

Capacité

Capital

Cautions

Caractéristiques financières

Caractère

Réservé aux conseillers  
à titre d'information

Les 5 C du crédit



## Comprendre l'admissibilité au crédit

À B2B Banque, nous savons que vous vous efforcez d'offrir à vos clients les bonnes solutions financières au bon moment, y compris le potentiel offert par les produits de crédit. Cependant, vous êtes le seul à savoir si un produit de crédit, comme un prêt, convient à votre client. Une fois que vous retenez cette solution, vous devez déterminer si votre client y est admissible.

B2B Banque intègre les 5 C du crédit (capacité, capital, caution, caractéristiques financières et caractère) à son processus d'évaluation. Si vous comprenez ces aspects du crédit, vous serez à même d'établir l'admissibilité de votre client à un prêt, ce qui vous fera gagner un temps précieux.

Voyez les 5 C du crédit comme un outil qui vous permet de comprendre l'aptitude de votre client à assumer son crédit. En fin de compte, votre tâche est de recommander des produits de crédit en toute confiance.

## Évaluez le capital de votre client

### Peut-il assumer la dette ?

La **capacité** est le montant estimé de la dette qu'un emprunteur peut contracter, et elle se mesure à l'aide d'un calcul mathématique qu'on appelle le ratio d'amortissement total de la dette (RATD). Le RATD détermine le montant du revenu brut appliqué au remboursement de la dette, et il indique le montant de dette supplémentaire qu'une personne pourrait raisonnablement contracter. Voici comment calculer rapidement le RATD :

Total des versements mensuels de la dette	÷	Revenu mensuel brut	x 100 % =	Capacité (RATD)
<p><b>Les versements mensuels de la dette comprennent habituellement :</b></p> <p>Logement [soit le capital et les intérêts plus les taxes foncières sur un prêt hypothécaire (P.I.T.), soit un loyer]</p> <p>Versements de prêts</p> <p>Cartes de crédit (minimum de 3 % du montant emprunté sur les cartes de crédit bancaires et 5 % du montant emprunté sur les cartes des magasins)</p> <p>Marges de crédit (minimum 3 % du montant emprunté sur les marges non garanties et intérêts seulement pour les marges garanties)</p> <p>Versements sur la location d'auto, versements sur un prêt auto</p>		<p><b>Le revenu mensuel comprend habituellement :</b></p> <p>Salaire</p> <p>Commissions</p> <p>Revenu net de travail autonome</p> <p>Revenu de location net</p>		<p><b>En règle générale, le RATD (incluant le nouveau versement sur le prêt) devrait être inférieur ou égal à 40 %.</b></p>

Voici comment mettre le calcul en pratique si votre client fait la demande d'un prêt investissement de 100 000 \$ :

Total des versements mensuels de la dette	÷	Revenu mensuel brut	x 100 % =	Capacité (RATD)																																													
<table border="0"> <tr> <td>Prêt hypothécaire</td> <td>=</td> <td>2 000 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Nouveau prêt investissement</td> <td>=</td> <td>417 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Marge de crédit</td> <td>=</td> <td>400 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Carte de crédit</td> <td>=</td> <td>100 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Location d'auto</td> <td>=</td> <td>600 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td><u>3 517 \$</u></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Prêt hypothécaire	=	2 000 \$			Nouveau prêt investissement	=	417 \$			Marge de crédit	=	400 \$			Carte de crédit	=	100 \$			Location d'auto	=	600 \$					<u>3 517 \$</u>				<table border="0"> <tr> <td>Salaire</td> <td>=</td> <td>9 500 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Revenu de location</td> <td>=</td> <td>500 \$</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td><u>10,000 \$</u></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Salaire	=	9 500 \$			Revenu de location	=	500 \$					<u>10,000 \$</u>				<p><b>35,17 %</b></p> <p>Remarque : Il s'agit normalement d'un RATD acceptable, car les versements mensuels de la dette du demandeur sont inférieurs ou égaux à 40 % de son revenu mensuel brut.</p>
Prêt hypothécaire	=	2 000 \$																																															
Nouveau prêt investissement	=	417 \$																																															
Marge de crédit	=	400 \$																																															
Carte de crédit	=	100 \$																																															
Location d'auto	=	600 \$																																															
		<u>3 517 \$</u>																																															
Salaire	=	9 500 \$																																															
Revenu de location	=	500 \$																																															
		<u>10,000 \$</u>																																															

**Vous n'avez pas besoin d'inclure les frais de subsistance mensuels (notamment les services publics, le câble, le téléphone, etc.).**

## Évaluez le capital de votre client

### Possède-t-il des ressources financières suffisantes ?

Le **capital**, est la mesure de la valeur nette d'un emprunteur, et il démontre sa capacité à gérer ses finances et à accumuler des actifs tout en remboursant ses dettes. Il est calculé en soustrayant le passif de l'actif de l'emprunteur. Le capital assure aux prêteurs que l'emprunteur a accès à des moyens autres que son revenu mensuel pour rembourser sa dette.

Généralement, les exigences relatives à la valeur nette minimale dépendent du montant du prêt. Prenons l'exemple d'un particulier qui présente une demande de prêt investissement de 100 000 \$<sup>1</sup> et dont la valeur nette est plus importante que l'exigence relative à la valeur nette minimale (soit 1 fois le montant du prêt). Ce particulier a toutes les chances d'être admissible à un prêt. Voici un exemple :

Actif	Passif	Créanciers	Mensualités	Montant total	
Résidence (valeur marchande est.)	450 000,00 \$	Prêt hypothécaire	Banque ABC	2 500,00 \$	300 000,00 \$
Autre immobilier	\$	Autres Prêts hypothécaires		\$	\$
Épargnes enregistrées	75 000,00 \$	Frais de copropriété (le cas échéant)		\$	
Comptant/Liquidités	10 000,00 \$	Marge de crédit	Banque ABC	150,00 \$	5 000,00 \$
Autres placements	25 000,00 \$	Prêts personnels		\$	\$
Autre	\$	Carte(s) de crédit	Banque ABC	100,00 \$	2 000,00 \$
Autre	\$	Autres		\$	\$
<b>Actif total</b>	<b>560 000,00 \$</b>	<b>Passif total</b>		<b>2 750,00 \$</b>	<b>307 000,00 \$</b>
		<b>Valeur nette (Actif moins Passif)</b>			<b>253 000,00 \$</b>

### Les valeurs nettes minimums pour des prêts entièrement financés, par ex. les prêts 100 % sont :

- ≤ 100 000 \$ - 1 x montant du prêt
- > 100 000 \$ - 1,5 x montant du prêt
- > 250 000 \$ - 2 x montant du prêt

#### Les éléments qui comptent comme biens comprennent

**Maison (enregistrée au nom du demandeur)**  
**Régimes enregistrés (REER, FERR, etc.)**  
**Comptes d'épargne libre d'impôt (CELI)**  
**Fonds communs de placement (non enregistrés)**  
**Actions (cotées sur les bourses principales)**  
**Comptes d'épargne**  
**Certificats de placement garanti, obligations**

#### Les éléments qui ne comptent pas comme biens comprennent

**Meubles**  
**Objets d'art**  
**Bijoux**  
**Véhicules loués**

#### Le passif comprend habituellement

**Prêts hypothécaires**  
**Prêts personnels**  
**Dette sur cartes de crédit**  
**Soldes des marges de crédit**  
**Baux**  
**Montants dus à l'Agence du revenu du Canada**  
**Pensions alimentaires**

Votre client devrait vérifier son rapport de crédit pour s'assurer que toute information incorrecte ou périmée est rectifiée.

## Examinez la caution et les caractéristiques financières de votre client

### Ses biens peuvent-ils garantir sa dette ?

La **caution** ou garantie est la mise en gage d'une propriété ou d'autres biens dont un particulier se sert pour garantir des sommes empruntées. La relation entre la valeur de ces biens et le montant du prêt s'appelle le ratio prêt-valeur (RPV), lequel est exprimé sous forme de pourcentage :

<b>Montant du prêt</b>	÷	<b>Valeur de la caution</b>	x 100 % =	<b>PV (%)</b>
(principal impayé + intérêts courus)		(montant total de la caution)		

En général, les produits tels les prêts hypothécaires et les marges de crédit sur valeur domiciliaire sont garantis par la propriété de l'emprunteur; les prêts investissement sont garantis par les fonds communs de placement ou fonds distincts qui sont acquis avec la somme empruntée.

### Comment a-t-il géré son crédit dans le passé ?

Les **caractéristiques financières** sont l'ensemble des renseignements relatifs aux comportements adoptés antérieurement par une personne pour rembourser ses dettes. Pour recueillir ces renseignements, les prêteurs utilisent des systèmes de notation comme la cote de crédit et d'autres outils d'évaluation statistique afin de déterminer le risque de crédit et la capacité financière d'un emprunteur éventuel.

Facteurs qui contribuent au développement d'une cote de crédit	Une cote de crédit est favorablement influencée par	Une cote de crédit est défavorablement influencée par
<p><b>Durée dans le dossier (en général, une longue durée est plus favorable)</b></p> <p><b>Quantité et types de comptes (p. ex. prêts, marges de crédit, cartes de crédit, etc.)</b></p> <p><b>Références à des comptes réglés comme convenu</b></p> <p><b>Statut de résidence</b></p> <p><b>Renseignements dérogatoires (par ex. retards de paiements)</b></p> <p><b>Faillites, saisies de salaires, créances prioritaires, recouvrements</b></p> <p><b>Demandes pour une nouvelle dette</b></p> <p><b>Niveau d'utilisation du crédit disponible</b></p>	<p><b>Versements de prêts effectués à temps</b></p> <p><b>Réduction du solde d'une carte de crédit renouvelable</b></p> <p><b>Utilisation modérée des cartes de crédit</b></p> <p><b>Non-recours à la consolidation de cartes de crédit</b></p> <p><b>Aucun recouvrement, jugement ou faillite</b></p>	<p><b>Acquisition de nombreux produits de crédit en peu de temps</b></p> <p><b>Emprunt d'une société financière</b></p> <p><b>Atteinte fréquente ou dépassement des limites de cartes de crédit</b></p> <p><b>Déclaration de faillite</b></p> <p><b>Fermeture des comptes bien établis en règle</b></p>

La cote de crédit de crédit varie généralement de 300 à 900. Plus le chiffre est élevé, plus la cote est favorable.

## Cernez le caractère de votre client

### A-t-il de bonnes habitudes ?

Les analystes de crédit évaluent également le **caractère** d'un demandeur en se basant sur un nombre de facteurs. Cela comprend la stabilité de la carrière et de la résidence du demandeur et sa volonté à fournir des renseignements complets et exacts.

Questions you should ask	Why your client's answers are important
<b>Votre client a-t-il eu recours à du crédit dans le passé ?</b>	Le comportement passé prédit souvent les tendances futures. Si un particulier s'est déjà bien servi du crédit dans le passé, il y a de bonnes chances que les fonds empruntés soient remboursés.
<b>Règle-il ses factures à temps ?</b>	Cela indique son sens de responsabilité vis-à-vis de ses obligations de dette. Si un particulier a l'habitude de régler ses factures à temps, il le fera probablement aussi avec ses versements de prêt.
<b>Votre client jouit-il d'un bon rapport de crédit ?</b>	Les rapports de crédit brossent un tableau financier global provenant de divers prêteurs. De bonnes habitudes de remboursement dans le passé et une utilisation prudente du crédit constituent de bons indicateurs du comportement.
<b>Depuis combien de temps vit-il à son adresse actuelle ?</b>	Cela fournit une indication sur la stabilité globale du client. En général, nous préférons prêter à des individus qui résident à leur adresse actuelle depuis au moins deux ans.
<b>Depuis combien de temps occupe-t-il son emploi actuel ?</b>	Cela fournit un autre indice quant à la stabilité d'une personne et une indication sur sa capacité de continuer à gagner un revenu constant et fiable.

Le caractère d'un client est renforcé et la demande de prêt est simplifiée lorsque l'**information financière est divulguée entièrement et signalée correctement**.

Toutes les obligations devraient être à jour et remboursées comme convenu. B2B Banque ne prête pas à des particuliers ayant connu des faillites, des recouvrements ou des jugements.

**1.866.884.9407** ou **b2bbanque.com**

Pour communiquer avec nos directeurs du développement des affaires, consultez **b2bbanque.com/contacteznous** pour trouver un directeur le plus près de chez vous.

La présente brochure est destinée aux conseillers à titre d'information seulement, et les renseignements qui y figurent peuvent être modifiés à la seule discrétion de B2B Banque. La présente brochure n'a pas été conçue pour offrir des conseils juridiques, des conseils financiers, des conseils de placement ou de nature comptable ou fiscale, et elle ne devrait pas être utilisée à cette fin. B2B Banque n'offre aucun conseil de placement aux particuliers ou conseillers et n'appuie ni n'encourage aucun produit de placement. Il incombe au courtier et au conseiller, non à B2B Banque, de déterminer si les placements sont adéquats pour leurs clients et d'aviser ces derniers des risques associés aux investissements effectués par le biais d'un emprunt. B2B Banque agit strictement à titre de prêteur et d'administrateur de comptes de prêts. En accordant son approbation à un prêt, B2B Banque ne doit pas être présumée avoir donné son appui à un choix de placement, un programme ou une stratégie d'investissement. Tous les prêts font l'objet d'une approbation de crédit et les sommes empruntées doivent être remboursées quelle que soit la performance des investissements acquis. B2B Banque se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'exiger de l'information ou des pièces justificatives supplémentaires. Le programme de prêts investissement de B2B Banque est offert exclusivement par le biais des conseillers financiers accrédités. Ce document est réservé aux conseillers à titre d'information uniquement. ©B2B Banque est une marque de commerce enregistrée au nom de B2B Banque.

831-08-406F (10/02/2015)

Réservé aux conseillers à titre d'information

