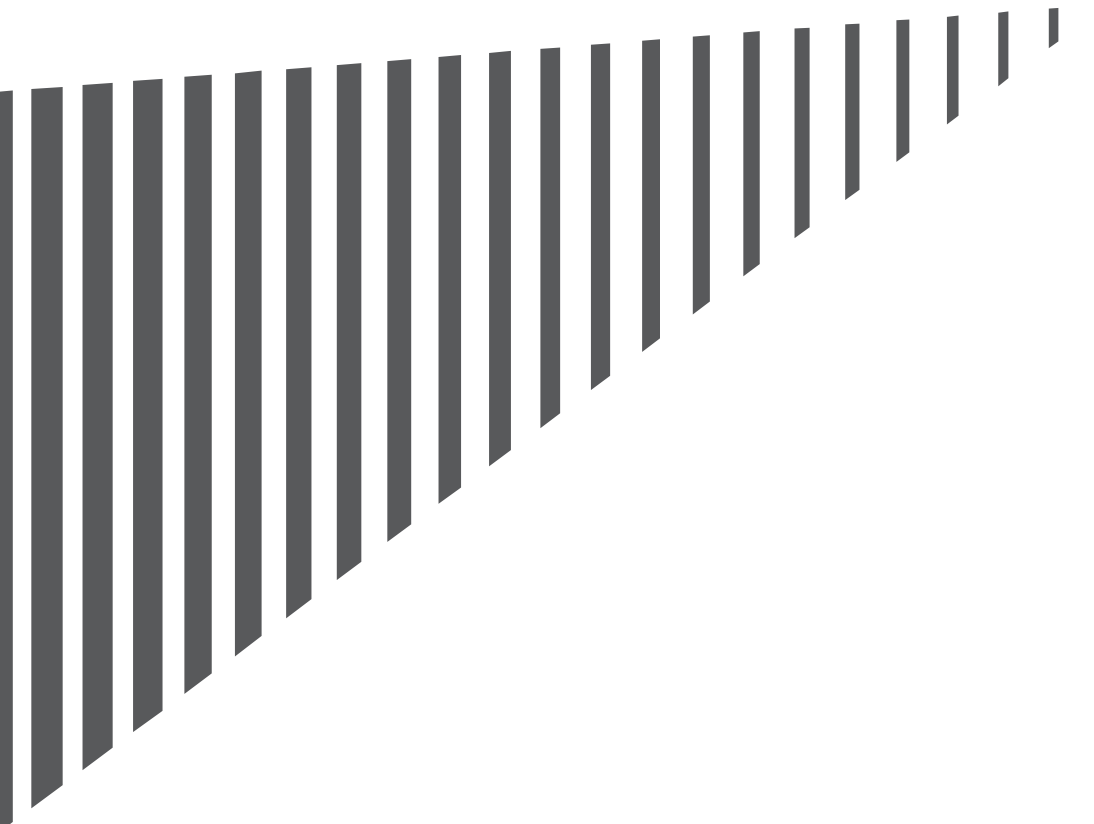


Les coûts liés à l'octroi des prêts sur salaire en
Ontario

Rapport préparé pour le ministère des
Services aux petites entreprises et aux
consommateurs

24 janvier 2009



 **ERNST & YOUNG**

La qualité dans tout ce que nous faisons

Table des matières

1.	Résumé	2
2.	Introduction	3
2.1	Contexte	3
2.2	Portée et limites du rapport	4
3.	Méthodologie	6
3.1	Séparation des coûts	6
3.1.1	Charges d'exploitation fixes et variables.....	6
3.1.2	Coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires.....	9
3.1.3	Coût des créances irrécouvrables	11
3.1.4	Coût des prêts aux nouveaux clients et aux clients réguliers	12
3.2	Procédure de collecte des données	14
3.3	Hypothèses clés	15
4.	Principales conclusions	17
4.1	Coût d'octroi des prêts sur salaire	17
4.2	Coûts fixes et variables	19
4.3	Analyse de sensibilité sur les hypothèses relatives au coût du capital	21
4.4	Créances irrécouvrables	22
4.5	Marges bénéficiaires	23
5.	Annexes	25
5.1	Annexe A : Références	25
5.2	Annexe B : Sondage auprès des sociétés de prêt sur salaire de l'Ontario	26

Ce rapport a été préparé pour l'unique gouverne du ministère des Services aux petites entreprises et aux consommateurs de l'Ontario (« ministère ») et du Conseil consultatif du coût maximal d'emprunt (« Conseil »). Il n'est pas destiné à l'usage d'autres parties que celles précitées et son utilisation par autrui est déconseillée. Ernst & Young n'assume aucune responsabilité à l'égard des utilisateurs autres que le ministère et le Conseil. Toute autre personne qui choisit de s'appuyer sur notre rapport le fait entièrement à ses risques.

1. Résumé

En contrepoint de la *Loi de 2008 concernant les prêts sur salaire* qui a reçu la sanction royale en Ontario, le ministère des Services aux petites entreprises et aux consommateurs (le « ministère ») a établi le Conseil consultatif du coût maximal d'emprunt (le « Conseil ») chargé de lui faire des recommandations concernant la limite maximale du taux d'intérêt créditeur que les entreprises de cette industrie devraient avoir le droit d'exiger de leurs clients. Le Conseil a reçu les observations d'un certain nombre de parties prenantes de l'industrie ainsi que celles d'autres intéressés. Le ministère a retenu les services d'Ernst & Young s.r.l. (« Ernst & Young ») pour recueillir, de manière indépendante et selon une méthodologie convenue, auprès d'un échantillon de prêteurs sur salaire, des informations financières liées à la structure de coûts de leur entreprise qui seront utilisées pour calculer le coût des prêts sur salaire consentis en Ontario. Le Conseil et le ministère se fonderont sur ce rapport et sur les autres informations à leur disposition pour déterminer la limite maximale du taux d'intérêt créditeur permis.

La méthodologie employée par Ernst & Young pour la collecte et l'analyse de renseignements sur le coût des prêts sur salaire est semblable à celle utilisée pour et par d'autres parties. Un questionnaire détaillé a été préparé et, après avoir pris contact avec environ 100 sociétés accordant des prêts sur salaire en Ontario, nous avons reçu 11 questionnaires dûment remplis, dont neuf contenaient suffisamment de précisions pour permettre leur inclusion dans les résultats. Bien que les questionnaires reçus n'aient pas été soumis à des procédés de vérification, les données équivoques ou incomplètes ont été clarifiées verbalement lors d'un suivi effectué auprès de chacun des répondants. Notons également que les calculs présentés dans ce rapport sont fondés uniquement sur les données fournies par les prêteurs sur salaire qui ont participé au sondage et qu'elles ne sont pas statistiquement représentatives de l'ensemble de l'industrie des prêts sur salaire de l'Ontario. Si d'autres participants avaient rempli le questionnaire, les calculs auraient été différents.

Après avoir reçu les données de chaque répondant et les précisions nécessaires pour avoir une information claire et complète, les informations financières pertinentes ont été intégrées dans un modèle financier aux fins du calcul, par principal élément du coût du coût relié aux prêts sur salaire. À la demande du ministère et avec son accord, le modèle retenu pour ce rapport est basé sur celui utilisé dans le document intitulé *The Cost of Providing Payday Loans in Canada*, préparé par Ernst & Young en 2004 pour l'Association canadienne des fournisseurs de services financiers communautaires (aujourd'hui l'Association canadienne des prêteurs sur salaire) et toute dérogation importante à ce modèle est décrite dans le présent rapport.

À la lumière de l'information reçue, Ernst & Young a calculé un coût moyen non pondéré de 22,07 \$ et un coût moyen pondéré de 21,50 \$ pour 100 \$ de prêts sur salaire. Il faut noter que ces coûts sont basés sur l'information financière historique et que pour cette raison ils ne reflètent pas les nouveaux coûts qui peuvent être engagés pour atteindre et maintenir la conformité réglementaire ni les changements dans leur structure de coûts résultant d'une évolution récente de la conjoncture économique. Les résultats sont également conditionnés par les hypothèses inhérentes au modèle et l'utilisation d'autres hypothèses entraînerait des calculs différents au niveau des coûts. Notre rapport fournit des précisions supplémentaires telles que la façon dont ces montants ont été calculés et contient des calculs de coûts et des hypothèses qui ont été intégrés dans les principaux éléments du coût : les charges d'exploitation, le coût du capital et les créances irrécouvrables.

2. Introduction

2.1 Contexte

Ernst & Young s.r.l. (« Ernst & Young ») a été chargée par le ministère des Services aux petites entreprises et aux consommateurs de l'Ontario (le « ministère ») de préparer un rapport indépendant et objectif sur les coûts reliés aux prêts sur salaire consentis en Ontario. Le ministère entend utiliser les résultats d'Ernst & Young pour mieux comprendre la structure de coûts de l'industrie des prêts sur salaire. De plus, le Conseil consultatif du coût maximal d'emprunt (le « Conseil ») prendra en considération le contenu du rapport et des autres renseignements et observations qu'il recevra avant de formuler une recommandation en ce qui a trait à l'établissement d'une limite appropriée pour le coût maximal d'emprunt concernant les prêts sur salaire en Ontario.

Ce rapport contient un résumé des données obtenues par sondage en Ontario auprès de prêteurs sur salaire (« prêteurs sur salaire », « répondants »), ainsi que les résultats des calculs que nous avons réalisés en fonction de ces données. Le rapport ne se veut pas un commentaire sur le coût maximal d'emprunt approprié ni une évaluation des coûts, activités ou pratiques de gestion des risques des prêteurs sur salaire et il ne fournit pas de vérification ni d'autre forme d'assurance à l'égard des données sur les coûts. Ce rapport a été préparé uniquement pour la gouverne du ministère et du Conseil et son utilisation par autrui ou à d'autres fins que celles précisées ci-dessus est déconseillée.

Ernst & Young a préparé un rapport en octobre 2004 (« rapport de 2004 ») intitulé *The Cost of Providing Payday Loans in Canada*, à la demande de l'Association canadienne des prêteurs sur salaire (« ACPS»), anciennement l'Association canadienne des fournisseurs de services financiers communautaires. Nous savons que l'applicabilité de la méthodologie élaborée par Ernst & Young pour le rapport de 2004 a été abordée avec le Conseil par diverses parties en ce qui concerne le processus de collecte de données suivi par le Conseil. En conséquence, la méthodologie et les procédures utilisées dans ce rapport sont celles du rapport de 2004, sauf indication contraire.

Prêts sur salaire

Un prêt sur salaire est un prêt à court terme non garanti, d'un montant peu élevé, accordé par un prêteur non traditionnel. Selon les statistiques de l'industrie canadienne des prêts sur salaire, le montant moyen de ce type de prêts se situe autour de 280 \$ et est consenti pour une période de 10 jours¹. Pour être admissible à un prêt sur salaire, l'emprunteur doit généralement avoir des pièces d'identité, un compte bancaire et une preuve de revenu régulier. Le prêt accordé représente habituellement un pourcentage précis du salaire net du client. Ce prêt est consenti pour une période de 1 à 14 jours, c'est-à-dire jusqu'au prochain jour de paie. L'emprunteur remet un chèque postdaté au prêteur sur salaire ou autorise un virement correspondant au montant du prêt, plus l'intérêt ou la commission exigible.

¹ Association canadienne des prêteurs sur salaire, *Qu'est-ce qu'un prêt sur salaire?* http://www.cpla-acps.ca/french/aboutloans_fr.php.

2.2 Portée et limites du rapport

Le présent rapport a pour objet de fournir au ministère et au Conseil une analyse indépendante et objective du coût relié aux prêts sur salaire consentis en Ontario. Notre intention est de présenter un calcul réalisé pour l'éventail des coûts reliés aux prêts sur salaire consentis en Ontario à partir d'un échantillon de prêteurs, et non pas de fournir une analyse statistique précise de la structure de coûts de l'industrie des prêts sur salaire. Comme dans toute étude du même ordre, la portée et les limites de ce rapport sont celles énoncées plus loin. Le ministère et le Conseil ne doivent pas utiliser ce rapport comme source unique d'information relative au coût des prêts sur salaire.

Portée temporelle

Ce rapport est l'aboutissement de travaux réalisés entre novembre 2008 et janvier 2009. Les données de l'enquête sont fonction des prêts sur salaire versés et des résultats financiers connexes du dernier exercice pour lequel un répondant disposait de ces informations, généralement 2007 ou 2008. Dans la mesure où l'enquête n'exigeait des répondants que l'information concernant le dernier exercice comptabilisé, la portée de ce rapport ne comprend pas l'analyse des tendances dans les coûts reliés aux prêts sur salaire; par ailleurs, elle ne cherche pas à projeter les coûts futurs qui peuvent être conditionnés par des changements de réglementation ou l'évolution de la conjoncture économique. Par exemple, on ignore dans quelle mesure l'observation de la récente *Loi de 2008 concernant les prêts sur salaire* (Ontario) fera évoluer la structure du revenu et des coûts de l'industrie des prêts sur salaire. Les calculs sont également conditionnés par les hypothèses inhérentes au modèle (décrites plus en détail à la section 3) et l'application d'autres hypothèses entraînerait des calculs différents au niveau des coûts.

Taille de l'échantillon

Ernst & Young a identifié et tenté de joindre environ 100 sociétés offrant des prêts sur salaire en Ontario. Quarante-six d'entre elles ont accepté de recevoir un exemplaire du questionnaire mis au point par Ernst & Young. Nous avons reçu 11 réponses, dont deux comportaient des omissions qui nous ont contraints à les exclure de nos calculs. Les neuf répondants qui ont fourni des informations utilisables exploitent au total 67 comptoirs de prêt sur salaire, soit environ 9 % à 9,5 % des 700 à 750 comptoirs exploités en Ontario (selon les estimations du ministère).

Les calculs présentés dans ce rapport ont été réalisés uniquement en fonction des données fournies par les prêteurs sur salaire qui ont participé au sondage et ne sont pas statistiquement représentatifs de l'ensemble de l'industrie ontarienne des prêts sur salaire. Dans certains cas, nos calculs portent sur un échantillon regroupant moins de neuf comptoirs de prêt sur salaire, car certains répondants ont peut-être fourni des réponses assez complètes mais comportant des omissions qui ont entraîné leur exclusion de certains calculs. Si d'autres participants avaient rempli le questionnaire, les calculs auraient été différents.

Nous sommes conscients que la taille de notre échantillon est relativement petite, particulièrement en comparaison des études réalisées auparavant dans l'industrie. Bon nombre des sociétés que nous avons contactées ont mentionné que le moment choisi pour l'étude, en l'occurrence la fin de l'exercice, leur permettait difficilement d'y participer. De plus, elles ont exprimé certaines réserves à propos de la communication de renseignements confidentiels. Ainsi, nous n'avons pu obtenir de réponses que des 11 sociétés susmentionnées.

Qualité des données

Ce rapport et l'analyse qui s'y rapporte sont issus des données recueillies auprès de prêteurs sur salaire dans le cadre d'un sondage indépendant mis au point et réalisé par Ernst & Young et qui, comme convenu avec le ministère, a été préparé selon la méthodologie employée pour le rapport de 2004. Les

répondants étaient priés de répondre aux questions du sondage en fonction des états financiers réels de leur dernier exercice et de joindre une copie de ces derniers au questionnaire dûment rempli. Dans la mesure où les entreprises collectent les données et présentent les résultats de différentes façons, de nombreux répondants ont été incapables de remplir le questionnaire entièrement en fonction des données provenant de leurs états financiers. Bien qu'un suivi ait été organisé auprès des répondants pour compléter l'information manquante et confirmer ou revisiter les réponses qui n'étaient pas claires, l'information obtenue n'a pas été vérifiée ni soumise à d'autres contrôles.

3. Méthodologie

3.1 Séparation des coûts

Selon la méthodologie du rapport préparé par Ernst & Young en 2004, le coût des prêts sur salaire est séparé en quatre éléments distincts :

1. les charges d'exploitation fixes et variables;
2. le coût des capitaux empruntés;
3. le coût des fonds propres complémentaires;
4. le coût des créances irrécouvrables.

3.1.1 Charges d'exploitation fixes et variables

Aux fins du calcul du coût total engagé par les sociétés pour les prêts sur salaire, l'information sur les charges d'exploitation fixes et variables a été regroupée et séparée des coûts du capital et des créances irrécouvrables. Bien que la séparation des charges d'exploitation fixes et variables ne soit pas requise pour le modèle qui a servi au calcul du coût total, les éléments fixes et variables ont été résumés aux fins du présent rapport.

Les coûts fixes sont présumés être ceux qui sont engagés par une société de prêt sur salaire mais qui ne sont pas directement liés au volume des transactions : les coûts d'occupation (loyer, services publics), l'amortissement, la publicité, les dépenses du siège social, la sécurité, etc. De nombreux coûts fixes sont non discrétionnaires et sont établis aux termes d'un contrat pour une période déterminée (p. ex., les coûts d'occupation). Les autres coûts fixes, comme la publicité, sont plus discrétionnaires mais ne sont pas directement rattachés au niveau d'activité.

Les coûts variables sont présumés, aux fins de ce rapport, être ceux pour lesquels le montant du coût engagé est en relation directe avec le volume des prêts sur salaire accordés par un prêteur. Par exemple, une augmentation du volume des transactions devrait entraîner forcément une augmentation proportionnelle des frais de transactions bancaires.

Souvent, ce qui différencie les coûts fixes des coûts variables est l'étendue des services et, dans certains cas, ces catégories de coûts ne sont pas nettement distinctes. Les salaires et les avantages sociaux sont une catégorie typique de dépenses dont il est difficile de déterminer si elles correspondent à des coûts fixes ou variables. Exemples :

- Dans certaines sociétés de prêt sur salaire, les employés sont rémunérés à l'heure et disposent d'un horaire flexible qui permet à l'employeur d'augmenter ou de réduire l'effectif en fonction du volume des prêts versés. Ces coûts sembleraient de prime abord entrer dans la catégorie des coûts variables. Cependant, il faut savoir qu'un comptoir de prêts sur salaire peut être tenu d'avoir un effectif minimum présent pour rester ouvert toute la journée, même si le niveau d'activité à certaines heures ne justifie pas cet effectif. Il s'ensuit que ce type d'arrangement sur le plan de l'effectif comporte également un élément fixe.
- Une autre entreprise pourrait proposer à ses employés un horaire fixe et leur verser un salaire annuel fixe. À première vue, cela laisserait supposer une structure de coûts fixes. Cependant, il est dès lors raisonnable de s'attendre à ce que le niveau d'activité d'un emplacement puisse augmenter ou diminuer de manière à entraîner un changement dans l'effectif et le coût des salaires. Bien que ces conditions introduisent un élément variable dans le coût, on pourrait s'attendre à un changement en atteignant certains seuils minimums d'activité au niveau des prêts et, par conséquent, elles n'ont pas de lien direct avec le volume des prêts.

Sans notion plus approfondie de la structure de l'entreprise de chaque répondant, la synthèse que nous avons faite des résultats pour l'ensemble des répondants ne nous permet pas de classer de manière définitive les salaires et les avantages sociaux dans la catégorie des charges d'exploitation fixes ou variables et il est probable que pour la plupart des sociétés de prêt sur salaire nous observions des caractéristiques fixes et variables. Afin de pouvoir présenter une ventilation des coûts fixes et des coûts variables en pourcentage du coût total à la section 4.2, nous avons classé les salaires et les avantages sociaux dans les « **coûts hybrides** » : dépense principalement fixe mais qui peut être en relation avec le volume des prêts lorsque certains seuils sont atteints.

Cette distinction entre coûts fixes et coûts variables, si elle n'est pas indispensable pour le calcul du coût total relié à l'octroi des prêts sur salaire, est également importante dans l'étude des différences entre exploitants monoproduit et exploitants multiproduit. L'activité des exploitants monoproduit ne concerne que les prêts sur salaire; ainsi, tous les coûts fixes et variables sont attribués à cette seule et unique activité professionnelle. Les exploitants multiproduit offrent des services additionnels tels que conversion de chèques en espèces, virements, mandats, préparation de déclarations de revenu, etc. Pour les exploitants multiproduit, il est difficile, d'une part, de déterminer lesquels de leurs secteurs d'activité sont des services supplémentaires et lesquels sont des services marginaux et, donc, de savoir à quels secteurs d'activité attribuer les coûts fixes.

Si un exploitant multiproduit a pu fournir une attribution des dépenses qui concerne exclusivement son activité liée aux prêts sur salaire, ou utiliser une méthode raisonnable d'attribution des dépenses, cette attribution a été retenue. Si l'activité d'octroi de prêts sur salaire exercée par un exploitant multiproduit constituait plus de 95 % de son revenu total, toutes les dépenses ont été jugées attribuables aux prêts sur salaire en partant de l'hypothèse que ses autres services constituent des activités auxiliaires et que, si l'entreprise y mettait fin, la structure de ses charges d'exploitation ne changerait probablement pas.

Si par contre un exploitant multiproduit n'a pas pu fournir d'attribution précise de ses dépenses, une attribution a été faite en fonction de la part du total des revenus gagnés dans le secteur des prêts sur salaire. L'attribution par défaut a été calculée selon la formule suivante :

$$\text{dépense}_i \text{ au titre des prêts sur salaire} = \text{dépense}_i \times \frac{(\text{commission du prêteur} + \text{intérêt sur le prêt})}{\text{total des revenus}}$$

Dans la formule ci-dessus, la *dépense_i au titre des prêts sur salaire* est le montant de l'élément de dépense *i* qui est relié à l'octroi de prêts sur salaire, et la *dépense_i* est le montant total de l'élément de dépense *i*. Selon cette hypothèse, si les prêts sur salaire représentent *x* % des revenus d'une société, alors *x* % de ses charges d'exploitation, par exemple les salaires, seraient aussi reliés à l'octroi de prêts sur salaire. Cette attribution a été utilisée pour les coûts autres que le coût du capital et des créances irrécouvrables. Selon l'hypothèse à la base de cette méthode d'attribution, la marge bénéficiaire que la société réalise au titre des prêts sur salaire est la même que celle qu'elle réalise dans ses autres secteurs d'activité. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, cette méthode d'attribution n'a été utilisée qu'en l'absence d'autres méthodes. Elle est basée sur les dépenses ajustées pour exclure les coûts qui ne reflètent pas ceux qui sont reliés à l'octroi de prêts sur salaire, comme les frais de gestion payés aux entités affiliées. Ces ajustements et ceux qui s'y apparentent sont décrits à la section suivante.

Ajustements pour catégories de coûts particulières

Par souci de conformité au modèle lors de l'évaluation des coûts de différents exploitants, plusieurs ajustements ont été effectués pour les catégories de coûts particulières telles que les transactions interentreprises, le fonds commercial et les questions concernant les franchises.

(i) L'amortissement du fonds commercial

Le fonds commercial s'entend de la valeur résiduelle résultant de la différence entre le coût d'acquisition d'une entreprise et la juste valeur marchande de tous les éléments identifiables de son actif. Il est constitué, par exemple, de la marque, de la réputation et de la clientèle que l'exploitant a établies dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise avant de la vendre. L'amortissement du fonds commercial n'est pas reconnu comme un coût si l'entreprise est maintenue dans son entité juridique d'origine.

Cependant, lorsque l'entreprise est vendue à un tiers, le fonds commercial est cristallisé et toute somme y étant imputable devient un coût légitime, lié aux affaires de l'entreprise. Pour les besoins de la présente étude, l'amortissement du fonds commercial est reconnu comme un coût légitime, sauf lorsque le fonds commercial est attribuable aux transactions entre entités d'un groupe de sociétés affiliées.

(ii) Provision pour pertes sur prêts et créances douteuses

Les réponses au sondage ont révélé d'importantes variations dans la méthode employée par les répondants pour représenter les créances irrécouvrables. Certains répondants radient les créances irrécouvrables après un intervalle fixe de 30, 60 ou 90 jours. D'autres ne les radient qu'à la fin de l'exercice ou seulement après avoir épuisé tous les moyens raisonnables pour recouvrer la créance, ce qui prend parfois trois ans après la date de manquement à l'obligation de rembourser. En conséquence, les coûts liés aux créances irrécouvrables ont été exclus du calcul des charges d'exploitation et sont calculés suivant une méthode uniforme dans la catégorie « coût des créances irrécouvrables ». Ce sujet est abordé plus en détail à la section 3.1.3.

(iii) Intérêt

Les coûts liés à l'intérêt sur les dettes à long terme sont comptabilisés dans le coût du capital et ont donc été exclus du calcul des charges d'exploitation. Ce sujet est abordé plus en détail à la section 3.1.2.

(iv) Impôt

Les montants exigés au titre de l'impôt sur le revenu ont été déduits du total des coûts, de sorte que les résultats présentés sont ceux « avant impôt ».

(v) Coûts de franchisage

Les plus grands exploitants ont parfois des comptoirs franchisés. Ceux-ci engagent, pour leurs comptoirs franchisés, des coûts liés par exemple à la publicité et à d'autres fonctions de leur siège social. Le modèle distingue les coûts de l'exploitant principal des coûts de soutien des comptoirs franchisés, puisque ces derniers ne refléteraient pas le coût sous-jacent de l'octroi de prêts sur salaire par l'exploitant principal. Si le répondant est un franchisé de grand exploitant, ses coûts englobent l'amortissement du droit et des redevances annuelles de franchisage. Pour le franchisé, ces coûts font partie de l'activité d'octroi de prêts sur salaires et ont donc été inclus dans le calcul du coût total de l'octroi de prêts sur salaire. Si un répondant a fourni les coûts pour l'ensemble de son activité (en additionnant les coûts de tous les comptoirs de prêt sur salaire), les dépenses directement liées au franchisage sont traitées comme une dépense interentreprises et ont été exclues.

(vi) Paiements versés aux sociétés affiliées

Les sociétés de prêt sur salaire exploitent parfois leur entreprise à travers un groupe de sociétés affiliées qui privilégie les transactions interentreprises et la mobilité des frais de gestion. Par exemple, l'exploitant d'un comptoir de prêt sur salaire peut acquérir des services de main-d'oeuvre auprès d'une

entité affiliée et lui louer des biens ainsi que d'autres services. En contrepartie, cette entité pourrait exiger que la société exploitante lui paie son coût de revient majoré.

Les frais de gestion des prêts sur salaire payés aux sociétés affiliées ou à la société mère peuvent représenter une forme de répartition des bénéfices ou le coût réel des services fournis par la société mère, ou bien une combinaison de ces deux éléments.

Pour nos calculs, dans la mesure où ils seraient facturés par un fournisseur externe, les services fournis aux entités affiliées ont été inclus dans la base de coûts liée à l'octroi de prêts sur salaire. En revanche, si les frais portés au débit de l'exploitant étaient une forme de répartition des bénéfices, ils ont été exclus de la base de coûts.

(vii) Paiements versés aux propriétaires

De l'information a été recueillie sur les paiements versés aux propriétaires, aux associés, aux actionnaires, ainsi qu'à leurs conjoints et aux autres membres de leur famille, notamment à ceux des principaux actionnaires. Aux fins du sondage, il était demandé également d'étayer l'information donnée de précisions telles que le nombre d'employés sur la liste de paie et le temps habituellement consacré par les propriétaires à leur activité au cours d'une semaine normale. Résultat : certains paiements ont été inclus dans le calcul des charges d'exploitation pour les prêts sur salaire et d'autres ne l'ont pas été, selon que les paiements basés sur les données fournies constituaient ou non un coût de prestation de services.

(viii) Dépenses extraordinaires

Les répondants étaient également priés de citer les dépenses extraordinaires ou exceptionnelles engagées en dehors du cadre normal de leur activité professionnelle et ne reflétant pas les coûts attribuables aux prêts sur salaire. Au besoin, les charges d'exploitation ont été ajustées de façon à tenir compte de ces dépenses extraordinaires.

3.1.2 Coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires

Le coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires est le coût réel des fonds ou leur coût de renonciation pour le prêteur. Ces coûts comprennent le coût du capital pour le montant prêté au client, le coût de possession des immobilisations et le coût de détention de l'encaisse nécessaire pour assurer la disponibilité des fonds requis lorsque le client demande un prêt.

Certains prêteurs sur salaire empruntent les fonds requis pour les capitaux empruntés et les fonds propres complémentaires; un taux d'intérêt approprié doit être établi pour ce capital. Beaucoup d'autres, en revanche, utilisent les capitaux propres et les bénéfices non répartis pour offrir des prêts sur salaire. Pour déterminer le coût exact d'un prêt, il faut présumer un taux de rendement des capitaux propres suffisant pour refléter le coût de renonciation créé par l'application de ce capital à des prêts sur salaire plutôt qu'à une autre activité économique. Il faut savoir que les investisseurs prennent des risques plus grands qui doivent être compensés par un taux de rendement plus élevé que pour le capital emprunté.

Dans la méthodologie adoptée pour le rapport de 2004, les coûts du capital et des créances irrécouvrables se rapportent à la valeur monétaire des prêts et des avances, non pas aux commissions ou revenus qu'ils génèrent. C'est pourquoi une autre méthodologie d'attribution a été utilisée pour ceux-ci. En particulier, une mesure du coût annuel de trésorerie en pourcentage, à l'exemple d'une mesure du taux d'intérêt annuel sur les fonds empruntés, a été calculée. Il s'agit d'un taux pondéré, reflétant les coûts d'emprunt raisonnables auxquels s'ajoute un montant présumé pour le coût de renonciation des

capitaux propres de l'exploitant. De même, le coût total des créances irrécouvrables pour un exercice donné est exprimé en pourcentage du volume total des prêts consentis au cours de l'exercice.

Calcul du coût des capitaux empruntés

Le coût des capitaux empruntés se calcule en multipliant la valeur monétaire des prêts par le taux moyen pondéré du coût du capital. Ce coût moyen pondéré est déterminé par le taux d'intérêt payé au titre de la dette de l'entreprise et par le taux de rendement des capitaux propres de cette dernière. Pour les capitaux propres (capitaux propres² plus les bénéfices non répartis), il est présumé que les actionnaires doivent également toucher un taux de rendement raisonnable pour couvrir leur coût de renonciation généré par le versement de fonds à l'entreprise. Les données fournies par les répondants qui ont rempli le questionnaire n'étaient pas suffisantes pour calculer le taux d'intérêt payé par les prêteurs sur salaire. De même, il n'existe pas de taux de rendement standard des capitaux propres pour l'industrie des prêts sur salaire. Ainsi, nous nous sommes fondés sur des hypothèses pour calculer un coût moyen pondéré du capital. Ces hypothèses sont abordées à la section 3.3. Le présent rapport comprend une analyse de sensibilité qui permet de tenir compte de l'impact d'autres hypothèses concernant le taux d'intérêt payé sur la dette de l'entreprise et le taux de rendement des capitaux propres de cette dernière (voir la section 4.3).

Aux fins du calcul du coût des capitaux empruntés, les deux taux sont pondérés par la proportion relative de la dette à long terme et des capitaux propres utilisés pour financer l'entreprise. Ces montants sont déterminés à partir des renseignements sur la situation financière (capital social, bénéfices non répartis et dette à long terme de chaque répondant). Le calcul est le suivant :

i = taux d'intérêt présumé sur la dette de la société

r = coût de renonciation des capitaux propres

Total du capital de l'entreprise = dette + capitaux propres + bénéfices non répartis

$$\text{taux annuel ventilé du coût du capital} = \left(\frac{\text{dette}}{\text{total du capital de l'entreprise}} \times i \right) + \left(\frac{\text{capitaux propres} + \text{bénéfices non répartis}}{\text{total du capital de l'entreprise}} \times r \right)$$

L'étude estime de la manière suivante le coût total des capitaux empruntés :

$$\begin{aligned} & \text{la valeur réelle des prêts consentis} \\ & \quad \textit{multipliée par} \\ & \text{la moyenne pondérée du coût annuel de renonciation du capital} \\ & \quad \textit{multipliée par} \\ & \text{l'échéance moyenne des prêts en règle } \div 365 \\ & \quad \textit{égale} \\ & \text{le coût des capitaux empruntés} \end{aligned}$$

² Nota : Bien que la plupart des répondants aient inscrit les prêts aux actionnaires sans modalités de remboursement déclarées en tant qu'éléments de passif dans leur bilan, ceux-ci ont été traités comme des capitaux propres aux fins du calcul du coût ventilé du capital.

Coût des fonds propres complémentaires

Des soldes de trésorerie et des immobilisations sont nécessaires pour appuyer l'activité d'octroi de prêts sur salaire. Par conséquent, le capital requis pour les prêts sur salaire comprend non seulement le principal des fonds prêtés mais aussi les espèces nécessaires à l'activité relative aux prêts, ainsi que les immobilisations. Le calcul ci-dessus concerne le coût du capital pour le principal du prêt uniquement.

Le coût des fonds propres complémentaires (soit les soldes de trésorerie et les immobilisations) est calculé en multipliant la portion des fonds propres complémentaires affectée aux prêts sur salaire (d'après le pourcentage du total des revenus qu'elle représente) par le rendement moyen pondéré du capital calculé ci-dessus.

Le coût du capital : coût fixe

Le montant du capital requis pour exploiter une société de prêt sur salaire n'est pas censé fluctuer sur une base quotidienne ou hebdomadaire proportionnellement aux variations du volume des prêts en cours. Ainsi, le coût du capital est considéré comme un coût fixe aux fins de la ventilation des coûts fixes et des coûts variables, représentés en pourcentages du coût total à la section 4.2.

3.1.3 Coût des créances irrécouvrables

Il n'existe pas de norme précise pour définir la « créance irrécouvrable » dans le secteur des prêts sur salaire. Certains prêteurs qualifient une dette d'« irrécouvrable » dès qu'elle est en souffrance, par exemple lorsque le chèque de l'emprunteur est impayé. D'autres inscrivent ces prêts en tant que « prêts sans provision » ou « chèques impayés » pendant deux ans parfois. Aux fins de la présente étude, les créances irrécouvrables sont des dettes qui ne sont jamais recouvrées, et non pas simplement les prêts en souffrance. C'est là une variation par rapport à la méthode employée dans le rapport de 2004, selon laquelle les créances irrécouvrables étaient celles qui n'étaient pas recouvrées après 90 jours. Cette nouvelle modalité a été établie parce qu'un certain nombre de répondants ont affirmé qu'ils réussissaient à recouvrer une part considérable des comptes en souffrance après 90 jours.

Le coût des créances irrécouvrables est forcément répercuté sur les prêts qui sont effectivement remboursés. En règle générale, les banques incorporent le risque envisagé de dette irrécouvrable dans le taux d'intérêt qu'elles exigent pour leurs prêts. La prime de risque prend généralement la forme d'un ajustement du taux plutôt que celle d'un montant fixe rajouté aux frais d'intérêt. Selon l'hypothèse implicite à la base de cet ajustement, plus le montant du prêt est élevé, plus la perte sera grande si le risque envisagé de créance irrécouvrable se confirme.

Conformément à cette pratique, le coût des créances irrécouvrables est imputé aux prêts à marche satisfaisante en pourcentage fixe du principal, et non pas en montant fixe par prêt sans égard à sa taille.

Dans l'ensemble, le coût des créances irrécouvrables par prêt sur salaire est calculé de la manière suivante :

Coût total des créances irrécouvrables =

1. le principal des créances irrécouvrables;
2. le coût d'inscription de la créance pendant la période du prêt, plus une moyenne présumée de 90 jours (après quoi, la créance irrécouvrable est considérée comme étant radiée);
3. les charges d'exploitation imputées aux créances irrécouvrables;
4. le coût des fonds propres complémentaires imputé aux créances irrécouvrables.

Le total de ces coûts est exprimé en pourcentage des prêts en règle. Le coût des créances irrécouvrables pour un prêt est alors calculé selon la formule suivante :

$$\frac{\text{coût total des créances irrécouvrables pour un exercice donné}}{\text{nombre total de prêts octroyés au cours de l'exercice, moins les créances irrécouvrables}} \times \text{montant du prêt}$$

Ce calcul répartit le coût des créances irrécouvrables (prêts en souffrance non recouverts) entre les prêts en règle parce que les revenus tirés de ces derniers (non pas de tous les prêts) doivent couvrir le coût des créances irrécouvrables. Il convient de noter que, conformément à la méthodologie employée dans ce rapport, les charges d'exploitation et le coût des fonds propres complémentaires qui sont liés aux créances irrécouvrables ne sont pas imputés aux postes « charges d'exploitation » et « coût supplémentaire »; ainsi, ces montants ne sont pas comptés en double - ils ne sont comptabilisés qu'une fois, sous le poste « créances irrécouvrables ».

Ajustements pour courtiers en prêts sur salaire

Si un individu exploite sa société de prêt sur salaire en tant que courtier et que le financement des prêts qu'il consent provient d'une institution financière, cet exploitant ne peut engager de coûts liés aux capitaux empruntés ou aux créances irrécouvrables, car habituellement l'institution financière assume elle-même, en partie ou en totalité, le risque de défaut de remboursement. Bien que les charges d'exploitation d'un courtier soient comparables à celles d'un prêteur principal, sa structure financière est fondamentalement différente. Étant donné que le courtier ne dispose pas de renseignements détaillés sur la structure financière de l'établissement financier extérieur, aucune société de prêt sur salaire exploitée par un courtier n'a été prise en compte, aux fins de ce rapport, dans le calcul du coût moyen du capital, du coût moyen des fonds propres complémentaires et du coût moyen des créances irrécouvrables.

Les créances irrécouvrables : coût variable

Aux fins de la ventilation des coûts fixes et des coûts variables, représentés en pourcentages du coût total à la section 4.2, le coût des capitaux empruntés entre dans la catégorie des coûts variables. Tout bien considéré, le coût des créances irrécouvrables devrait normalement subir une augmentation ou une diminution directement proportionnelle aux variations du volume des prêts, en supposant qu'il n'y ait pas de changements dans les modalités d'emprunt, la conjoncture économique ou d'autres facteurs susceptibles d'influencer ce coût.

3.1.4 Coût des prêts aux nouveaux clients et aux clients réguliers

Le rapport de 2004 tentait d'estimer le coût d'octroi d'un prêt initial à un nouveau client en partant de l'hypothèse que le temps et l'effort nécessaires pour octroyer un prêt ultérieur à un client régulier ne seront pas aussi importants que pour offrir un prêt initial à un nouveau client. L'information demandée aux répondants pour appuyer cette hypothèse variait largement. Ainsi, dans le rapport de 2004, le rapport entre le temps consacré aux prêts initiaux et celui consacré aux prêts ultérieurs ou à taux révisable a été uniformisé pour tous les prêteurs sur salaire qui ont participé au sondage en utilisant la moyenne de l'ensemble des répondants, et non le rapport établi par chacun d'eux.

Dans le tout dernier sondage, les répondants n'ont pas fait d'observations formelles sur le coût de l'octroi de prêts à de nouveaux emprunteurs. Nombre d'entre eux n'ont pas répondu à la question concernant la différence entre le temps consacré à servir de nouveaux clients et celui consacré à servir les clients réguliers parce qu'ils ne notent pas systématiquement ce type d'information. Quant à ceux qui ont répondu à cette question, ils ne formaient pas un échantillon suffisant pour produire une estimation raisonnable de la différence, en termes de coûts, entre l'octroi de prêts à de nouveaux

emprunteurs et l'octroi de prêts à des emprunteurs réguliers. Au moins deux répondants ont affirmé qu'il n'y avait pas de différence tangible en termes de temps et d'effort nécessaires pour octroyer un prêt à un client régulier et à un nouveau client, particulièrement lorsque plusieurs mois ou plusieurs années se sont écoulés entre les emprunts. Certains répondants ont par ailleurs déclaré qu'ils consacraient plus de temps aux clients réguliers afin de mieux évaluer leurs besoins à l'égard d'emprunts ultérieurs et leur capacité à les rembourser. Ce rapport ne contient donc aucune estimation de la différence de coût que peut générer l'octroi de prêts à de nouveaux clients.

3.2 Procédure de collecte des données

L'analyse des coûts a été préparée à la suite d'un sondage mené auprès de prêteurs sur salaire exerçant leurs activités en Ontario et disposées à participer à cette étude. Un exemplaire du questionnaire utilisé pour le sondage est fourni à l'Annexe B. Le questionnaire est très similaire à celui utilisé pour le rapport de 2004 et conforme aux exigences relatives aux données et à l'information nécessaires pour réaliser les calculs en fonction de la méthodologie de quantification des coûts énoncée précédemment.

Ernst & Young a tenté de joindre environ 100 prêteurs sur salaire exerçant leurs activités en Ontario. Quarante-six d'entre eux ont accepté de recevoir un exemplaire du questionnaire. Après avoir reçu 11 réponses au total, Ernst & Young a fait un suivi par téléphone auprès des répondants pour demander des renseignements supplémentaires et confirmer ou clarifier certaines déclarations. Sur les 11 réponses reçues, deux comportaient des omissions importantes qui nous ont contraints à les exclure de nos calculs. Une réponse a été jugée utilisable à l'exception du bilan et des données sur le revenu, que le répondant n'était pas disposé à fournir. Les résultats de ce répondant ont été exclus des calculs récapitulatifs, ceux-ci étant fondés sur le bilan et les données relatives au revenu, mais ils ont été inclus lorsque les autres données étaient jugées utilisables.

Les neuf répondants représentent 67 comptoirs de prêt sur salaire et cumulent près de 31 millions de dollars en prêts sur salaire pour 2007-2008.

Le tableau 1 présente des statistiques pour tous les prêteurs sur salaire qui ont participé au sondage.

Tableau 1
Statistiques sur les prêts visés par le sondage - Total et moyenne par comptoir de prêt sur salaire

	Total (Tous les répondants)	Par comptoir (Moyenne simple)
Nombre de comptoirs	67	
Volume des prêts octroyés au cours du dernier exercice	30 615 745 \$	456 951 \$
Nombre de prêts émis au cours du dernier exercice	100 667	1 502
Prêt moyen	304,13 \$	304,13 \$
Valeur des prêts en souffrance	2 578 633 \$	38 487 \$
Prêts en souffrance, en pourcentage de l'ensemble des prêts octroyés (avant recouvrements)	8,4 %	8,4 %
Prêts en souffrance recouverts	1 613 610 \$	24 084 \$
Prêts en souffrance recouverts, en pourcentage	62,6 %	62,6 %
Prêts en souffrance jamais recouverts	965 023 \$	14 403 \$
Créances irrécouvrables, en pourcentage de l'ensemble des prêts octroyés (après recouvrements)	3,2 %	3,2 %

3.3 Hypothèses clés

Nous avons défini dans cette section les ajustements supplémentaires qui ont été apportés aux données afin de mieux illustrer les coûts associés à l'octroi des prêts sur salaire.

1. Excédent de trésorerie

Dans le calcul du montant des fonds propres complémentaires utilisés par la société aux fins des prêts sur salaire, un ajustement a été effectué afin de ne pas inclure les sommes qui peuvent avoir été détenues à la fin de l'exercice pour d'autres domaines d'activité. En règle générale, les sommes détenues par la société étaient réparties entre différents secteurs d'activité selon les revenus de chaque secteur. Certaines sociétés, cependant, détenaient d'importantes sommes à la fin de l'exercice, éventuellement pour financer un agrandissement prévu ou pour s'acquitter d'obligations imminentes.

Pour tenir compte de cela, le montant des fonds destinés aux prêts sur salaire a été considéré comme étant le plus élevé des montants suivants :

- a) les sommes allouées selon le revenu,
- b) 1/26^e du volume total des prêts sur salaire pour l'exercice, ce qui confirme l'hypothèse selon laquelle les soldes de trésorerie ne dépassent pas la valeur totale des prêts octroyés au cours d'une période de deux semaines donnée.

2. Coût ventilé du capital (dette et capitaux propres)

Le coût du capital comporte deux éléments :

- a) l'intérêt sur la dette,
- b) le rendement des capitaux propres.

Comme d'autres études portant sur les coûts reliés à l'octroi des prêts sur salaire, ce sondage n'a pas permis de recueillir suffisamment d'information pour calculer le coût moyen de l'intérêt sur la dette de l'entreprise ou le coût de renonciation à l'égard des capitaux propres. Cependant, comme l'indique l'analyse de sensibilité présentée à la section 4.3, ces hypothèses ont un impact relativement mineur sur l'ensemble des coûts reliés à l'octroi des prêts sur salaire. Cela tient au fait que les charges d'exploitation sont de loin les coûts les plus élevés des sociétés de prêt sur salaire, alors que le coût du capital est relativement peu élevé.

Comme convenu avec le ministère, pour rester dans le droit fil du rapport de 2004, le coût du capital a été calculé en établissant à 7 % le taux d'intérêt sur la dette de l'entreprise et à 15 % le taux de rendement des capitaux propres. Nous sommes conscients que les coûts d'emprunt et les coûts de mobilisation de capitaux ont subi d'importants changements ces derniers mois en raison de la conjoncture économique. Bien que l'on ne sache pas très bien si une société de prêt sur salaire pourrait contracter une nouvelle dette à ce taux ou mobiliser des capitaux en offrant ce taux de rendement, nous avons tenté d'aborder cette question dans l'analyse de sensibilité présentée à la section 4.3.

3. Autres ajustements

Le calcul à effectuer pour déterminer le coût de détention des fonds propres complémentaires (immobilisations et encaisse) est compliqué par les limites entourant les données reçues. Celles-ci reflètent les soldes de fin d'exercice de ces éléments, et non les soldes quotidiens ou mensuels moyens. La valeur des immobilisations d'une entreprise variera au cours d'un exercice : la dépréciation la fera diminuer; les nouveaux investissements la feront augmenter, particulièrement lorsque l'entreprise s'agrandit.

Au final, il est probable que le calcul surestime le coût de détention des fonds propres complémentaires. Étant donné que ce coût forme une part relativement faible de l'ensemble des coûts d'une société de prêt sur salaire, l'impact devrait être marginal.

4. Principales conclusions

4.1 Coût d'octroi des prêts sur salaire

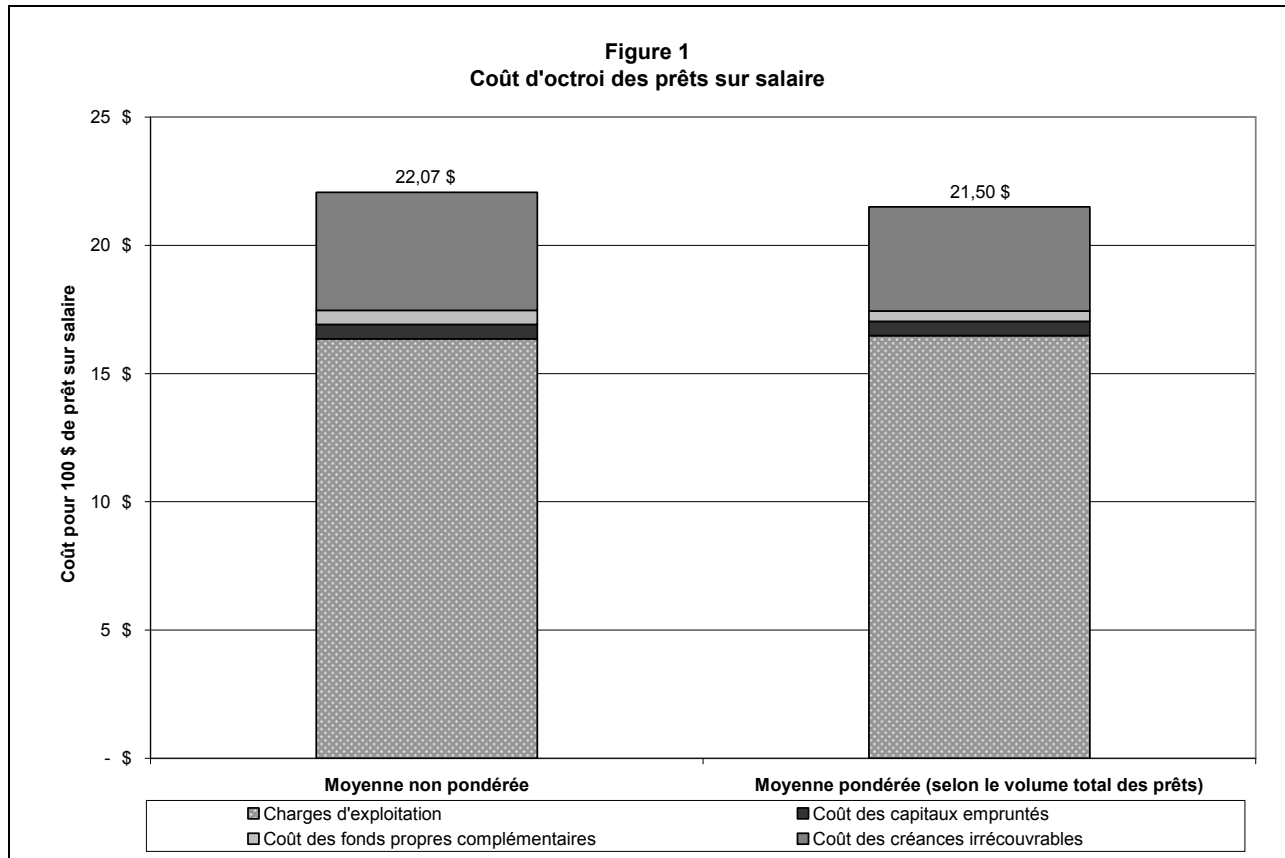
Le tableau 2 présente le coût total d'octroi des prêts sur salaire, subdivisé en éléments de coûts individuels pour 100 \$ prêtés, calculé à partir des résultats utilisables du sondage. Pour déterminer la moyenne pondérée, les facteurs de pondération ont été attribués en fonction de leur part relative du volume total des prêts sur salaire au sein de l'échantillon.

Tableau 2
Coût d'octroi des prêts sur salaire

	Coût pour 100 \$ de prêts sur salaire	
	<u>Moyenne non pondérée</u>	<u>Moyenne pondérée</u>
Charges d'exploitation	16,35 \$	16,48 \$
Coût des capitaux empruntés	0,56 \$	0,55 \$
Coût des fonds propres complémentaires	0,56 \$	0,41 \$
Coût des créances irrécouvrables	<u>4,60 \$</u>	<u>4,06 \$</u>
Total	22,07 \$	21,50 \$

Le coût total d'octroi des prêts sur salaire pour l'échantillon à l'étude est de 21,50 \$ pour 100 \$ de prêt sur salaire (selon la moyenne pondérée). Ainsi, pour un prêt de 304 \$ d'une durée approximative de deux semaines (la moyenne selon les résultats du sondage), le coût moyen total est de 65,36 \$.

Comme l'illustre la figure 1, les charges d'exploitation sont de loin l'élément de coût le plus important, représentant approximativement les trois quarts du coût total. Le coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires est le plus petit élément du coût total, constituant de 4 à 5 % de ce dernier, tandis que le coût des créances irrécouvrables représente les 19 % à 21% restants.



Les charges d'exploitation moyennes ont été calculées en fonction des neuf réponses utilisables qui ont été reçues dans le cadre du sondage. Les valeurs variaient entre 10,87 \$ et 26,75 \$ pour 100 \$ prêtés. Le coût des capitaux empruntés, le coût des fonds propres complémentaires et le coût des créances irrécouvrables ont été calculés à partir de sept réponses utilisables reçues dans le cadre du sondage. Le coût des capitaux empruntés se situait entre 0,44 \$ et 0,64 \$ et le coût des fonds propres complémentaires allait de 0,05 \$ à 0,98 \$ pour 100 \$ prêtés. Le coût des créances irrécouvrables variait de 2,67 \$ à 10,25 \$ pour 100 \$ prêtés.

Le coût total pour 100 \$ de prêts sur salaire variait entre 15,57 \$ pour le prêteur le moins cher et 33,39 \$ pour le prêteur le plus cher.

4.2 Coûts fixes et variables

Le tableau 3 présente une ventilation des coûts d'octroi des prêts sur salaire, déclarés en pourcentage du total des coûts. Les coûts ont été classés dans les catégories « fixes » (coûts n'étant pas directement liés au volume des prêts), « variables » (coûts directement liés au volume des prêts) et « hybrides » (coûts se comportant généralement comme les coûts fixes mais pouvant être liés au volume des prêts une fois certains seuils atteints), selon les descriptions et les hypothèses décrites à la section 3 de ce rapport.

Tableau 3

Coûts fixes et variables en pourcentage du coût total d'octroi des prêts sur salaire

	% du coût total	
	<u>Moyenne non pondérée</u>	<u>Moyenne pondérée</u>
Charges d'exploitation fixes		
Loyer	13,9 %	16,8 %
Services publics	3,4 %	2,4 %
Assurance	1,4 %	1,5 %
Sécurité	0,6 %	1,4 %
Publicité	3,2 %	1,5 %
Autre ³	<u>9,8 %</u>	<u>9,5 %</u>
Total des charges d'exploitation fixes	32,3 %	33,1 %
Charges d'exploitation « hybrides »		
Salaires et avantages sociaux	39,0 %	40,8 %
Charges d'exploitation variables		
Frais bancaires (y compris chèques sans provision) et vérifications de la solvabilité	<u>2,8 %</u>	<u>2,8 %</u>
Total des charges d'exploitation	74,1 %	76,7 %
Coût des capitaux empruntés (fixe)	2,5 %	2,5 %
Coût des fonds propres complémentaires (fixe)	2,5 %	1,9 %
Coût des créances irrécouvrables (variable)	<u>20,8 %</u>	<u>18,9 %</u>
Total	100,0 %	100,0 %
Total des coûts fixes	37,4 %	37,5 %
Total des coûts variables	23,6 %	21,7 %
Total des coûts « hybrides »	<u>39,0 %</u>	<u>40,8 %</u>
Total	100,0 %	100,0 %

³ Bien que ce poste diffère pour chaque répondant, il comprend généralement les coûts indirects tels que dépenses de bureau, comptabilité et frais d'avocat.

Les répondants n'ont pas tous déclaré les charges d'exploitation de la même manière. L'un d'eux a inscrit les vérifications de la solvabilité et les coûts de recouvrement dans la catégorie « autre ». Bien que ces coûts aient été classés dans les coûts variables pour tous les autres répondants, nous n'avons pas reçu suffisamment de détails pour séparer les coûts de vérification de la solvabilité et de recouvrement de tous les autres coûts pour ce répondant. Cependant, l'impact est présumé négligeable.

Le tableau 4 illustre un état des revenus pro forma pour un prêteur sur salaire composite. Les chiffres ont été estimés en appliquant les pourcentages du tableau 3 (coûts ventilés) au total moyen pondéré pour les charges d'exploitation et le coût des créances irrécouvrables. Il n'est fourni ici qu'à titre indicatif.

Tableau 4
État des revenus pro forma selon la moyenne pondérée

	<u>Par comptoir de prêt (moyenne pondérée)</u>
Volume annuel des prêts par comptoir (en dollars)	469 058 \$
Volume annuel des prêts par comptoir (nombre)	1 467
Revenu pro forma des prêts sur salaire par comptoir⁴	119 000 \$
Charges pro forma par comptoir⁵	
Charges d'exploitation fixes	
Loyer	19 500 \$
Services publics	3 000 \$
Assurance	2 000 \$
Sécurité	1 500 \$
Publicité	1 500 \$
Autre	<u>11 000 \$</u>
Total des charges d'exploitation fixes	38 500 \$
Charges d'exploitation « hybrides »	
Salaires et avantages sociaux	47 000 \$
Charges d'exploitation variables	
Frais bancaires (y compris chèques sans provision) et vérifications de la solvabilité	<u>3 500 \$</u>
Total des charges d'exploitation	89 000 \$
Coût des créances irrécouvrables	<u>22 000 \$</u>
Revenu avant coût du capital et avant impôt	8 000 \$

⁴ Comprend les commissions sur prêts et autres revenus liés à l'octroi de prêts sur salaire (p. ex., frais de chèques sans provision, frais de retard, etc.)

⁵ Portion attribuable à l'octroi de prêts sur salaire.

Comme l'illustrent les tableaux 3 et 4, les coûts liés à l'octroi des prêts sur salaire sont dans une large mesure fixes ou mi-fixes. En règle générale, plus le volume des prêts augmente, plus le coût moyen pour 100 \$ prêtés diminue. Dans notre échantillon, le comptoir moyen pondéré octroie environ cinq prêts par jour (en présumant que le comptoir est ouvert six jours par semaine). Même s'il faut pour chaque prêt 30 minutes au total pour l'approuver, verser les fonds, etc., cela signifie que moins de trois heures par jour sont directement allouées au processus d'octroi des prêts sur salaire. Cependant, la plupart des prêteurs sur salaire ont des heures d'ouverture comparables à celles des autres établissements de crédit (certains étant même ouverts 24 heures sur 24).

4.3 Analyse de sensibilité sur les hypothèses relatives au coût du capital

Comme nous l'évoquions plus haut, le coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires forme une part relativement faible du coût total d'octroi des prêts sur salaire (4 % à 5 % en moyenne).

Aux fins de la quantification du coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires, comme convenu avec le ministère, un taux d'intérêt de 7 % et un rendement de 15 % sur les capitaux propres ont été appliqués à la structure financière de chaque prêteur. Le coût des capitaux empruntés et des fonds propres complémentaires est directement proportionnel au rendement des capitaux propres et au taux d'intérêt présumés. De nombreux facteurs se répercutent sur le rendement des capitaux et l'intérêt sur prêt et ceux-ci pourraient varier considérablement au fil du temps. Ernst & Young a donc effectué une analyse de sensibilité selon différentes hypothèses sur le rendement des capitaux propres et l'intérêt afin de déterminer leur impact sur le coût global d'octroi des prêts sur salaire.

Tableau 5

Sensibilité du coût d'octroi des prêts sur salaire aux variations du coût du capital

Coût du capital présumé		Coût pour 100 \$ de prêts sur salaire	
<u>Capitaux propres</u>	<u>Capitaux empruntés (Intérêt)</u>	<u>Moyenne non pondérée</u>	<u>Moyenne pondérée</u>
15 %*	7 %*	22,07 \$	21,50 \$
0 %	7 %	21,01 \$	20,44 \$
10 %	6 %	21,68 \$	21,13 \$
20 %	8 %	22,45 \$	21,85 \$
30 %	10 %	23,21 \$	22,56 \$

* Hypothèses du scénario de référence

Le tableau 5 ci-dessus illustre l'impact sur le coût total selon différentes hypothèses faisant varier entre 0 % et 30 % le coût de renonciation du capital et entre 6 % et 10 % le taux d'intérêt sur la dette. Pour cet échantillon, la différence dans le coût total entre l'hypothèse d'un faible coût (rendement de 0 % sur les capitaux propres et intérêt de 7 % sur la dette) et l'hypothèse d'un coût élevé (rendement de 30 % sur les capitaux propres et intérêt de 10 % sur la dette) est d'environ 10 % (21,01 \$ contre 23,21 \$ selon une moyenne non pondérée et 20,44 \$ contre 22,56 \$ selon une moyenne pondérée).

4.4 Créances irrécouvrables

Bien que les créances irrécouvrables représentent un coût considérable pour l'industrie des prêts sur salaire, la situation à cet égard variait considérablement au sein de cet échantillon. Dans le tableau 6, les défauts de remboursement avant recouvrements et les créances irrécouvrables (radiations) après recouvrements sont illustrés en pourcentage du volume des prêts pour tous les prêteurs sur salaire qui ont participé au sondage. Les créances irrécouvrables illustrées ici ne représentent que le principal du prêt non recouvrable.

Tableau 6
Prêts en souffrance avant recouvrements et principal des créances irrécouvrables en pourcentage du volume total des prêts sur salaire

	<u>Moyenne non pondérée</u>	<u>Moyenne pondérée</u>
Prêts en souffrance en pourcentage de l'ensemble des prêts (avant recouvrements)	7,3 %	8,4 %
Créances irrécouvrables en pourcentage de l'ensemble des prêts (après recouvrements)	3,7 %	3,2 %

Le principal des créances irrécouvrables, à son niveau le plus bas, représentait 0,8 % du volume total des prêts et, à son niveau le plus élevé, atteignait 7,7 % après recouvrement. À titre de comparaison, le tableau 7 montre les provisions pour pertes sur prêts (indicateur de créance irrécouvrable) en pourcentage de l'ensemble des prêts pour chacune des cinq plus grandes banques canadiennes.

Tableau 7
Provisions pour pertes sur prêts dans les cinq plus grandes banques canadiennes (rapports annuels de 2008)

	<u>Provision pour pertes sur créance, en pourcentage des prêts moyens nets</u>	
	<u>2007</u>	<u>2008</u>
Banque de Montréal	0,17 %	0,60 %
Banque de Nouvelle-Écosse	0,13 %	0,24 %
Banque Canadienne Impériale de Commerce	0,46 %	0,45 %
Banque Royale du Canada	0,33 %	0,53 %
Banque Toronto-Dominion	0,37 %	0,54 %
Moyenne	0,29 %	0,47 %

4.5 Marges bénéficiaires

Si le point de mire de cette étude n'était pas la rentabilité des entreprises visées par le sondage, les résultats du sondage ont permis à Ernst & Young de résumer les marges bénéficiaires pour les prêteurs sur salaire de l'échantillon. Pour faciliter la comparaison avec les données sur l'industrie issues de Statistique Canada, nous avons calculé la marge opérationnelle comme étant le rapport entre le bénéfice d'exploitation (revenu moins dépenses sauf frais d'intérêt, revenu de placement, pertes non récurrentes résultant d'une réduction de la valeur des biens, gains ou pertes découlant de la cession des biens et impôt sur le revenu) et le revenu total pour l'octroi de prêts sur salaire. Le tableau 8 présente les moyennes calculées pour cet échantillon.

Tableau 8
Marges opérationnelles des prêteurs sur salaire

	<u>Moyenne non pondérée</u>	<u>Moyenne pondérée</u>
Marge opérationnelle moyenne des prêteurs sur salaire	11,3 %	6,9 %

Selon les résultats du sondage, les marges bénéficiaires se situaient entre -0,9 % et 17,6 % après calcul du coût total de l'octroi des prêts sur salaire. À des fins de comparaison, le tableau 9 présente les marges bénéficiaires des grandes industries canadiennes pour à peu près la même période que celle visée par les données recueillies dans le cadre de notre sondage.

Tableau 9
Marges opérationnelles des industries canadiennes

	Marge opérationnelle (en pourcentage)				
	<u>T1 2007</u>	<u>T2 2007</u>	<u>T3 2007</u>	<u>T4 2007</u>	<u>Moyenne</u>
Total, toutes les industries	8,5	8,7	9,0	8,9	8,8
Total, industries non financières	6,8	6,7	7,0	7,0	6,9
Immobilier, location et location-bail	19,1	19,4	19,8	19,9	19,6
Mines (sauf industrie pétrolière et gazière)	18,0	18,7	18,5	18,4	18,4
Extraction de pétrole et de gaz et activités de soutien	17,4	17,1	17,2	16,7	17,1
Information et culture	15,4	12,8	15,5	14,4	14,5
Éducation, soins de santé et aide sociale	13,3	13,4	13,8	14,2	13,7
Transports et entreposage	8,4	8,7	9,5	9,5	9,0
Services publics	6,1	5,3	6,7	7,4	6,4
Agriculture, forêts, chasse et pêche	7,4	7,4	5,4	4,8	6,3
Fabrication	6,0	6,0	6,4	6,3	6,2
Services administratifs et de soutien, gestion des déchets et mesures correctives	5,3	5,5	6,0	5,4	5,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	5,2	5,8	5,4	5,0	5,4
Construction	4,8	4,7	4,8	5,1	4,9
Réparation, entretien et services personnels	4,5	4,4	4,6	5,0	4,6
Arts, spectacles et loisirs	5,3	3,5	3,5	5,8	4,5
Hébergement et services alimentaires	4,6	4,1	4,0	4,2	4,2
Commerce de gros	4,0	4,1	4,1	4,3	4,1
Commerce de détail	3,7	3,7	3,8	4,0	3,8
Total, finances et assurance	24,4	27,0	27,3	26,7	26,4
Intermédiation financière non faite par le biais de dépôts	40,8	42,1	44,5	44,6	43,0
Valeurs mobilières, contrats de marchandises, autres investissements financiers et activités connexes	38,1	39,9	39,6	39,1	39,2
Intermédiation financière par le biais de dépôts	26,2	25,6	28,2	26,4	26,6
Sociétés d'assurance et activités connexes	12,4	19,4	16,6	17,0	16,4
Activités liées à l'intermédiation financière	15,3	14,5	15,1	14,5	14,9

Source : Statistique Canada, *Statistiques financières trimestrielles des entreprises, Quatrième trimestre 2007, vol. 18, n° 4.*

5. Annexes

5.1 Annexe A : Références

1. *The Cost of Providing Payday Loans in Canada*, Ernst & Young s.r.l., octobre 2004
2. Site Web de l'Association canadienne des prêteurs sur salaire, http://www.cpla-acps.ca/french/home_fr.php
3. *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, Statistique Canada, 13 mars 2008, <http://www.statcan.gc.ca/bsolc/olc-cel/olc-cel?catno=61-008-X&chropt=1&lang=fra>
4. Rapports annuels de 2008
 - BMO Groupe financier
 - Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC)
 - Banque Royale du Canada
 - Banque de Nouvelle-Écosse (Scotia)
 - Groupe Financier Banque TD

5.2 Annexe B : Sondage auprès des sociétés de prêt sur salaire de l'Ontario

Instructions

Veillez répondre à toutes les questions figurant sur la feuille de calcul suivante, que nous avons appelée « Feuille de réponses ».

Toutes les données doivent être inscrites en relation avec les opérations réalisées au Canada et l'information financière doit être donnée en dollars canadiens.

En plus de remplir le questionnaire, veuillez joindre une copie des états financiers de votre plus récente fin d'exercice.

Envoyez le questionnaire dûment rempli par courriel ou par télécopieur à la personne-ressource nommée ci-dessous d'ici le vendredi 9 janvier 2009, fin de journée.

Si vous avez des questions concernant le sondage, veuillez communiquer avec :

XXXXXXXX

Ernst & Young s.r.l.

222, rue Bay, C.P. 251

Toronto (Ontario) M5K 1J7

Téléphone : XXX-XXX-XXXX

Télécopieur : XXX-XXX-XXXX

Courriel : XXXXXXXX@ca.ey.com

Confidentialité

Nous vous remercions d'avoir accepté de participer à l'étude concernant les sociétés de prêt sur salaire pour la réalisation de laquelle le ministère des Services aux petites entreprises et aux consommateurs a engagé Ernst & Young s.r.l. (« EY »). Aux fins de cette étude, vous (« votre société »), nous fournirez à propos de votre société des renseignements financiers et opérationnels qui, à notre connaissance, sont considérés comme des « renseignements confidentiels ». Sauf exceptions décrites ci-dessous, EY convient de prendre toutes mesures raisonnables pour conserver ces renseignements de manière confidentielle pendant une période de trois ans à compter de la date de leur réception et de prendre à cette fin des précautions à la hauteur de celles qu'EY devrait raisonnablement employer pour protéger ses propres renseignements confidentiels d'ordre similaire.

Les « renseignements confidentiels » ne comprennent pas l'information qui : a) est déjà en la possession d'EY au moment où elle est reçue de votre société; b) peut être publiée ou devenir accessible dans le domaine public autrement que par suite d'un manquement d'EY à son obligation de ne divulguer aucun renseignement confidentiel; c) est légitimement reçue par EY d'une tierce partie sans restrictions concernant sa divulgation ou son utilisation; d) est préparée indépendamment, sans manquement à ces dispositions, par le personnel d'EY n'ayant eu accès à aucun de ces renseignements confidentiels; e) est généralement connue ou facilement identifiable par des tiers de compétence ordinaire dans les domaines couverts par l'engagement; f) est tenue d'être divulguée par EY aux termes de la loi ou de l'application d'un règlement, ou du fait des obligations professionnelles d'EY ou des règles de déontologie; ou g) est approuvée par écrit par votre société pour diffusion ou autre utilisation par EY conformément aux dispositions stipulées dans cette approbation.

Sauf autorisation de votre société, nous n'inclurons pas le nom de votre société dans notre rapport au ministère des Services aux petites entreprises et aux consommateurs. Cependant, votre société reconnaît qu'EY sera autorisée à inclure tous les autres renseignements confidentiels concernant votre société dans son rapport au ministère et qu'EY n'est pas responsable de l'utilisation ni de la diffusion du rapport, y compris des détails de n'importe quelle information y figurant, après la livraison du rapport dans sa version provisoire ou définitive au gouvernement de l'Ontario, à ses ministères ou à ses organismes.

Personne-ressource

1. Donnez le nom et le numéro de téléphone d'une personne-ressource au cas où certaines réponses nécessiteraient des éclaircissements.

Nom :
N° de téléphone :

Structure et activités de la société

2. Dans quelle(s) province(s) votre société offre-t-elle des prêts sur salaire? (cochez une seule case)

Ontario seulement Notre société n'offre pas de prêts sur salaire en Ontario.
 Ontario et autres provinces

3. Mis à part les prêts sur salaire, quels services votre société offre-t-elle? (cochez toutes les cases pertinentes)

Conversion de chèques Prêts remboursables par versements
 Virements Cartes de débit / autres cartes
 Prêts garantis / prêts sur gages Déclarations de revenu / actualisation
 Prêts sur titres Mandats
 Autre (précisez ci-dessous)

4. Combien de comptoirs de prêt votre société exploitait-elle à la fin de votre dernier exercice (ou à la fin de l'exercice pour lequel vous avez fourni des états financiers)?

Comptoirs de la société
Comptoirs franchisés
Total (calculé) 0.00 \$

5. Êtes-vous la source des prêts sur salaire que vous offrez ou courtier pour des prêts fournis par un tiers (banque ou autre établissement)?

Source Courtier

6. Vos prêts sont-ils assurés contre le risque de défaut? Dans l'affirmative, sont-ils assurés par un assureur indépendant ou par une société affiliée? (cochez une seule case)

Assureur indépendant Société affiliée Prêts non assurés

7. Quelle est la structure juridique de votre entreprise? (cochez une seule case)

Entreprise individuelle sans personnalité morale Société fermée sans personnalité morale
 Société de personnes Société ouverte
 Autre (précisez ci-dessous)

8. Combien de personnes employez-vous?

à plein temps
à temps partiel
Total (calculé) 0.00 \$

OU Total en ÉPT*

*L'équivalent plein temps est la fraction de temps travaillée par un employé, représentée en décimale. 1 empl. à plein temps = 1,0; 1 empl. à mi-temps = 0,5 et 1 empl. travaillant le quart du temps = 0,25.

9. Vos opérations comportent-elles d'autres caractéristiques susceptibles d'influer sur ce qu'il vous en coûte pour octroyer des prêts sur salaire? Veuillez les décrire.

Rémunération du propriétaire

L'information demandée dans cette section est requise pour normaliser les bénéfices de l'entreprise dans l'éventualité où elle utiliserait la rémunération du propriétaire pour le règlement de ses impôts ou à d'autres fins. Veuillez répondre aux questions 10 à 12 en donnant les renseignements nécessaires sur les personnes suivantes :

- a) les propriétaires de l'entreprise
- b) les associés de l'entreprise
- c) les actionnaires
- d) les conjoints et autres membres de la famille des propriétaires, des associés et des principaux actionnaires

10. Quel est le total des salaires versés aux personnes ci-dessus?

11a. Quel est le total des primes, avantages sociaux et autres rémunérations versés à ces personnes?

11b. Les primes versées à ces personnes représentent-elles une rémunération ou une répartition des bénéfices? (cochez une seule case) Rémunération Répartition des bénéfices

12. Estimez le nombre total d'heures consacrées à l'entreprise par ces personnes au cours d'une semaine normale. heures

Information financière

Veuillez répondre aux questions 13 à 20 en fonction des états financiers de votre dernière fin d'exercice (ou pour l'exercice visé par les états financiers que vous avez fournis).

13. Dites si vos états financiers sont : Vérifiés Soumis à une banque ou un autre prêteur Ni l'un ni l'autre.
(cochez une seule case)

14. Quelle date se termine l'exercice visé par les états financiers que vous avez fournis?

15. Donnez le revenu total découlant des prêts sur salaire et de l'ensemble des autres services. Pour les prêts sur salaire, veuillez inclure les revenus liés à l'intérêt d'autres prêteurs et aux chèques sans provision (le cas échéant).		Total pour les opérations canadiennes
	Prêts sur salaire	<input type="text"/>
	Tous les autres services	<input type="text"/>
	Total des revenus (calculé)	<u>0.00 \$</u>

16a. Donnez la liste ventilée des dépenses de votre société. (Si vous ne présentez pas séparément les prêts sur salaire, veuillez fournir la meilleure estimation possible.)

	Total (ensemble des services)	Prêts sur salaire seulement
Salaires et avantages sociaux	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Coût des incitatifs	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sécurité (service de véhicule blindé, systèmes d'alarme, etc.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Loyer	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Services publics	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Assurance	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vérifications de la solvabilité	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Chèques sans provision et autres frais bancaires	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Publicité	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Dépréciation et amortissement	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Amortissement du fonds commercial (selon le cas)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Provision pour pertes sur prêts et créances douteuses	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Intérêt	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Impôt	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Coûts de franchisage (services <u>aux</u> franchisés)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Paiements versés aux sociétés affiliées (p. ex., frais de gestion, redevances, etc. - précisez ci-dessous)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Autre (précisez ci-dessous)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Total des dépenses (calculé)	0.00 \$	0.00 \$

16b. Les dépenses énumérées ci-dessus pour les prêts sur salaire sont-elles basées sur les résultats financiers réels ou estimatifs? S'il s'agit d'états estimatifs, veuillez décrire la méthode d'estimation employée.

Réels

Estimatifs (veuillez décrire ci-dessous la méthode d'estimation employée)

17. Donnez la liste ventilée des éléments d'actif de votre société.	Espèces	<input type="text"/>
	Comptes clients - prêts sur salaire	<input type="text"/>
	Comptes clients - autre	<input type="text"/>
	Éléments payés d'avance	<input type="text"/>
	Inventaire	<input type="text"/>
	Immobilisations nettes	<input type="text"/>
	Autre (précisez ci-dessous)	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Total de l'actif (calculé)	<u>0.00 \$</u>
18. Donnez la liste ventilée des éléments de passif de votre société.	Comptes fournisseurs	<input type="text"/>
	Salaires à verser	<input type="text"/>
	Autres sommes à verser	<input type="text"/>
	Dettes interentreprise	<input type="text"/>
	Dettes à long terme	<input type="text"/>
	Prêts aux actionnaires	<input type="text"/>
	Autre (précisez ci-dessous)	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Total du passif (calculé)	<u>0.00 \$</u>
19. Donnez la liste ventilée des capitaux propres de votre société.	Capital social / capital d'apport	<input type="text"/>
	Bénéfices non répartis	<input type="text"/>
	Revenu net pour l'exercice	<input type="text"/>
	Autre (précisez ci-dessous)	
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Total des capitaux propres (calculé)	<u>0.00 \$</u>
20. Selon vos états financiers pour le dernier exercice, veuillez donner une description et le montant des dépenses ou revenus exceptionnels ou extraordinaires constatés.		
	Description	Montant
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Sources de financement / de capitaux

21. Pour toute créance détenue par la société (p. ex., ligne de crédit, prêts à terme, location-bail, prêts aux actionnaires, etc.) et autres sources de capitaux (p. ex., actions ordinaires, actions privilégiées, dette convertible) fournies par des tiers ou des affiliés, veuillez décrire la provenance des fonds et le coût, y compris taux d'intérêt, commissions, paiements de dividendes, etc.

Source de capitaux	Description des modalités / coûts

Activité relative au produit offert

22. Donnez le nombre de prêts sur salaire octroyés au cours de votre dernier exercice (ou au cours de l'exercice pour lequel vous avez fourni des états financiers), ainsi que leur valeur totale. Assurez-vous de n'inclure dans la valeur totale que les sommes avancées au titre du principal et d'en exclure les commissions et autres frais. Les clients réguliers comprennent ceux qui ont obtenu des prêts à taux révisable et ceux dont le prêt a été prolongé ou remanié.

	Nombre de prêts octroyés	Valeur totale des prêts octroyés
Aux nouveaux clients?*	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Aux clients réguliers	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Total (calculé)	0.00 \$	0.00 \$

* Si vous ignorez le nombre de prêts octroyés à de nouveaux clients, veuillez fournir le nombre de comptes actifs à la fin de votre dernier exercice moins le nombre de comptes actifs à la fin de l'exercice précédent.

23. Quelle est la durée moyenne initiale (en jours) des prêts sur salaire (exception faite des prêts à taux révisable, prolongés et remaniés)? jours

24. Sur l'ensemble des prêts évoqués à la question 22, quel est le nombre de prêts sur salaire octroyés par le biais de vos opérations Internet (le cas échéant), et quelle est la valeur totale de ces prêts?

	Nombre de prêts octroyés	Valeur totale des prêts octroyés
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Chèques sans provision et créances irrécouvrables

25. Sur l'ensemble des prêts évoqués à la question 22, quel est le nombre total de prêts en souffrance (p. ex., chèques sans provision ou échec de la transaction de débit autorisé), et quelle est la valeur totale de ces prêts?

	Nombre de prêts octroyés	Valeur totale des prêts octroyés
	<input type="text"/>	<input type="text"/>

26. Quel pourcentage des prêts sur salaire en souffrance évoqués à la question 25 ont été recouvrés?

Dans les 90 jours?	Après plus de 90 jours?	Jamais recouvrés? (calculé)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	100%

27. Pour les prêts recouvrés dans les 90 jours, combien de jours en moyenne estimez-vous qu'il faut normalement pour recouvrer des prêts en souffrance? jours

28a. Aux fins de la comptabilité générale, est-ce que vous radiez les prêts sur salaire en souffrance dès que vous constatez des chèques sans provision ou des prélèvements automatiques impayés? Oui Non

28b. Si vous avez répondu NON à la question 28a, combien de jours après la réception des chèques ou prélèvements automatiques impayés radiez-vous ces éléments en tant que créances irrécouvrables? jours

Temps et efforts consacrés aux transactions

29. En moyenne, combien de temps (en minutes) votre personnel passe-t-il en présence du client à préparer l'octroi d'un prêt sur salaire? Les clients réguliers comprennent ceux qui obtiennent des prêts à taux révisable et ceux dont le prêt est prolongé ou remanié.

À un nouveau client?	<input type="text"/> minutes
À un client régulier?	<input type="text"/> minutes

Structure des commissions

30. Veuillez décrire la structure des commissions exigées (pour 100 \$ de prêts sur salaire) pour chacun des services suivants (le cas échéant) :

Prêts sur salaire

Prêts à taux révisable / prêts prolongés ou remaniés

Frais pour défaut de paiement, y compris chèques sans provision

Intérêt et autres frais sur prêts en souffrance

Primes d'assurance facultative

Frais de conversion de chèques en espèces pour toucher un prêt sur salaire

Renseignements supplémentaires

Si vous avez besoin d'espace supplémentaire pour répondre aux questions qui précèdent, veuillez utiliser l'espace ci-dessous et y inscrire le numéro de la question à laquelle vous répondez.