

Attention aux intermédiaires !

Rappelez-vous qu'un *courtier en prêts* ne consent ou n'accorde aucun prêt. Il fait uniquement la recherche d'institutions prêteuses, telles les banques ou les compagnies de finance susceptibles de recevoir votre demande d'emprunt, et ce moyennant des frais pour l'ouverture du dossier, les communications avec les prêteurs potentiels, la négociation du prêt, le coût de certaines expertises, etc.

Ses services se résument à faire la liste de vos sources de revenus et de vos obligations financières et à le présenter à différents gérants de crédit. Il s'agit là d'une première démarche que vous pouvez facilement faire vous-même, sans que vous ayez à déboursier de l'argent, alors que le courtier en prêts, lui, exige d'avance un acompte sur sa commission et ce, souvent sans aucune garantie de remboursement en cas de refus par les prêteurs d'argent.

Soyez sur vos gardes !

Pendant les périodes de ralentissement économique, certains individus peu scrupuleux tentent délibérément de profiter de la situation financière difficile dans laquelle de nombreux consommateurs se débattent avec plus ou moins de succès.

Ces consommateurs sont particulièrement vulnérables et, constituent une cible de choix pour des individus qui ne songent qu'à s'enrichir aux dépens d'autrui.

Leur objectif est d'attirer chez eux les consommateurs qui ont connu auparavant certaines difficultés à négocier un emprunt. Leur principale technique est celle de publier des annonces sous les rubriques « Argent à prêter » ou « Services financiers » où l'on trouve des messages accrocheurs et efficaces pour les consommateurs en difficulté.

Chaque année, l'Office de la protection du consommateur traite plusieurs dossiers sur le courtage de prêts pour de fausses représentations et pour des services qui n'ont pas été rendus. Soulignons enfin que la Sûreté du Québec et les corps policiers municipaux procèdent occasionnellement à des enquêtes qui peuvent conduire à des poursuites criminelles pour fraude contre des courtiers en prêts.

Des consommateurs bernés

Cas de Louise B.

Une annonce parue dans un quotidien ayant attiré son attention, Louise B., accompagnée de sa mère, se rend chez un courtier en prêts dans le but de négocier un emprunt de 15 000 \$ pour une consolidation de dettes. Cette rencontre, nous dit Louise B., fut de courte durée, dix minutes tout juste le temps d'expliquer sa situation (financière précaire) et son besoin de formuler une demande de prêt, de remplir et signer un formulaire dont on ne lui remet évidemment pas de copie. Elle ne recevra d'ailleurs aucune copie non plus, ni de son contrat, ni du mandat du courtier en prêts, ni de la facture, ni d'aucun autre document.

Lors de cette rencontre, le courtier lui assure toutefois qu'il est certain à 99,9% de pouvoir obtenir le prêt et il l'informe également que sa commission se chiffrera à 1000 \$, dont 250 \$ sont payables immédiatement, le solde de 750 \$, le sera au moment de l'obtention du prêt. Les conditions proposées (remboursements mensuels de 350 \$ pour un prêt de 5 ans à 15%) lui étaient acceptables. Louise B. remet un chèque de 250 \$ au courtier et retourne chez elle attendre une réponse qui ne serait sans doute jamais venue, si Louise B. n'avait fini par joindre le courtier au terme d'une longue série d'appels restés sans réponse. Évidemment, celui-ci l'avise alors que, malheureusement, il ne peut lui obtenir de prêt parce qu'elle est non solvable. Et pourtant, sa mère, qui l'accompagnait au moment de la rencontre avec le courtier, était d'accord pour l'endosser dès le départ. Ce qu'elle fit d'ailleurs quinze jours plus tard, lorsque Louise B. a sollicité et obtenu un prêt de 15 000 \$ d'une institution bancaire reconnue, et ce, sans qu'elle ait à déboursé quoi que ce soit pour des honoraires professionnels ou des frais d'ouverture et/ou d'administration de son dossier.

Cas de Pierre Y.

Attiré lui aussi par une annonce, un camionneur artisan, Pierre Y. se rend aux bureaux d'un autre courtier pour négocier un prêt commercial de 95 000 \$ pour l'achat d'un camion. L'entrevue, à laquelle assiste une personne qui est présentée comme étant un gérant de banque, est également de courte durée et consiste en un rapide et superficiel survol verbal de la situation financière de Pierre Y. (revenus, biens, dettes, etc.).

Pierre Y. en profite pour leur remettre des documents confirmant qu'il est bel et bien à l'emploi d'une grosse compagnie de transport, ainsi qu'une description détaillée du camion qu'il désire acheter. Le courtier lui réclame 400 \$ et confirme alors qu'il serait remboursé si jamais il n'obtenait pas son prêt. Les deux hommes l'assurent également qu'ils n'auront aucune difficulté à obtenir son prêt, cinq jours au maximum et qu'il n'a pas besoin d'endosseur. Ils lui conseillent même d'aller signer le contrat d'achat de son camion le soir même, pour ne pas perdre de temps.

La suite de l'histoire est moins reluisante. Les choses commencent alors à traîner et la confirmation du prêt est reportée de deux jours en deux jours. Également, étant donné qu'il s'agit d'un gros dossier, le courtier dit avoir besoin d'une nouvelle avance de 200 \$ que Pierre Y. lui remet pour faire bouger les choses.

Évidemment elles ne bougent pas parce que le courtier a, à nouveau, besoin d'une autre avance pour pouvoir terminer son mandat.

Exaspéré, Pierre Y. accepte finalement de remettre un chèque de 1400 \$ au courtier contre la promesse de celui-ci qu'il ne l'encaisserait pas avant qu'il n'ait reçu son prêt. Promesse non tenue, mais sans conséquence puisque Pierre Y. avait pris des dispositions au cas où le courtier tenterait d'encaisser le chèque avant qu'il ne touche son prêt. Il attend toujours ce prêt pour lequel il a déboursé 600 \$ tout à fait inutilement.

Cas de Claude S.

Vous avez bien deviné! Cette fois-ci, encore, c'est une annonce disant que des prêts personnels, commerciaux et hypothécaires étaient disponibles moyennant 5% de commission, qui a attiré l'attention de Claude S. et conduit celui-ci chez un courtier en prêts. Il avait alors un urgent besoin d'argent (40 000 \$) pour une consolidation de dettes et des travaux à sa maison et sur son terrain que son entrepreneur en construction refusait de terminer s'il n'était pas payé.

Claude S. téléphone alors au courtier en prêts à l'origine de la publicité et ce dernier prend quelques renseignements sur sa situation financière et sur ses besoins. Dès ce moment-là, il se montre très rassurant et affirme qu'il lui sera très facile d'obtenir ce prêt de 40 000 \$, d'autant plus que Claude S. offrira de garantir cet emprunt par le biais d'une 2^e hypothèque sur sa maison et que son père acceptait de l'endosser pour cet emprunt.

Quelques jours plus tard, effectivement, le courtier confirme à Claude S. qu'il a trouvé un prêteur. Il a cependant besoin immédiatement de 750 \$, un acompte sur sa commission prévue de 2 000 \$ (5% du prêt), pour pouvoir finaliser la transaction. Il demande alors à Claude S. de signer un document à l'effet qu'il lui remet 750 \$ immédiatement ; le solde de 1 250 \$, devant être payé chez le notaire au moment de la signature du contrat. Claude S., en dépit de certaines appréhensions, accepte quand même de signer le document, car il fait confiance au courtier qui lui affirme que son prêt est accepté et qu'il aura l'argent dans moins d'une semaine.

Deux jours plus tard, retour du courtier en prêts qui affirme à Claude S. que tout va très bien... sauf que le prêteur exige maintenant des évaluations des maisons de Claude S. et de son père avant de terminer la transaction. Claude S. n'a pas le choix, il lui en coûtera 420 \$ (210 \$ par maison) pour satisfaire à cette nouvelle exigence. Une longue attente commence alors jusqu'à ce que Claude S., excédé et comprenant qu'il s'était fait rouler, décide d'aller vers une institution financière reconnue, qui exigera cependant une nouvelle évaluation de sa maison, au coût de 185 \$, qui s'ajoutent aux 1 170 \$ que Claude S. a déjà payé tout à fait inutilement !

Le portrait type du fraudeur

Nos trois consommateurs, on le constate, ont tous été les victimes de courtiers en prêts malhonnêtes et préoccupés uniquement de soutirer un maximum d'argent à des clients qui eux n'obtiennent évidemment que très rarement, pour ne pas dire jamais, le prêt qu'il souhaite.

Ces fraudeurs recrutent en effet leurs futurs clients en faisant de la fausse représentation, publicités et affirmations verbales mensongères, en faisant miroiter, notamment, qu'ils leur est possible d'obtenir des prêts sans garanties, et ce même si les clients ont un mauvais dossier de crédit et qu'ils ont essuyé un ou plusieurs refus de la part d'institutions prêteuses reconnues. L'argument le plus important utilisé est alors le suivant : « C'est justement quand les banques vous ferment leurs portes que nous pouvons vous aider ».

De plus, ils sont même prêts à affirmer à leurs clients que leur dossier est bon malgré tout et qu'ils trouveront le prêt désiré sans aucune difficulté. Ils ont cependant besoin d'une petite avance pour couvrir leurs frais d'exploitation, petite avance qui peut varier entre 150 \$ et 2000 \$, selon la nature et l'importance du prêt.

Ils font alors signer un contrat au consommateur, contrat qu'ils évitent eux-mêmes de signer et dont ils ne remettent généralement pas une copie à leurs clients. Ce contrat ne prévoit pas, non plus, que le consommateur se verra rembourser l'avance versée s'il n'obtient pas son prêt.

À cette étape, le courtier en prêts continue toujours à affirmer à son client que son prêt est accepté et qu'il l'obtiendra sans avoir à donner de garanties. Par la suite, c'est-à-dire une fois qu'il aura empoché

des avances à une, deux et parfois même trois reprises, le courtier avisera finalement son client qu'il ne peut obtenir son prêt ou encore qu'il doit fournir des garanties ou trouver un endosseur.

Aussi, avant de transiger avec un courtier en prêts qui vous est inconnu, il faut être très prudent, être sûr qu'il n'existe pas d'autres solutions et, surtout, se renseigner sur les exigences qui régissent l'attribution de prêts personnels, commerciaux ou hypothécaires, selon le cas, dans les principales institutions financières. Il faut également magasiner pour obtenir les meilleures conditions possibles, car celles-ci varient non seulement d'une institution à l'autre, mais également entre leurs succursales, et adresser sa demande de prêt à plusieurs endroits, car les conditions d'acceptation et de refus des prêts varient également beaucoup entre institutions et succursales.

Transiger avec un courtier en prêts

Il est aussi possible que vous n'ayez pas le choix et que vous deviez retenir les services d'un courtier en prêts, parce que vous avez vu votre demande d'emprunt refusée par une ou plusieurs institutions prêteuses en raison d'un mauvais dossier de crédit ou de garanties insuffisantes. Mais, vous avez besoin d'argent et cette alternative se présente, dans cette situation, sachez que vous aurez de la difficulté à obtenir du crédit et que vous devrez sûrement fournir des garanties (par exemple un endosseur) et ce, malgré les prétentions de courtiers peu honnêtes. Si malgré tout, vous décidez de poursuivre vos démarches, prenez au moins les précautions suivantes :

1. vérifiez si le courtier en prêts est membre du Bureau d'éthique commerciale et si cet organisme n'a pas déjà reçu de plaintes à son sujet ;
2. s'il s'agit d'un prêt commercial qui demande un investissement important comme par exemple l'acquisition d'un bien utile à l'exploitation de votre entreprise ou à l'exercice de votre métier, communiquez avec les associations professionnelles ou commerciales dont vous êtes membre pour vérifier si elles n'ont pas reçu de plaintes concernant ledit courtier ou pour leur demander de vous référer à des sources de financement appropriées ;
3. s'il s'agit d'un emprunt que vous entendez garantir par une hypothèque et que vous rencontrez un courtier en immeubles, vérifiez auprès de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) si le courtier est titulaire du permis pour l'exploitation ;
4. enfin, si vous transigez avec ce qu'on pourrait appeler un « courtier en hypothèques » qui n'est pas titulaire pas du permis délivré par l'ACAIQ, faites attention ! Demandez-lui, à tout le moins, de vous donner le ou les noms des institutions prêteuses avec lesquelles il travaille et vérifiez auprès de celles-ci avant de conclure une entente. Vous pouvez tenter de négocier directement votre emprunt avec ces institutions prêteuses ;
5. dans le doute et surtout si vous n'êtes pas satisfait des services de votre courtier en prêts, n'hésitez pas à communiquer avec le bureau régional de l'Office de la protection du consommateur le plus près de chez-vous.

www.opc.gouv.qc.ca