

# L'insolvabilité des ménages au Canada

---

Jason Allen et Evren Damar, département de la Stabilité financière

- En 1999, le niveau d'endettement des ménages canadiens représentait 110 % du revenu disponible des particuliers. Le ratio de leur dette au revenu disponible s'établit aujourd'hui à 150 %, ce qui les rend plus vulnérables aux chocs générateurs d'insolvabilité. Un choc systémique se soldant par un accès réduit au crédit pourrait avoir des répercussions notables sur le système financier.
- L'insolvabilité peut être résolue de deux façons : la faillite, qui donne lieu à la radiation de tous les emprunts non garantis, et la restructuration de la dette. Les prêts bancaires et sur carte de crédit constituent la plus importante forme de dette non garantie.
- À l'aide d'une base de données administratives portant sur la totalité des faillites déclarées au Canada, les auteurs du présent article étudient les fortes fluctuations enregistrées par les taux de faillite au fil du temps et d'un quartier à l'autre de manière à mieux cerner les facteurs responsables d'un accroissement de l'insolvabilité des ménages.
- L'évolution différente affichée par les taux de faillite de différents quartiers pourrait tenir à la présence de succursales bancaires et aux relations existant entre les débiteurs et leurs créanciers à l'échelle locale.

Chaque année depuis 2000, quelque 100 000 Canadiens engagent des procédures d'insolvabilité. C'est trois fois plus qu'en 1980. Dans la majorité des cas, ces procédures débouchent sur la faillite. Comme les niveaux d'endettement des ménages ont augmenté ces dernières années, il se peut que le nombre de ménages vulnérables à des chocs économiques défavorables soit lui aussi en hausse. Dans la livraison de décembre 2011 de la *Revue du système financier* de la Banque du Canada, on signale que cette vulnérabilité croissante des ménages et une détérioration de la qualité des crédits qui leur ont été octroyés sont les principaux risques internes menaçant la stabilité financière au pays.

Les récents événements aux États-Unis et dans beaucoup de pays européens illustrent à quel point il importe de bien mesurer la situation financière du secteur des ménages, car la fragilité de ce dernier peut avoir des retombées négatives substantielles sur le système financier et l'ensemble de l'économie. Meh et ses coauteurs (2009), entre autres, ont analysé un échantillon de ménages canadiens sur la période 1999-2005 et constaté que, lorsque le ratio de la dette au revenu et celui de la dette à l'actif augmentent, les ménages deviennent plus sensibles aux mouvements des taux d'intérêt, aux chocs de revenu défavorables et aux fluctuations du marché

du logement. Ces chercheurs fournissent également quelques résultats démontrant que le fardeau de l'endettement des ménages moins fortunés est plus élevé par rapport à leur revenu que celui des autres ménages et que, par conséquent, le segment qu'ils forment devrait être examiné et surveillé plus attentivement.

L'insolvabilité des ménages témoigne des tensions aiguës qui s'exercent sur le bilan de ceux-ci et, potentiellement, sur le secteur financier. Han et Li (2011) font la preuve que les ménages ayant déposé un dossier d'insolvabilité dans le passé récent ont un accès moindre au financement non garanti et accumulent moins de richesse que ceux qui n'ont jamais entrepris une telle procédure. Ces ménages peuvent aussi réduire leur consommation<sup>1</sup>. Outre ces effets sur la demande, les hauts taux d'insolvabilité ont la capacité d'influer sur l'offre de manière sensible. Si elles doivent assumer un nombre élevé de passations en charges, les institutions financières qui prêtent aux ménages peuvent réagir en restreignant l'accès de ces derniers au financement et en resserrant leurs critères de prêt. Elles peuvent également hausser les taux auxquels elles prêtent, ce qui risquerait de provoquer plus de défaillances encore. Tout cela pourrait accentuer un ralentissement de l'activité économique.

Nous présentons ici un survol des données sur l'insolvabilité, en nous attachant à dégager certains faits stylisés sur les particuliers ayant engagé une procédure d'insolvabilité au Canada entre 1998 et 2009. Puis nous passons en revue les principales recherches en cours à la Banque du Canada et ailleurs dont l'objet est d'accroître notre compréhension du rôle joué par les institutions financières dans l'évolution des taux d'insolvabilité au pays.

## Portrait des ménages insolubles

Au Canada, les cas d'insolvabilité des consommateurs sont régis par la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Aux termes de cette loi, tous les dossiers d'insolvabilité déposés doivent être déclarés au Bureau du surintendant des faillites (BSF), qui recueille et gère les données sur lesquelles un bon nombre d'organismes s'appuient pour estimer la vulnérabilité globale des ménages canadiens. Ces données comprennent des renseignements administratifs sur les particuliers, notamment leur revenu et leur situation d'emploi, pour la période 1998-2009<sup>2</sup>. À partir d'elles ainsi que des chiffres publiés par Statistique Canada, nous formulons certains faits stylisés sur l'insolvabilité au pays.

Les Canadiens ont deux options lorsqu'ils deviennent insolubles. La première est la déclaration de faillite, auquel cas leurs biens sont liquidés, leurs emprunts non garantis sont radiés et les modalités de saisie de salaire en place sont suspendues. Cependant, cette procédure ne protège pas un débiteur contre ses créanciers garantis. Le débiteur doit, par exemple, continuer d'effectuer ses remboursements hypothécaires (la procédure de faillite est décrite plus en détail dans l'**encadré**). La seconde solution consiste à présenter une demande de restructuration des dettes contractées, appelée couramment proposition de consommateur. Si celle-ci est

---

*Les Canadiens ont deux options lorsqu'ils deviennent insolubles : la première consiste à déclarer faillite, et la seconde à présenter une demande de restructuration des dettes contractées.*

- 
- <sup>1</sup> Une procédure d'insolvabilité peut avoir deux effets opposés sur la consommation des ménages. L'allègement du fardeau de la dette permet aux ménages de consacrer une plus grande part de leur revenu à la consommation. Ceux-ci devront toutefois payer des taux d'intérêt plus élevés pour les dettes non garanties contractées (comme les prêts sur carte de crédit), ce qui pourrait freiner leurs dépenses. L'incidence globale dépendra de l'ampleur relative de ces deux effets (Chatterjee et autres, 2007).
- <sup>2</sup> La quantité de renseignements individuels varie selon les années, mais elle s'est accrue ces derniers temps. Au début, les données sur les actifs et les passifs n'étaient disponibles que de façon agrégée, alors que, pour les années plus récentes, nous avons eu accès à une ventilation détaillée de cette information.

## La procédure de faillite au Canada

Au Canada, lorsqu'une personne décide de déclarer faillite, elle doit d'abord s'adresser à un syndic de faillite, soit un intermédiaire privé qui, contre paiement d'honoraires, l'aidera à remplir les formulaires prescrits et déposera son dossier auprès du Bureau du surintendant des faillites (BSF). Une fois la faillite de la personne officiellement prononcée par le BSF, le syndic traite directement avec les créanciers de cette dernière. Il est également responsable de la vente de ses biens et de l'établissement des paiements qu'elle doit lui verser pendant la durée de la faillite. On trouvera plus de renseignements sur la procédure de faillite et la proposition de consommateur dans Sarra, 2008.

Les personnes qui en sont à leur première faillite et répondent à tous les critères exigés (y compris la participation à des consultations financières) sont libérées d'office neuf mois après le dépôt de la faillite et peuvent « repartir à neuf ». Certaines obligations financières, comme les pensions alimentaires pour enfants et les paiements découlant d'une ordonnance de la cour, demeurent à la charge du débiteur aussi bien pendant la faillite qu'après celle-ci. Les prêts étudiants ne sont radiés que s'il s'est écoulé un certain délai depuis que le failli a cessé ses études (ce délai, qui était de dix ans pendant la période couverte par notre étude, a été ramené à sept en septembre 2009). Quant aux personnes ayant plus d'une faillite à leur dossier, elles doivent, pour être libérées, obtenir une recommandation en ce sens du syndic et assister à une audience au cours de laquelle le tribunal décidera si la libération est absolue ou si elle est « conditionnelle », auquel cas la personne n'est plus officiellement en faillite mais doit continuer à effectuer certains paiements au syndic. Au moment où il formule sa recommandation à la cour, le syndic doit tenir compte d'éléments tels que le montant total remboursé par le failli et le fait que ce dernier a opté pour la faillite plutôt que pour la proposition de consommateur. Le processus décrit ici équivaut à celui énoncé au Chapitre 7 de la législation américaine en matière de faillite (Livshits, MacGee et Tertilt, 2007).

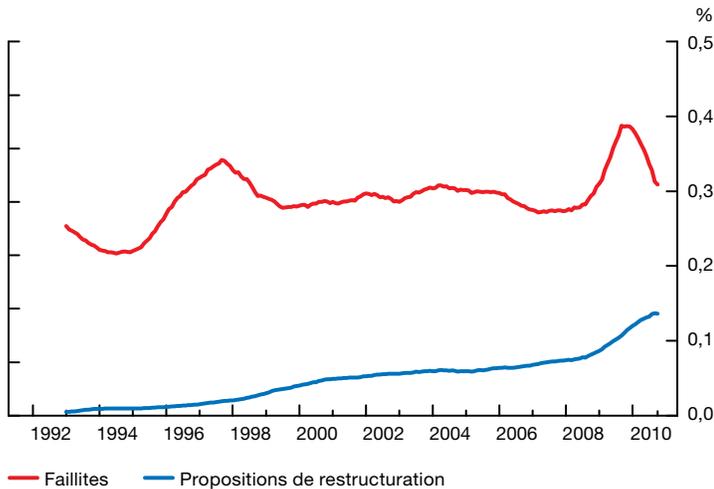
approuvée par la majorité des créanciers, les obligations financières du débiteur sont consolidées de manière à lui permettre de rembourser ses emprunts selon des modalités différentes de celles prévues aux contrats initiaux. Cette dernière option peut se révéler plus avantageuse que la faillite pour toutes les parties concernées, les créanciers ordinaires évitant ainsi une passation en charges totale de la dette et le particulier pouvant reprendre le cours normal de ses occupations<sup>3</sup>, tout en bénéficiant de modalités de remboursement moins contraignantes.

La proportion de Canadiens qui choisissent de présenter une proposition de consommateur a augmenté ces dernières années (**Graphique 1**). Avant que les modifications de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* n'entrent en vigueur en septembre 2009, les particuliers ne pouvaient opter pour la restructuration que si leurs dettes, à l'exclusion des crédits gagés par leur résidence principale, n'excédaient pas 75 000 \$. Cette limite ayant été portée à 250 000 \$ depuis, beaucoup plus de ménages ont maintenant la possibilité de se prévaloir de cette solution. Il se pourrait donc que la révision de 2009 ait été déterminante

<sup>3</sup> Il convient cependant de préciser que les personnes optant pour la restructuration de leurs dettes pourraient éprouver certaines difficultés à se financer. La proposition de consommateur figure dans les antécédents de crédit des personnes concernées pendant trois ans; la faillite, quant à elle, y reste inscrite de six à sept ans.

**Graphique 1 : Faillites et propositions de restructuration au Canada, moyenne mobile sur 12 mois**

En pourcentage de la population âgée de 20 ans et plus, par millier d'habitants



Sources : Statistique Canada et Bureau du surintendant des faillites Canada

Dernière observation : octobre 2010

dans l'accroissement subséquent du nombre de restructurations. Cette hypothèse est confortée par une étude de Li, White et Zhu (2011), qui fait ressortir la nette incidence qu'ont eue les changements de la législation américaine en matière de faillite sur, d'une part, la décision de déposer un dossier d'insolvabilité et, d'autre part, le choix entre une déclaration de faillite ou une proposition de consommateur — en particulier chez les ménages ayant contracté un emprunt hypothécaire. Mais comme la très grande majorité des procédures d'insolvabilité engagées durant la période couverte par notre étude sont antérieures à la révision de 2009, nous ne pouvons évaluer ici les effets que celle-ci a eus sur le profil d'évolution de l'insolvabilité des ménages.

## Endettement moyen

Le montant total des obligations financières déclarées par la plupart des particuliers ayant soumis un dossier d'insolvabilité de 2007 à 2009 était inférieur de fait au plafond de 250 000 \$ prévu pour l'admissibilité à une restructuration (**Tableau 1**). En moyenne, la dette des personnes ayant déclaré faillite dépassait légèrement 92 000 \$, tandis que celle des particuliers ayant déposé une proposition de consommateur se chiffrait approximativement à 115 000 \$. Une comparaison avec le niveau d'endettement moyen des ménages canadiens, qui s'établissait à 56 700 \$ (soit 79 368 \$ pour les propriétaires de maisons et 10 420 \$ pour les locataires)<sup>4</sup> sur la même période, révèle que la dette des personnes insolvable était considérable. Cela a de quoi surprendre, car les particuliers qui font faillite sont à loyer pour une bonne part et n'ont donc pas à assumer un prêt hypothécaire<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Contrairement aux données du BSF, ces chiffres sont calculés sur la base des ménages et non individuellement. Ils sont tirés de l'enquête Canadian Financial Monitor d'Ipsos Reid sur les bilans des ménages et sont similaires à ceux obtenus par Meh et autres (2009) à l'aide des résultats de l'Enquête sur les finances des consommateurs menée par Statistique Canada en 2005.

<sup>5</sup> De 2007 à 2009, 79 % des faillites étaient locataires. En outre, 61 % des propositions de consommateur ont été soumises par des locataires.

**Tableau 1 : Encours total de la dette des personnes ayant déposé un dossier d'insolvabilité, 2007-2009**

En dollars canadiens

	Moyenne	Écart-type	10 <sup>e</sup> centile	50 <sup>e</sup> centile	90 <sup>e</sup> centile
<b>Faillites</b>	92 528	463 596	12 237	39 446	219 227
<b>Restructurations</b>	114 729	246 570	14 419	53 791	280 373

Nota : Les renseignements disponibles concernaient 97 % des personnes ayant déposé un dossier d'insolvabilité entre 2007 et 2009.

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

## Revenu des ménages

Les personnes qui déposent un dossier de faillite ont souvent peu de revenus, sinon aucun, tirés d'un emploi ou d'autres sources (**Tableau 2**). Le revenu annuel moyen des ménages<sup>6</sup> dont un des membres a fait faillite durant la période étudiée était de 25 250 \$ pour la période 1998-2006 et de 26 490 \$ pour celle allant de 2007 à 2009. Le revenu annuel moyen des personnes ayant présenté une proposition de consommateur se situait pour ces deux mêmes périodes à 34 000 \$ et à 36 500 \$ respectivement. Au moins 10 % des personnes insolubles, peu importe le mode de résolution choisi, provenaient de ménages n'ayant aucun revenu à déclarer. Les gains moyens des particuliers ayant opté pour la faillite étaient particulièrement

**Tableau 2 : Revenu des Canadiens insolubles**

En dollars canadiens

Revenu mensuel tiré d'un emploi					
	Moyenne	Écart-type	10 <sup>e</sup> centile	50 <sup>e</sup> centile	90 <sup>e</sup> centile
<b>1998-2006</b>					
<b>Faillites</b>	1 255,81	929,85	0	1 336,39	2 352,89
<b>Restructurations</b>	1 817,87	998,06	0	1 862,51	2 978,92
<b>2007-2009</b>					
<b>Faillites</b>	1 293,41	998,23	0	1 375,99	2 454,55
<b>Restructurations</b>	1 873,75	1 121,50	0	1 909,62	3 155,13
Revenu mensuel tiré d'autres sources					
	Moyenne	Écart-type	10 <sup>e</sup> centile	50 <sup>e</sup> centile	90 <sup>e</sup> centile
<b>1998-2006</b>					
<b>Faillites</b>	848,42	965,89	0	580,37	2 165,23
<b>Restructurations</b>	1 029,18	1 161,87	0	700,93	2 640,19
<b>2007-2009</b>					
<b>Faillites</b>	914,26	2 344,83	0	654,71	2 278,70
<b>Restructurations</b>	1 167,52	1 258,80	0	895,98	2 884,62

Nota : Les renseignements disponibles concernaient 24,3 % des personnes ayant déposé un dossier d'insolvabilité durant la période 1998-2006 et 97,9 % de celles l'ayant fait de 2007 à 2009.

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

<sup>6</sup> Le revenu annuel correspond au revenu mensuel du failli et à celui des autres membres du ménage auquel il appartient multipliés par 12. Nous ne disposons toutefois d'aucun renseignement (p. ex., le type de revenu, la situation d'emploi, etc.) sur les autres membres du ménage.

faibles, puisqu'un bon pourcentage de ceux-ci — entre 16 et 19 % — étaient sans emploi, alors que le taux de chômage observé parmi les personnes ayant choisi de restructurer leurs dettes avoisinait la moyenne nationale, soit entre 7 et 8 %. Ces chiffres donnent à penser que la situation d'emploi d'une personne insolvable joue un rôle déterminant dans sa décision de déclarer faillite. Cela cadre avec les constatations de Domowitz et Sartain (1999) et de Dick et Lehnert (2010). De même, les personnes détenant un emploi qui font faillite ont tendance à occuper des postes peu rémunérés.

## Nombre de créanciers

En moyenne, les consommateurs ayant déposé un dossier de faillite en 2005 et 2006 étaient débiteurs envers huit créanciers approximativement; entre 2007 et 2009, ce nombre avait grimpé à douze environ (**Tableau 3**). Cette hausse pourrait être imputable à la disponibilité accrue du crédit et, vraisemblablement aussi, à l'assouplissement des critères d'octroi des prêts<sup>7</sup>.

**Tableau 3 : Nombre moyen de créanciers, par type de passif et mode de résolution de l'insolvabilité, 2005-2009**

Type de passif	Faillites		Restructurations	
	2005-2006	2007-2009	2005-2006	2007-2009
<b>Prêts bancaires (excepté prêts hypothécaires)</b>	0,95	1,48	1,07	1,84
<b>Cartes de crédit</b>				
Banques et sociétés de fiducie	1,56	2,48	1,82	3,14
Autres émetteurs	1,32	2,14	1,44	2,83
<b>Prêts de sociétés de financement</b>	0,82	1,16	0,89	1,49
<b>Autres dettes (envers des particuliers, avocats, médecins ou administrations publiques)</b>	2,20	3,16	1,57	2,37
<b>Prêts hypothécaires</b>	0,28	0,49	0,45	0,90
<b>Prêts étudiants</b>	0,13	0,22	0,12	0,20
<b>Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal)</b>	0,60	0,83	0,49	0,70
<b>Ensemble des créanciers</b>	<b>7,86</b>	<b>11,96</b>	<b>7,85</b>	<b>13,47</b>

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

## Types de passif

Le **Tableau 4** fournit, pour la période 2007-2009, une ventilation des passifs des ménages selon le mode de résolution de l'insolvabilité choisi par ces derniers et selon leur statut de locataire ou propriétaire. La plus importante obligation financière des propriétaires de maison est leur emprunt hypothécaire, et cela se vérifie tant chez ceux qui ont opté pour la faillite que parmi ceux ayant déposé une proposition de consommateur. Par comparaison, la dette des locataires qui choisissent la restructuration est d'abord constituée de prêts bancaires et sur carte de crédit. Pour ce qui est des locataires

<sup>7</sup> Plusieurs recherches menées aux États-Unis, dont la plus importante est celle de Keys et autres (2010), concluent que le relâchement des critères de prêt a grandement contribué à la crise des prêts hypothécaires à risque dans ce pays.

déclarant faillite, le poste « Autres dettes », qui englobe les sommes dues à d'autres particuliers, des avocats, des médecins ou encore des administrations publiques (comme les municipalités), est le plus important. Les consommateurs qui déposent une proposition sont plus susceptibles de devoir de l'argent à une banque, les institutions financières étant généralement plus déterminées et mieux habilitées à recouvrer des prêts non garantis que d'autres créanciers et donc plus disposées à envisager des plans de restructuration; elles peuvent même encourager leurs débiteurs à s'engager sur cette voie. Quant aux particuliers qui déclarent faillite, leurs principaux engagements figurent aux postes « Autres dettes » et « Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal) ».

**Tableau 4 : Passifs des ménages ventilés selon le mode de résolution de l'insolvabilité et le statut de locataire ou de propriétaire du débiteur, 2007-2009**

En pourcentage de l'encours total des créances en souffrance

Type de passif Locataires ayant opté pour la faillite	%	Type de passif Locataires ayant opté pour la restructuration	%
Autres dettes (envers des particuliers, avocats, médecins et administrations publiques)	24,71	Cartes de crédit de banques ou sociétés de fiducie	24,58
Cartes de crédit de banques ou sociétés de fiducie	18,99	Prêts bancaires (excepté prêts hypothécaires)	21,84
Prêts bancaires (excepté prêts hypothécaires)	17,26	Autres dettes (envers des particuliers, avocats, médecins et administrations publiques)	15,88
Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal)	16,59	Cartes de crédit d'autres émetteurs	11,21
Cartes de crédit d'autres émetteurs	8,19	Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal)	10,66
Prêts de sociétés de financement	7,92	Prêts de sociétés de financement	10,36
Prêts hypothécaires	3,28	Prêts étudiants	2,99
Prêts étudiants	2,83	Prêts hypothécaires	2,02
Prêts sur salaire	0,23	Prêts sur salaire	0,47
Type de passif Propriétaires ayant opté pour la faillite	%	Type de passif Propriétaires ayant opté pour la restructuration	%
Prêts hypothécaires	56,55	Prêts hypothécaires	71,99
Autres dettes (envers des particuliers, avocats, médecins et administrations publiques)	13,52	Prêts bancaires (excepté prêts hypothécaires)	7,65
Prêts bancaires (excepté prêts hypothécaires)	11,26	Cartes de crédit de banques ou sociétés de fiducie	6,78
Cartes de crédit de banques ou sociétés de fiducie	6,29	Autres dettes (envers des particuliers, avocats, médecins et administrations publiques)	4,67
Prêts de sociétés de financement	4,52	Cartes de crédit d'autres émetteurs	3,62
Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal)	4,34	Prêts de sociétés de financement	2,93
Cartes de crédit d'autres émetteurs	3,10	Impôts (échelons fédéral, provincial et municipal)	1,97
Prêts étudiants	0,31	Prêts étudiants	0,28
Prêts sur salaire	0,11	Prêts sur salaire	0,11

Nota : Les renseignements disponibles concernent 98 % des personnes ayant déposé un dossier d'insolvabilité entre 2007 et 2009.

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

## Créanciers et faillites

Bien que la décision de déclarer faillite relève du débiteur, tant ses actions que celles de ses créanciers peuvent concourir à provoquer sa défaillance<sup>8</sup>. Plus précisément, les règles qu'applique un créancier aux clients à qui il a prêté, les modalités des crédits qu'il octroie et les méthodes qu'il emploie pour se faire rembourser peuvent toutes jouer un rôle dans la capacité d'un emprunteur d'honorer ses obligations. Si le bailleur de fonds ne peut évaluer avec précision les risques que présente un emprunteur avant de lui accorder du financement, ou s'il ne parvient pas à se faire rembourser selon le calendrier établi pour le prêt, il risque d'y avoir défaillance (et, partant, faillite) de la part de l'emprunteur.

En nous servant des chiffres fournis dans les sections précédentes, nous analysons, dans Allen, Damar et Martinez-Miera (à paraître), la relation entre les débiteurs et les créanciers et l'importance des renseignements recueillis par ces derniers pour guider leur décision d'octroyer ou non des fonds à un client. Les intermédiaires financiers se fondent, pour ce faire, tant sur des données objectives que sur des données subjectives ou « informelles ». Les premières, qui sont vérifiables (comme le revenu imposable du demandeur), correspondent généralement au dossier de crédit du client, ou « pointage »<sup>9</sup>. Les secondes, non vérifiables (comme le jugement que forme le responsable du crédit sur l'intégrité et la fiabilité du demandeur), sont plus difficiles à mesurer, puisqu'elles sont de nature plutôt qualitative et relèvent habituellement de la profondeur des liens que tissent les directeurs de succursale avec la clientèle du quartier. Les banques très présentes dans un voisinage sont plus susceptibles d'entretenir des relations avec leurs clients et, de ce fait, de récolter des informations informelles à leur sujet que les banques qui n'y sont pas établies. La collecte de ce type de renseignements peut s'avérer onéreuse, toutefois, car elle exige temps et efforts de la part du personnel de la succursale, en plus du coût d'exploitation de celle-ci. Si les données objectives constituent un substitut parfait aux renseignements glanés par le personnel d'une succursale, l'institution devrait renoncer à la collecte de ces derniers et fermer des succursales en vue de réaliser des économies. Mais dans le cas contraire, où les deux catégories de données se compléteraient au lieu de se substituer l'une à l'autre, la fermeture de succursales risquerait d'entraîner une détérioration du portefeuille de l'institution prêteuse.

Comme les données informelles ne s'obtiennent pas aisément, la capacité d'une banque d'y recourir pour accroître la qualité de ses prêts dépend de la quantité de ceux-ci au sein de son portefeuille. Une banque détenant beaucoup de prêts aura peu de ressources à consacrer à la collecte et au traitement (ou à l'utilisation) de telles données. Si le processus de pointage de crédit est le même quel que soit l'endroit où l'institution est établie, il n'en va pas de même pour le suivi de la capacité d'un client de rembourser son emprunt. Une banque qui n'a pas de succursales dans un quartier déterminé se fiera davantage au dossier de crédit de l'emprunteur. Parce qu'elle permet de réduire les dépenses qu'exige la collecte de données informelles, cette façon de faire peut paraître plus efficiente, mais elle peut entraîner plus de défaillances justement à cause de l'absence de telles données. De fait, certains chercheurs (voir Dick et

---

*Si le processus de pointage de crédit est le même quel que soit l'endroit où la banque est établie, il n'en va pas de même pour le suivi de la capacité d'un client de rembourser son emprunt.*

---

<sup>8</sup> Tout comme la majeure partie des travaux traitant de l'insolvabilité des ménages, la présente section porte essentiellement sur les faillites, puisque celles-ci sont le fait des membres les plus vulnérables de la société. La décision d'opter pour la faillite plutôt que pour une proposition de consommateur est d'une importance capitale, cependant, qui ne doit pas être laissée pour compte.

<sup>9</sup> Le pointage de crédit d'un client est la représentation numérique de sa solvabilité. Les institutions financières s'y réfèrent pour déterminer si elles prêteront ou non à cette personne et, le cas échéant, à hauteur de quel montant et selon quelles modalités.

Lehnert, 2010, ainsi que Livshits, MacGee et Tertilt, 2011) lient l'augmentation des faillites observée aux États-Unis à l'adoption de méthodes de pointage de crédit, qui a conduit à une hausse des prêts octroyés aux emprunteurs à haut risque. Ils précisent néanmoins que l'accroissement des déclarations de faillite est inférieur à la progression de l'encours du crédit à la consommation. Ils en infèrent que le recours au pointage de crédit est un outil efficace, puisque l'accès élargi au crédit qu'il a engendré (pour les ménages jusque-là exclus) et la croissance de la consommation qui en a résulté n'ont occasionné qu'une accentuation relativement faible des défaillances.

Nous avons testé l'hypothèse selon laquelle dans les quartiers où le nombre de prêts consentis par succursale est élevé — où les décisions s'appuieraient par conséquent moins sur des données informelles —, les faillites de consommateurs sont plus nombreuses (Allen, Damar et Martinez-Miera, à paraître)<sup>10</sup>. En supposant que l'énergie déployée par les responsables du crédit dans les succursales n'ajoute aucune valeur, il est raisonnable de s'attendre à une répartition uniforme des taux de faillite entre quartiers, une fois prises en compte les différences aux chapitres du revenu, de la situation d'emploi et d'autres variables. Annuellement, on relève en moyenne environ trois faillites par millier d'habitants dans un quartier au Canada (Tableau 5)<sup>11</sup>, quoique l'écart-type annuel soit considérable et que l'on observe d'importantes variations entre quartiers.

**Tableau 5 : Nombre de faillites par millier d'habitants dans divers quartiers au Canada, 1998-2007**

Année	Nombre de quartiers	Nombre moyen de faillites	Écart-type	10 <sup>e</sup> centile	50 <sup>e</sup> centile	90 <sup>e</sup> centile
1998	1 148	3,1	3,2	1,2	2,8	5,2
2001	1 211	3,2	2,8	1,3	2,9	5,2
2004	1 211	3,4	2,9	1,5	3,1	5,4
2007	1 174	3,2	2,1	1,3	2,8	5,3

Nota : La légère différence dans le nombre de quartiers examinés d'une année à l'autre reflète la création, la suppression ou la fusion de régions de tri d'acheminement par Postes Canada.

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

Pour effectuer notre test, nous avons fait appel à un certain nombre de techniques économétriques, dont la plus simple est une régression linéaire servant à modéliser la relation entre le taux de faillite par millier d'habitants dans un quartier donné et le nombre de prêts accordés par chaque succursale de ce quartier, et ce, pour des centaines de quartiers à différents moments de la période examinée. Plusieurs autres facteurs liés au quartier, comme les niveaux de revenu, la situation d'emploi et le prix des maisons, ont également été pris en considération. Le test ne conduit pas au rejet de l'hypothèse, d'où nous concluons que l'information informelle a son utilité. Nos résultats indiquent, par conséquent, que moins les banques surveillent les remboursements des prêts qu'elles ont consentis (ou moins elles s'intéressent au

*Nos résultats indiquent que moins les banques surveillent les remboursements des prêts qu'elles ont consentis dans un quartier, plus le taux de défaillance y est élevé.*

<sup>10</sup> Faute d'informations disponibles à l'échelle locale, nous postulons implicitement que le nombre de responsables du crédit employés dans les succursales est constant, ce qui a généralement été le cas au niveau provincial. Toutefois, le montant des prêts autorisés par chacun des responsables a augmenté. Si nous disposions de données locales, nous pourrions estimer l'effet du nombre d'employés, ainsi que du nombre de succursales, sur les taux de faillite des consommateurs. Par exemple, Dick et Lehnert (2010) utilisent le nombre de demandes de cartes de crédit examinées par employé comme mesure de la productivité.

<sup>11</sup> Chaque région de tri d'acheminement, désignée par les trois premiers caractères du code postal, correspond à un quartier.

quartier où résident les emprunteurs), plus le taux de défaillance est élevé dans ce quartier.

Les fluctuations régionales dans la présence physique d'une banque localement peuvent aussi influencer sur les taux de faillite. Au Canada, il n'est pas rare que l'on assiste à l'établissement ou à la disparition de plusieurs succursales bancaires au sein d'un même quartier. De 1998 à 2007, environ 38 % des succursales au pays ont fermé leurs portes, alors que, dans certains quartiers, leur nombre s'est accru. Dans les travaux que nous cosignons avec Martinez-Miera (à paraître), nous tirons profit de ces fluctuations pour examiner si l'acquisition de Canada Trust par La Banque Toronto-Dominion en 2000 s'est traduite, sur les marchés locaux touchés, par une modification des taux de faillite des consommateurs.

En 2003, la société issue de la fusion, TD Canada Trust, avait fermé la majorité des succursales dont les territoires se chevauchaient. La part de marché de la nouvelle entité se situait même alors à un niveau inférieur à celle que détenaient ensemble les deux institutions avant leur fusion. Autrement dit, certains consommateurs s'étaient tournés, pour leurs opérations d'emprunt, vers d'autres banques, qui n'ont pas pour autant ouvert un nombre appréciable de nouvelles succursales. La part de marché de ces autres banques a donc augmenté dans la foulée de la fusion, mais leur capacité de rassembler et de traiter des données informelles pour tous leurs clients s'est amoindrie<sup>12</sup>. Nous constatons que dans les quartiers où la fusion a provoqué la disparition de succursales, le nombre de faillites a progressé davantage que dans ceux ayant conservé les leurs. Nous attribuons une portion substantielle de cette progression au déplacement de parts de marché vers des institutions dont les activités de surveillance n'ont pas été accrues de manière correspondante<sup>13</sup>.

Les implications de ces résultats pour la stabilité financière sont majeures. Au Canada, un grand nombre de succursales ont fermé leurs portes à peu près au moment où les méthodes de pointage de crédit se sont imposées. Par conséquent, il semble que les banques canadiennes aient délaissé le modèle où les décisions de prêt sont prises par les succursales au profit d'un modèle où ces décisions sont centralisées et se fondent sur des pointages. Si, comme le soutiennent certains auteurs (Dick et Lehnert, 2010), la coordination centralisée des activités de prêt constitue un parfait substitut au traitement des demandes au niveau de la succursale, la présence (ou l'absence) de succursales dans un quartier ne devrait avoir aucune incidence sur les taux de défaillance. Or nous observons un lien entre la rareté des succursales et l'accroissement des faillites, ce qui donne à penser que l'utilisation des renseignements recueillis par la succursale en complément des pointages établis augmente la probabilité qu'une banque cerne avec précision les risques que présente un emprunteur ou qu'elle prévienne la faillite de celui-ci.

---

*L'utilisation des renseignements recueillis par la succursale en complément des pointages établis augmente la probabilité qu'une banque cerne avec précision les risques que présente un emprunteur ou qu'elle prévienne la faillite de celui-ci.*

---

**12** Il est possible que le nombre d'employés par succursale de ces banques ait augmenté, mais il n'existe pas de données permettant de s'en assurer. Nous savons cependant que la superficie de l'établissement limite en quelque sorte le nombre d'employés pouvant y travailler.

**13** Nous avons aussi envisagé la possibilité que TD Canada Trust ait assujéti à un rationnement du crédit ses clients, qui se seraient dès lors trouvés dans l'incapacité de financer des dépenses imprévues et d'honorer leurs obligations de paiement par la suite. Mais comme nous n'observons aucun fléchissement des prêts bancaires après la fusion, nous en déduisons que, vu la baisse du financement accordé par TD Canada Trust (baisse associée au recul de sa part de marché), les clients de cette institution ont pu se procurer des fonds auprès des autres établissements de leur quartier. De plus, comme le crédit bancaire sur ces marchés ne s'est pas accru, l'hypothèse (avancée par Dick et Lehnert, 2010) qu'un plus grand nombre de ménages aient obtenu du financement après la fusion et qu'une fraction d'entre eux aient fait défaut peut être écartée. Dans les faits, le montant des prêts bancaires accordés dans ces quartiers est demeuré inchangé, mais la répartition des ménages entre institutions s'est modifiée. C'est cette évolution des parts de marché des diverses banques qui explique le mieux l'augmentation des taux de faillite.

## Faillites multiples et accès au crédit

Un enjeu important est de déterminer si les règlements relatifs à la faillite sont trop sévères ou au contraire pas assez, étant donné que l'accès au crédit des ménages ayant déclaré faillite dans le passé et les modalités des prêts qui leur sont octroyés pourraient créer des vulnérabilités au sein du secteur des ménages. Parmi les points à examiner, mentionnons l'incidence de la législation en matière de faillite sur la disponibilité du financement pour divers types de ménages, à savoir : 1) l'emprunteur moyen; 2) le consommateur qui a fait faillite récemment; et 3) le particulier qui déclare faillite pour une deuxième fois, un certain nombre d'années après la première<sup>14</sup>. Le type de financement et les modalités consentis aux personnes ayant récemment déclaré faillite peuvent jouer un rôle déterminant dans l'avenir économique de ces dernières, soit en les acculant à une nouvelle défaillance à court terme, soit en contribuant à ce que la faillite constitue pour elles un nouveau départ.

L'une des questions clés concerne le délai après lequel les faillis ont de nouveau accès au crédit. Au Canada, il appartient à un juge de décider si un particulier peut déclarer faillite plusieurs fois. Les données du BSF font état des nouveaux dossiers d'insolvabilité déposés durant les années suivant la faillite initiale. L'étude du phénomène des faillites multiples présente un intérêt du point de vue principalement des relations créanciers-débiteurs. Ainsi, Han, Keys et Li (2011) observent que les faillis de fraîche date aux États-Unis sont très susceptibles de recevoir par la poste un formulaire de demande de carte de crédit, dont les modalités sont toutefois moins avantageuses que celles offertes aux consommateurs n'ayant jamais fait faillite.

Notre examen des données du BSF révèle que la ventilation des prêts entre les créanciers diffère quelque peu selon qu'il s'agit d'une première ou d'une deuxième faillite (**Tableau 6**). Si, dans les deux cas, les principaux créanciers sont l'État et les grandes banques, les sociétés de financement automobile tiennent une place bien plus importante la seconde fois. Cela est probablement imputable au fait que, leur voiture ayant été saisie lors de la procédure initiale, certains débiteurs ont dû financer l'achat d'un autre véhicule une fois leur libération de faillite prononcée. La législation de la plupart des provinces prévoit l'exemption de certains véhicules motorisés, mais pas de tous. Qui plus est, les faillis récemment libérés qui font l'achat d'une automobile doivent généralement assumer des taux d'intérêt nettement plus élevés que les autres consommateurs<sup>15</sup>. Des chercheurs de la Banque du Canada tentent actuellement de distinguer les effets de l'offre et de la demande sur la composition des portefeuilles de dettes des personnes ayant plus d'une faillite à leur dossier.

---

<sup>14</sup> Bien que nous nous attardions ici surtout aux personnes ayant fait faillite au moins une fois, plusieurs chercheurs ont étudié les répercussions des faillites sur l'accès au crédit de manière générale. À l'aide d'un modèle macroéconomique quantitatif, Chatterjee et autres (2007) constatent notamment qu'un durcissement des critères déterminant un acte de faillite résulterait en un abaissement des taux d'intérêt et une expansion du crédit, et ce, sans variation notable des taux de faillite.

<sup>15</sup> Selon Einav, Jenkins et Levin (à paraître), les taux d'intérêt annuels que doivent payer les emprunteurs à risque aux États-Unis pour financer l'achat d'une automobile varient entre 20 et 30 %. Le taux appliqué correspond souvent au plafond imposé par l'État concerné.

**Tableau 6 : Principaux créanciers des personnes ayant déclaré faillite deux fois en trois ans**

En pourcentage du montant total de la dette

Première faillite		Deuxième faillite	
Créancier	%	Créancier	%
État	12,48	État	22,70
Banque n° 1	9,47	Société de crédit automobile	10,40
Banque n° 2	8,01	Banque n° 2	9,79
Banque n° 3	7,04	Banque n° 1	7,37
Coop de crédit n° 1	5,70	Autres	6,66
Autres	5,67	Indéfini	4,08
Banque n° 4	5,57	Banque n° 4	3,79
Société de crédit automobile	5,43	Coop de crédit n° 1	3,63

Nota : Le poste « Autres » comprend toutes les sociétés de financement non bancaires, à l'exception de celles octroyant des prêts sur salaire.

Source : Bureau du surintendant des faillites Canada

## Conclusion

Une analyse des bilans des particuliers et de leurs revenus et dépenses au moment où ils deviennent insolubles peut renseigner sur les décisions des débiteurs et des créanciers susceptibles d'engendrer des vulnérabilités au sein du secteur des ménages et du secteur financier. Dans le présent article, nous avons dégagé quelques faits stylisés sur l'insolvabilité des ménages au Canada et exposé les résultats de recherches sur le rôle des créanciers à cet égard. Nous avons vu que la dette d'une personne déclarant faillite au pays équivaut environ à 1,6 fois celle du ménage canadien moyen. De plus, les faillis sont souvent sans emploi, n'ont donc que peu ou pas de revenus et sont généralement locataires. Contrairement à ce que l'on observe en moyenne chez les ménages canadiens, les obligations financières d'un pourcentage élevé de faillis ne comprennent pas de prêt hypothécaire; elles consistent surtout en prêts bancaires et en prêts sur carte de crédit. Enfin, le nombre de créanciers auxquels les consommateurs ayant fait faillite récemment devaient de l'argent s'est accru par rapport à ce qu'on notait il y a quelques années à peine, ce qui incite à penser que l'accès au crédit s'est élargi entre-temps. Certains attribuent cet état de choses à l'adoption de méthodes de pointage de crédit, qui amèneraient les institutions à accorder du financement à des emprunteurs à plus haut risque.

Notre principale observation empirique est que les banques affichant les taux d'approbation de prêts par succursale les plus élevés — et recourant le moins, selon notre interprétation, aux données informelles dans leur processus de décision — sont aussi celles dont les clients font le plus faillite. Ce résultat a d'importantes implications, car il indique que les données objectives ne peuvent entièrement se substituer aux renseignements recueillis localement par les succursales. Par conséquent, les institutions qui n'utilisent pas ces renseignements sont plus exposées que les autres à une détérioration de leurs portefeuilles de prêts.

Nous ne nous sommes pas penchés sur la présence croissante des fournisseurs non traditionnels de services financiers au Canada. Par exemple, les sociétés de prêt sur salaire représentent aujourd'hui quelque 6 % des créanciers d'après nos données. Leur rôle dans l'octroi du crédit à la consommation mérite d'être étudié plus à fond, puisque ces institutions

prêtent habituellement aux emprunteurs ayant le moins accès au crédit (Stegman, 2007). Les travaux publiés jusqu'à maintenant n'ont pas résolu la question de savoir si ces sociétés de prêt poussent leurs clients vers la faillite ou si, au contraire, elles les en éloignent du fait qu'elles constituent pour eux une importante source de liquidités à court terme. Ce sujet fera l'objet de recherches futures à la Banque du Canada.

---

## Ouvrages et articles cités

- Allen, J., E. Damar et D. Martinez-Miera (à paraître). *Consumer Insolvency and Information*, document de travail, Banque du Canada.
- Chatterjee, S., D. Corbae, M. Nakajima et J.-V. Ríos-Rull (2007). « A Quantitative Theory of Unsecured Consumer Credit with Risk of Default », *Econometrica*, vol. 75, n° 6, p. 1525-1589.
- Dick, A. A., et A. Lehnert (2010). « Personal Bankruptcy and Credit Market Competition », *The Journal of Finance*, vol. 65, n° 2, p. 655-686.
- Domowitz, I., et R. L. Sartin (1999). « Determinants of the Consumer Bankruptcy Decision », *The Journal of Finance*, vol. 54, n° 1, p. 403-420.
- Einav, L., M. Jenkins et J. Levin (à paraître). « Contract Pricing in Consumer Credit Markets », *Econometrica*.
- Han, S., B. J. Keys et G. Li (2011). *Credit Supply to Personal Bankruptcy Filers: Evidence from Credit Card Mailings*, Conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale, coll. « Finance and Economics Discussion », document de travail n° 2011-29.
- Han, S., et G. Li (2011). « Household Borrowing after Personal Bankruptcy », *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 43, nos 2-3, p. 491-517.
- Keys, B. J., T. Mukherjee, A. Seru et V. Vig (2010). « Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence from Subprime Loans », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, n° 1, p. 307-362.
- Li, W., M. J. White et N. Zhu (2011). « Did Bankruptcy Reform Cause Mortgage Defaults to Rise? », *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 3, n° 4, p. 123-147.
- Livshits, I., J. MacGee et M. Tertilt (2007). « Consumer Bankruptcy: A Fresh Start », *The American Economic Review*, vol. 97, n° 1, p. 402-418.
- (2011). *Costly Contracts and Consumer Credit*, document de travail n° 17448, National Bureau of Economic Research.
- Meh, C. A., Y. Terajima, D. X. Chen et T. Carter (2009). *Household Debt, Assets, and Income in Canada: A Microdata Study*, document d'analyse n° 2009-7, Banque du Canada.

Sarra, J. (2008). *Redressement économique : Comprendre l'augmentation du nombre de propositions de consommateur*, Initiative de projets de recherche en insolvabilité, Bureau du surintendant des faillites Canada. Internet : [http://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/redressement\\_economique.pdf/\\$FILE/redressement\\_economique.pdf](http://www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/vwapj/redressement_economique.pdf/$FILE/redressement_economique.pdf).

Stegman, M. A. (2007). « Payday Lending », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1, p. 169-190.