

« Aujourd'hui, en raison de la situation économique et politique du pays, nous répondons positivement à 10 % des demandes de crédit, contre 40 % dans un autre contexte », déclare un banquier. A contrario, l'obtention d'une carte de crédit est beaucoup plus facile : moins de paperasse et des garanties pratiquement inexistantes. « Le porteur peut obtenir une carte de crédit sans complication et il utilisera la ligne de crédit à son gré », souligne Ronald Zirka, responsable de la Monétique à la SGBL. Aujourd'hui, les cartes de crédit représentent près de 5 % des crédits à la consommation, mais cette part est appelée à se développer. »

Résultat, l'usage de la carte de crédit est dévié. Au lieu de servir d'outil de gestion de trésorerie, elle est de plus en plus considérée comme une facilité de crédit rapide.

Conscientes de cet empiètement, les banques préfèrent promouvoir leurs cartes de crédit plutôt que d'autres produits : par exemple 20 à 30 % des budgets publicitaires de la SGBL y sont consacrés, 15 % pour le Crédit libanais avec une augmentation annuelle d'environ 5 %. Au total, les banques consacrent aux cartes 9 % de leur budget publicitaire global, contre 3 % pour les prêts personnels. Le crédit classique présente l'inconvénient d'être limité dans le temps, alors que la carte de crédit a une durée d'utilisation illimitée pour un effort marketing initial unique. « Les cartes de crédit sont plus avantageuses que les prêts personnels car, contrairement à ces derniers, elles représentent un prêt continu, souligne Randa Bdeir, directrice du département Electronic Banking and Business Development de la Banque Audi – groupe Audi Saradar. Les



« Les cartes de crédit sont plus avantageuses que les prêts personnels, car elles représentent un prêt continu », explique Randa Bdeir.

cartes permettent à la banque d'économiser les frais administratifs générés par les prêts personnels. En résumé, ce mode de paiement est bien plus simple et facile à gérer que les prêts personnels. »

Un banquier qui a requis l'anonymat souligne les risques liés à cette évolution : ils sont d'autant plus grands qu'elle intervient en période de récession et accroît donc la tendance au surendettement des ménages. ■

## Un produit très rentable

Les cartes de crédit sont un produit rentable pour les banques. Les sources de gains sont de trois sortes : le prix des cartes elles-mêmes compte pour 30 % environ des bénéfices (il varie de 70 à 200 dollars par an, et jusqu'à 350 dollars pour les cartes Platinum) ; 20 % des gains proviennent des services additionnels (commissions sur les retraits, etc.) ; enfin et surtout, les intérêts sur les soldes débiteurs représentent 50 % des profits liés aux cartes.

### DES TAUX ANNUELS ÉLEVÉS

Selon un banquier de la place, le solde

débité moyen permanent au Liban s'élève à cinq millions de dollars avec des intérêts annuels moyens de 18 à 20 %. Calculés et prélevés mensuellement, les taux d'intérêt sur les soldes débiteurs des cartes de crédit sont en effet beaucoup plus élevés que ceux pratiqués pour les crédits classiques : le cumul annuel d'un taux mensuel de 1,5 % atteint 18 % en fin d'année (actuellement, les taux tendent d'ailleurs davantage vers 30 % annuellement), contre 10 à 17 % annuellement pour un prêt à la consommation. Bien que les plafonds restent relativement bas sur les lignes de crédit liées aux cartes, les →

### Le circuit des commissions sur les achats chez les commerçants

Un commerçant acceptant les paiements par carte a passé un contrat avec une banque dite acquéreuse. Pour chaque achat, le commerçant envoie une facture à cette banque qui prélève une commission de 1,25 à 3 % selon le contrat et reverse elle-même une commission à Visa ou MasterCard. Ces deux dernières reverseront enfin une commission de 0,75 à 1,1 % à la banque qui a émis la carte.