d'offrir des services de crédit abordables. Grâce à leur collaboration, elles ont réussi à trouver des ressources pour effectuer des recherches efficaces et élaborer des produits qui sont maintenant sur le marché. Un dernier facteur est peut-être le fait que des caisses d'épargne et de crédit ont choisi d'investir des ressources de programmes dans d'autres services, notamment la constitution d'un avoir et l'éducation financière, au lieu d'offrir des microprêts personnels.

4. *Listes des programmes et services examinés*

Australie

Options de crédit sans intérêt (NILS)
Prêts progressifs
Projet pilote de petits prêts
Service : prêts progressifs

Belgique

Crédit social accompagné
Autorisation de découvert pour les comptes sociaux
Prêts sur gage

Canada

Fonds d'entraide Desjardins
Microcrédit (North End Winnipeg) (en suspens)
My Best Interest (plan non mis en œuvre)
Autorisation de découvert (Piegeon Park Savings)

France

Garantie de prêt du Fonds de cohésion sociale
Crédit solidaire
Crédit Mutuel Midi-Pyrénées avec Secours
Catholique
Prêts sur gages
Microcrédit social

Allemagne

Service : Prêts sur gages

Royaume-Uni

Financial Inclusion Strategy (stratégie d'inclusion financière)
Community Banking Partnership (partenariat pour les banques communautaires)
Financial Inclusion Fund (fonds pour l'inclusion financière)
Eligible Loans Deduction Scheme (programme de déduction pour les prêts admissibles)
Growth Fund (fonds pour la croissance)
Budget and Crisis Loans from Social Fund (budget et prêts d'urgence du fonds social)

États-Unis

REAL Solutions : solutions aux prêts sur salaire
Initiative de services financiers de détail (RFSI)
Programme pilote de petits prêts
Solutions au programme de prêts sur salaire (APPLE)
Prêts sur nantissement
Marge de crédit Direct Deposit Advance
Solution aux prêts sur salaire (PAL – North Side)
Solution aux prêts sur salaire (PAL – Veridian)
Prêts sur salaire (SALO)
StretchPay : solution de rechange aux prêts sur salaire des caisses d'épargne et de crédit
Worker's Loan Program (programme de prêts aux travailleurs)