Agence de la consommation en matière financière du Canada

Financial Consumer Agency of Canada

Les marges de crédit hypothécaires : tendances du marché et questions touchant les consommateurs

Rapport de recherche public

Canada

Juin 2017

No de catalogue : 978-0-660-08672-9
ISBN : FC5-52/2017F-PDF

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, 2017

This document is also available in English under the title ***Home Equity Lines of Credit: Market Trends and Consumer Issues.***

Table des matières

1. Objet I

2. Contexte I

Figure 1 : Exemples de prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire I

Expansion rapide : de 2000 à 2010 2

Figure 2 : Motifs de recours aux marges de crédit hypothécaires, 1999-2010 2

Figure 3 : Marges de crédit hypothécaires et endettement des ménages 3

Croissance modérée : de 2011 à aujourd'hui 3

Évolution du produit : émergence des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire 4

3. Caractéristiques du produit 5

3.1. Souplesse 5

3.2. Financement ouvert 5

3.3. Caractère abordable 6

3.4. Complexité 6

Figure 4 : Fonctionnement des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire 7

4. Risques pour les consommateurs 8

4.1. Surendettement 8

4.2. Endettement persistant 8

4.3. Érosion de la richesse 9

4.4. Prise de décisions non éclairées 10

5. Risques macroéconomiques 12

5.1. Vulnérabilité accrue à un choc économique 12

5.2. Choc de paiement 12

5.3. Correction du marché du logement 13

5.4. Rôle joué par les marges de crédit hypothécaires dans la crise financière américaine 14

6. Renforcement de la protection et de l'éducation des consommateurs 16

6.1. Éducation 16

6.2. Déclaration 17

7. Résumé 18

1. Objet

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (ACFC) a récemment réalisé une recherche sur les marges de crédit hypothécaires afin de mieux comprendre les questions touchant les consommateurs, les risques macroéconomiques potentiels, les tendances du marché et les pratiques commerciales des prêteurs. En vertu de la loi, l'ACFC a le mandat de réaliser des recherches sur les tendances du marché et les questions pouvant avoir des incidences sur les consommateurs de produits et services financiers. Le présent rapport traite des pratiques commerciales des prêteurs sous réglementation fédérale ainsi que des risques que présentent les marges de crédit hypothécaires pour les consommateurs. Il contient un résumé des résultats de recherche de l'ACFC et énonce les mesures qu'entend prendre cette dernière à l'égard des risques cernés.

2. Contexte

Les marges de crédit hypothécaires sont des produits de crédit renouvelables, généralement non amortis, garantis par un privilège sur le bien immobilier résidentiel de l'emprunteur[1]. Les marges de crédit hypothécaires ont fait leur apparition à la fin des années 1970, mais ce n'est qu'au milieu des années 1990 que les prêteurs ont commencé à les adapter pour séduire un large éventail de consommateurs. De nos jours, la plupart des marges de crédit hypothécaires sont vendues en tant que composante d'un prêt hypothécaire sur valeur domicilaire. Ces prêts combinent une marge de crédit hypothécaire et un prêt hypothécaire amorti, et parfois d'autres produits de crédit et services bancaires (p. ex. prêts personnels, prêts à l'entreprise, comptes-chèques, protection de découvert et cartes de crédit), qui sont assujettis à une limite de crédit globale garantie au moyen d'une charge accessoire sur le bien immobilier de l'emprunteur.

Figure 1 : Exemples de prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire

Banque Canadienne Impériale de Commerce	Programme ressource-toit
Banque de Montréal	MargExpress sur valeur domiciliaire
Banque Manuvie	Manuvie Un
Banque Nationale du Canada	Le Tout-En-Un Banque Nationale
Banque Royale du Canada	Marge Proprio RBC
Banque Scotia	Programme Crédit intégré Scotia
Banque Toronto-Dominion	CréditFlex Valeur domiciliaire TD

1 En grande majorité, les marges de crédit hypothécaires consenties au Canada ont une durée indéterminée. Pour une analyse approfondie, voir DBRS, *Rating Canadian residential mortgages, home equity lines of credit and reverse mortgages*, Toronto, rapport méthodologique, novembre 2014. [Consulté en ligne à l'adresse http://www.dbrs.com/research/274129/rating-canadian-residential-mortgages-home-equity-lines-of-credit-and-reverse-mortgages.pdf]

Expansion rapide : de 2000 à 2010

Le marché des marges de crédit hypothécaires a connu une expansion rapide au cours de la période 2000-2010. Les soldes des marges de crédit hypothécaires sont passés de quelque 35 milliards de dollars en 2000 à environ 186 milliards de dollars en 2010, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 20 %. Au cours de cette période, les marges de crédit hypothécaires se sont imposées comme le principal instrument de crédit à la consommation hors crédit hypothécaire; leur part de la dette à la consommation hors dette hypothécaire est passée d'un peu plus de 10 % en 2000 à près de 40 % en 2010. À titre de comparaison, les cartes de crédit ont représenté environ 15 % du crédit à la consommation autre que les prêts hypothécaires[2] tout au long de cette même période.

Cette croissance rapide s'explique surtout par la faiblesse des taux d'intérêt et par la montée des prix de l'immobilier. La hausse soutenue et prolongée des prix des immeubles résidentiels, qui s'est amorcée au début des années 2000, a rendu la tâche plus facile aux consommateurs souhaitant utiliser la valeur nette de leur maison en nantissement de marges de crédit garanties. La création de nouveaux produits, des investissements importants dans le marketing et des modalités de prêt favorables ont également contribué à l'essor du marché des marges de crédit hypothécaires. Au cours de la période, les consommateurs ont ainsi eu recours à des stratégies à effet de levier, utilisant la valeur nette de leur maison pour emprunter et consolider leurs dettes, financer des rénovations domiciliaires, payer des vacances et faire des dépenses importantes, notamment acheter une automobile, un immeuble locatif, un chalet ou des actifs financiers (p. ex. titres) (voir la figure 2)[3].

Figure 2 : Motifs de recours aux marges de crédit hypothécaires, 1999-2010

Consommation et rénovation domiciliaire	40 %
Placements financiers ou autres	34 %
Consolidation de dettes	26 %

Source : Canadian Financial Monitor et Banque du Canada

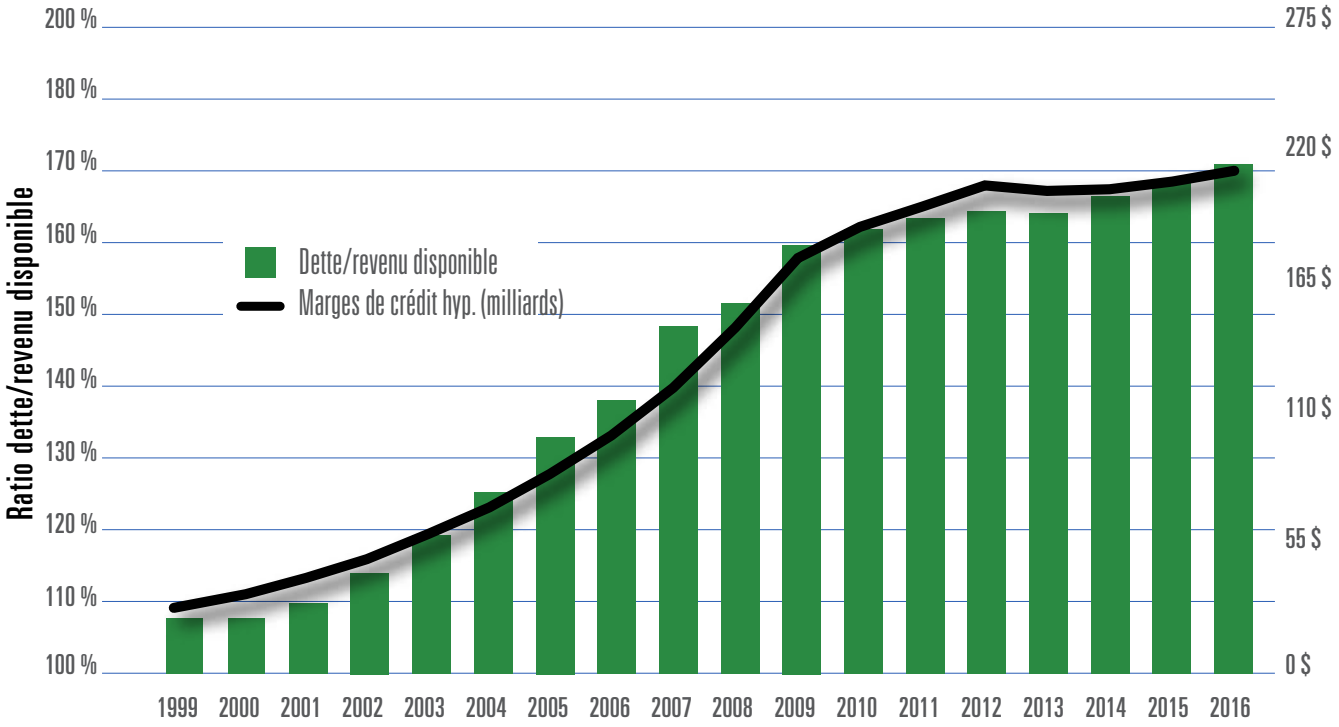
La popularité grandissante des marges de crédit hypothécaires au cours des années 2000 a grandement contribué à l'augmentation de l'endettement des ménages. Auparavant, l'endettement et le revenu progressaient à peu près au même rythme, et le rapport entre ces deux mesures était relativement stable. En 2000, les ménages canadiens avaient environ 1,07 $ de dette pour chaque dollar de revenu disponible. En 2010, le ratio de la dette au revenu disponible avait atteint 1,60 $. La figure 3 (ci-dessous) montre que l'essor des marges de crédit hypothécaires a coïncidé avec l'augmentation importante de l'endettement des ménages. Il y a eu un effet de substitution, certains consommateurs ayant retenu une marge de crédit

2 Pour plus de renseignements sur le poids des marges de crédit hypothécaires dans le crédit à la consommation, voir Banque du Canada, *Revue du système financier*, décembre 2014, et Statistique Canada, « Comptes du bilan national et des flux financiers, deuxième trimestre de 2016 », *Le Quotidien*, 15 septembre 2016. [Consulté en ligne à l'adresse http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/160915/dq160915a-fra.htm]

3 Jeannine Bailliu, Katsiaryna Kartashova et Césaire Meh, « Les emprunts et les dépenses des ménages au Canada », *Revue de la Banque du Canada*, 2012.

hypothécaire plutôt qu'un autre produit de crédit plus coûteux (p. ex. cartes de crédit, prêts à tempérament)[4]. Cela dit, globalement, n'eut été l'augmentation des soldes des marges de crédit hypothécaires, la hausse du crédit à la consommation n'aurait pas été aussi marquée[5].

Figure 3 : Marges de crédit hypothécaires et endettement des ménages



Source : Calculs de l'ACFC, données du tableau 378-0123 de Statistique Canada, Banque du Canada et Association des banquiers canadiens.

Croissance modérée : de 2011 à aujourd'hui

Le marché des marges de crédit hypothécaires s'est stabilisé dans les années qui ont suivi la récession. Sa croissance annuelle moyenne s'est établie à 5 % de 2011 à 2013, et elle est de 2 % en moyenne depuis quelques années. Les soldes impayés des marges de crédit hypothécaires totalisaient 211 milliards de dollars en 2016[6]. On compte environ trois millions de comptes de marge de crédit hypothécaire au Canada et, en moyenne, le solde impayé de ces comptes est de 70 000 $. La croissance modérée observée ces dernières années peut être attribuée à une baisse graduelle de la demande, à la concurrence exercée par les prêts hypothécaires classiques à faible taux d'intérêt et à l'adoption de nouveaux règlements et de nouvelles lignes directrices.

4 Shubhasis Dey, Lines of credit and consumption smoothing: The choice between credit cards and home equity lines of credit, Banque du Canada, document de travail 2005-18, 2005.

5 Allan Crawford et Umar Faruqui, « Quels facteurs expliquent les tendances observées dans l'évolution de la dette des ménages canadiens? », Revue de la Banque du Canada, 23 février 2012.

6 Ces chiffres reposent sur les données transmises à la Banque du Canada par les prêteurs sous réglementation fédérale, de même que sur l'information relative aux tendances sur le marché que l'Association des banquiers canadiens a fournie à l'ACFC lors de l'examen de l'industrie.

Les mesures prises par le gouvernement fédéral pour protéger les contribuables canadiens contre les risques liés au marché des marges de crédit hypothécaires semblent avoir contribué à la stabilisation du marché[7]. À partir de 2011, les marges de crédit hypothécaires n'étaient plus admissibles à l'« assurance de portefeuille » garantie par l'État, un produit d'assurance qu'achètent les prêteurs pour titriser des prêts hypothécaires regroupés dans le cadre du programme de titres hypothécaires adossés à des actifs visés par la *Loi nationale sur l'habitation* (titres hypothécaires LNH). Le retrait de ce mécanisme de financement pourrait avoir freiné la croissance du marché des marges de crédit hypothécaires.

Par ailleurs, le Bureau du surintendant des institutions financières a publié, en 2012, une ligne directrice sur les pratiques et les procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels (ligne directrice B20) afin de resserrer les règles de souscription et de plafonner à 65 % le ratio prêt-valeur dans le cas des marges de crédit hypothécaires vendues par les prêteurs sous réglementation fédérale[8]. En réduisant la capacité des propriétaires d'utiliser la valeur nette de leur maison pour contracter une marge de crédit hypothécaire, la ligne directrice pourrait avoir contribué à modérer la croissance du marché.

Évolution du produit : émergence des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire

De nos jours, la vaste majorité des marges de crédit hypothécaires sont vendues en tant que composante d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire. Ces prêts combinent une marge de crédit hypothécaire et un prêt hypothécaire amorti et, dans certains cas, d'autres produits et services bancaires. Il s'agit là d'une transformation importante de la manière dont les marges de crédit hypothécaires sont vendues et dont les consommateurs canadiens financent l'acquisition de logements.

Les banques ont fait des investissements importants dans le marketing et la promotion des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire, et elles attendent de leurs représentants qu'ils présentent et vendent ces prêts aux consommateurs. Ainsi, la promotion de ces marges de crédit hypothécaires se fait aujourd'hui auprès d'un plus large éventail de consommateurs. Dans les faits, les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire sont proposés par défaut aux consommateurs qui disposent, à l'achat de leur maison, d'une mise de fonds de 20 % ou plus.

Au cours de l'examen de l'industrie, les banques ont expliqué que les consommateurs solvables étaient généralement dirigés vers un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire plutôt qu'un prêt amorti classique. L'ACFC a constaté que 80 % des quelque 3 millions de comptes de marge de crédit hypothécaire faisaient partie d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire en 2016[9]. Depuis 2011, le nombre de ménages canadiens possédant une marge de crédit hypothécaire non associée à un prêt hypothécaire a baissé de 40 %, alors que le nombre de ménages ayant une marge de crédit hypothécaire assortie d'un prêt hypothécaire garanti par la valeur de leur résidence a augmenté de près de 40 %[10].

---

7 Pour des détails concernant les nouvelles lignes directrices, voir ministère des Finances, *Document d'information : Appuyer la stabilité à long terme du marché canadien du logement*, 2011. [Consulté en ligne à l'adresse http://www.fin.gc.ca/n11/data/11-003_1-fra.asp]

8 Un financement additionnel de 15 % peut être obtenu sous réserve que ce soit par la voie d'un prêt hypothécaire amorti sur une période déterminée. Voir Bureau du surintendant des institutions financières, *Ligne directrice B-20 : Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels*, novembre 2014.

9 En 2016, les consommateurs détenaient environ trois millions de comptes de marge de crédit hypothécaire dans les institutions financières sous règlementation fédérale. Selon les estimations faites par l'ACFC à la lumière des données recueillies au cours de l'examen de l'industrie, 2,41 millions (80 %) des marges de crédit hypothécaires étaient associées à un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire, et environ 597 600 (20 %) ne l'étaient pas.

10 Voir Professionnels hypothécaires du Canada, « Annual State of the Residential Mortgage Market in Canada », 2016, et Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités, « État annuel du marché hypothécaire résidentiel au Canada », 2011.

3. Caractéristiques du produit

Du point de vue des consommateurs, les marges de crédit hypothécaires ont quatre traits distinctifs : souplesse, financement ouvert, caractère abordable et complexité.

3.1. Souplesse

Les marges de crédit hypothécaires ont des caractéristiques d'utilisation semblables à celles des cartes de crédit et des marges de crédit non garanties. Les consommateurs peuvent s'en servir abondamment, ou peu, selon leurs besoins, pour autant qu'ils respectent la limite de crédit et que leur compte demeure en règle. De plus, les modalités de remboursement sont souples. La plupart des emprunteurs ont la possibilité de rembourser uniquement les intérêts sur le solde impayé, et ils peuvent réduire le principal au moyen de paiements forfaitaires à leur discrétion, sans que cela n'entraîne de pénalité pour remboursement anticipé. Pour ces raisons, les marges de crédit hypothécaires se posent davantage comme un type de crédit à la consommation – ou crédit non garanti par une hypothèque.

La souplesse de l'utilisation et du remboursement des marges de crédit hypothécaires fait en sorte que bon nombre de consommateurs voient ces produits comme une façon pratique de financer des projets d'envergure susceptibles de connaître des retards ou des dépassements de coûts imprévus, comme l'achat d'un immeuble locatif ou d'une maison de vacances ou encore la réalisation de rénovations domiciliaires. Les consommateurs peuvent puiser dans leur marge de crédit hypothécaire au besoin, sans avoir à présenter de demande de crédit supplémentaire, et ils peuvent décider seuls du montant de leurs remboursements, pourvu qu'ils acquittent les intérêts courus.

3.2. Financement ouvert

La vaste majorité de marges de crédit hypothécaires sont des produits de crédit non amortis entièrement ouverts. Il s'agit de « prêts à demande » pouvant être rappelés par le prêteur à tout moment, mais aucune date d'échéance n'est fixée. Pourvu que leur compte demeure en règle et qu'ils respectent leur limite de crédit, les consommateurs peuvent puiser dans leur marge de crédit hypothécaire et la rembourser sur une période indéterminée.

La structure ouverte des marges de crédit hypothécaires en fait une solution de rechange attrayante au fonds d'urgence. C'est pourquoi certains prêteurs font la promotion des marges de crédit hypothécaires comme des produits utiles pour faire face à un manque à gagner temporaire ou à des dépenses imprévues. Certains consommateurs pourraient être tentés de se tourner vers une marge de crédit hypothécaire si leur rémunération repose sur des commissions ou n'est pas régulière. D'autres pourraient considérer la marge de crédit hypothécaire comme une bonne façon de gérer les risques financiers.

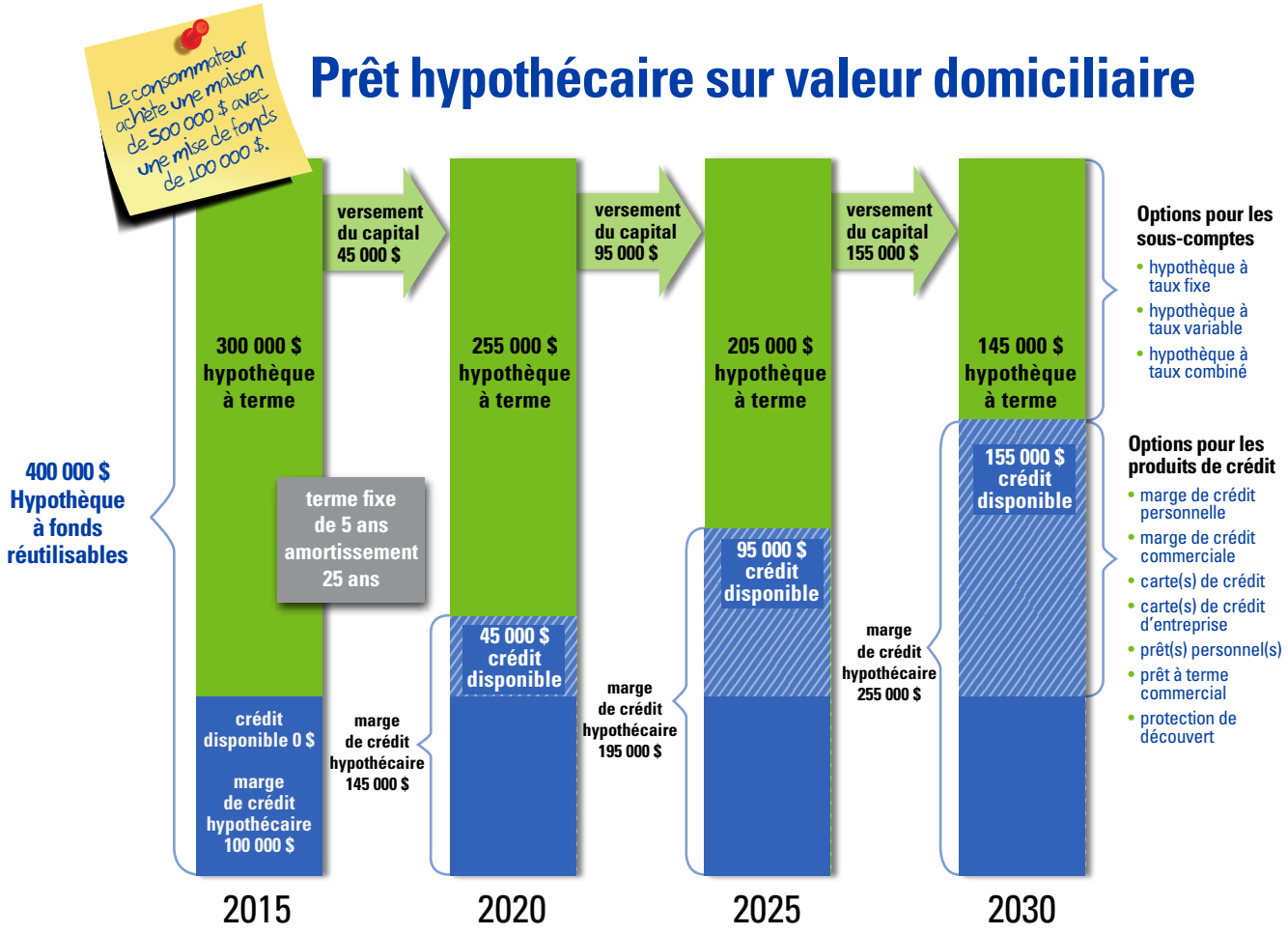
3.3. Caractère abordable

Comme elles sont garanties par le bien immobilier résidentiel de l'emprunteur, les marges de crédit hypothécaires sont considérées comme des produits à faible risque. Souvent, voire presque toujours, les prêteurs les offrent à un taux d'intérêt attrayant. Les consommateurs peuvent généralement obtenir une marge de crédit hypothécaire à un taux équivalant au taux préférentiel du prêteur plus un supplément de 0,5 % à 2 %. En août 2016, les grandes banques du Canada offraient des marges de crédit hypothécaires assorties d'un taux de 3,20 %, en moyenne. Étant donné la faiblesse relative des taux, les prêteurs font valoir aux consommateurs qu'en utilisant une marge de crédit hypothécaire pour consolider leurs dettes assorties de taux d'intérêt élevés, notamment leur solde de carte de crédit, ils auront plus de liquidités chaque mois.

3.4. Complexité

De nos jours, la vaste majorité des marges de crédit hypothécaires sont vendues en tant que composante d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire, lequel peut être adapté selon les besoins du consommateur et pour atténuer certains risques. En raison de l'éventail des options et caractéristiques offertes, les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire sont des produits plutôt complexes si on les compare aux prêts hypothécaires plus classiques. Par exemple, la plupart des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire fonctionnent par rééquilibrage, de sorte que le solde de crédit renouvelable disponible augmente au fur et à mesure que le principal du prêt hypothécaire amorti est remboursé. En outre, des tranches du prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire peuvent être réparties en sous-comptes de prêts hypothécaires amortis sur différentes périodes et assortis d'un taux variable, fixe ou mixte. Cela dit, le fait de scinder un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire en plusieurs sous-comptes peut accroître la complexité et le coût d'un changement de prêteur (p. ex. frais de mainlevée et pénalités pour remboursement anticipé).

Figure 4 : Fonctionnement des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire[11]



11 La figure 4 illustre l'évolution d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire dans le temps. Toutes les options présentées ne sont pas offertes par tous les prêteurs. Dans notre exemple, le consommateur a acquitté seulement les intérêts de la part de l'emprunt que constitue la marge de crédit hypothécaire; le remboursement des intérêts seulement constitue l'option par défaut prévue par la grande majorité des prêteurs sous réglementation fédérale.

4. Risques pour les consommateurs

4.1. Surendettement

Les marges de crédit hypothécaires sont assorties de taux d'intérêt relativement faibles et offrent un accès facile à de larges sommes de crédit renouvelable, de sorte qu'elles peuvent inciter certains consommateurs à utiliser la valeur nette de leur bien immobilier pour financer un train de vie qu'ils ne peuvent se permettre. La hausse systématique du crédit disponible, la possibilité de verser seulement les intérêts et l'absence d'amortissement peuvent rendre les marges de crédit hypothécaires attrayantes pour les consommateurs peu disciplinés, qui pourraient être tentés d'emprunter en utilisant leur maison comme garantie pour couvrir leurs dépenses quotidiennes.

Bien que la grande majorité des consommateurs arrivent à garder leur marge de crédit hypothécaire en règle, bon nombre y arrivent en ne faisant que le paiement minimum (c.-à-d. en ne payant que les intérêts) ou en ne faisant qu'occasionnellement l'effort de réduire le principal. Les recherches montrent qu'environ quatre consommateurs sur dix ne font pas régulièrement de paiement pour réduire le solde de leur marge de crédit hypothécaire, et qu'un consommateur sur quatre se contente de payer uniquement les intérêts ou de faire le paiement minimum[12].

Les titulaires d'une marge de crédit hypothécaire peuvent se retrouver dans une spirale d'endettement sur la valeur nette domiciliaire, surtout en période de difficultés financières. Certains prêteurs commercialisent les marges de crédit hypothécaires comme une source de fonds d'urgence en cas de dépenses imprévues ou de perte de revenu. Lorsqu'un consommateur utilise la valeur nette de sa maison en garantie d'un emprunt afin de joindre les deux bouts, il s'expose au risque de devoir l'utiliser de nouveau seulement pour faire les paiements minimums sur sa marge de crédit hypothécaire. Un tel comportement peut faire en sorte que le consommateur s'endette davantage en période de difficultés financières plutôt que de chercher à contenir ses dépenses discrétionnaires.

4.2. Endettement persistant

Le caractère sans cesse renouvelable des marges de crédit hypothécaires peut favoriser un endettement persistant. Les marges de crédit hypothécaires sont conçues, et bien souvent commercialisées, en tant que produits financiers permettant aux consommateurs d'emprunter de larges sommes en utilisant la valeur nette de leur maison en garantie, avec peu ou pas d'obligation de remboursement dans un délai donné. Dans le cas de la plupart des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire, le montant du crédit renouvelable s'offrant aux consommateurs par le truchement de la marge de crédit hypothécaire augmente automatiquement au fur et à mesure que le principal du prêt hypothécaire amorti est remboursé, et le crédit renouvelable demeure disponible indéfiniment.

12 Selon une enquête récente menée par les Comptables professionnels agréés du Canada, 41 % des titulaires d'une marge de crédit hypothécaire n'effectuaient pas régulièrement de paiements couvrant les intérêts et le principal, et 27 % effectuaient uniquement le paiement minimum exigé. Ces résultats cadrent avec ceux des travaux de recherche de l'ACFC. Pour de plus amples renseignements, voir Comptables professionnels agréés du Canada, « Les finances des ménages canadiens : une nouvelle réalité », 2015.

Par ailleurs, l'envolée des prix de l'immobilier dans certains marchés a peut-être convaincu certains consommateurs qu'il était inutile d'avoir une stratégie de remboursement de la marge de crédit hypothécaire, puisque l'augmentation de la valeur nette qui découlera de la hausse future des prix pourra permettre de rembourser le principal à la vente de leur maison[13]. La plupart des prêteurs examinés ne faisaient pas de suivi étroit du temps que mettaient les emprunteurs à rembourser la totalité de leur marge de crédit hypothécaire, mais ceux qui le faisaient ont mentionné que la vaste majorité des marges de crédit hypothécaires n'étaient pas entièrement remboursées au moment de la vente de la maison.

À une époque où les consommateurs sont plus endettés que jamais, la persistance de l'endettement sur marge de crédit hypothécaire pourrait accentuer les pressions qui pèsent déjà sur le bien-être financier des ménages canadiens. Le haut niveau d'endettement des consommateurs peut réduire davantage la capacité des familles de composer avec les aléas de la vie, comme une perte de revenu ou des dépenses imprévues. Or plus leur endettement perdure, plus les consommateurs risquent de se retrouver en mauvaise posture en cas de choc macroéconomique négatif (p. ex. choc des prix du pétrole, récession économique ou hausse des taux d'intérêt).

4.3. Érosion de la richesse

La liquidité et l'accès facile à la valeur nette d'une maison créés par les marges de crédit hypothécaires peuvent nuire à la capacité de certaines familles de la classe moyenne d'épargner et d'accumuler graduellement de la richesse. Le remboursement du prêt hypothécaire sur la résidence familiale est un volet important de la stratégie de retraite du ménage moyen. Les prêts hypothécaires classiques sont des instruments d'épargne forcée. Le versement de paiements réguliers visant le principal et les intérêts sur les prêts hypothécaires amortis permet aux familles d'accumuler graduellement des fonds propres dans leur maison au cours de leur vie active. Le remboursement du prêt hypothécaire est un instrument d'épargne particulièrement important pour la famille type de la classe moyenne au Canada, parce que sa richesse est concentrée dans les actifs immobiliers et qu'elle dispose généralement d'avoirs financiers limités à la retraite[14].

Certains types d'innovation financière peuvent causer du tort à des consommateurs et affaiblir leur situation financière en créant trop de liquidité. Les marges de crédit hypothécaires sont présentées comme des produits financiers qui permettent aux propriétaires de « débloquer » la valeur nette de leur maison et d'en tirer parti. Toutefois, bon nombre de consommateurs attachent beaucoup plus de valeur aux avantages de la consommation immédiate qu'aux avantages de la lente accumulation de richesse immobilière sur une période prolongée. Les avantages que procure la richesse immobilière accumulée sont lointains et se concrétiseront seulement à la retraite, par l'intermédiaire de ce que les économistes comportementaux appellent le « moi futur ». Les marges de crédit hypothécaires permettent aux consommateurs de renoncer à l'épargne et de choisir plutôt d'extraire la valeur nette de leur maison pour financer, par exemple, l'achat d'une nouvelle automobile, des rénovations domiciliaires ou des vacances[15].

Les consommateurs qui optent pour un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire doivent faire preuve de discipline financière et avoir un niveau de littératie financière relativement élevé s'ils veulent éviter d'utiliser la valeur nette de leur maison pour vivre au-dessus de leurs moyens et réussir à épargner suffisamment. Les

13 Voir DBRS, *Rating Canadian Residential Mortgages, Home Equity Lines of Credit and Reverse Mortgages*, 2014.

14 David Macdonald, *The wealth advantage: The growing wealth gap between Canada's affluent and the middle class*, Centre canadien de politiques alternatives, juin 2015.

15 David Laibson, « Golden eggs and hyperbolic discounting », *The Quarterly Journal of Economics* (1997), p. 443-477.

prêts hypothécaires totalement amortis aident les ménages qui manquent d'auto-discipline à épargner, à accumuler de la richesse et à préparer leur retraite. Il serait utile de réaliser des recherches pour étudier le recours aux emprunts sur la valeur nette d'une maison et les taux d'épargne, car les marges de crédit hypothécaires pourraient aider certains consommateurs à diversifier leur richesse au moyen de stratégies d'investissement à effet de levier ou à accroître leurs épargnes en réduisant le recours à des instruments de crédit assortis de taux d'intérêt élevés (p. ex. les cartes de crédit).

4.4. Prise de décisions non éclairées

D'après l'examen de l'industrie, les plaintes et les problèmes signalés à l'ACFC et des études de marché, certains consommateurs ne semblent pas avoir les ressources nécessaires pour décider de manière éclairée de financer ou non l'achat de leur maison au moyen d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire[16]. Les économistes ont constaté que les coûts liés à un prêt hypothécaire pouvaient prendre des formes diverses et n'étaient pas toujours faciles à mesurer. Les ménages prennent des hypothèques relativement peu fréquemment et les négocient souvent en même temps qu'ils vivent une transition majeure puisqu'ils changent de maison. Dans ces circonstances, les ménages pourraient bien ne pas prendre les meilleures décisions[17].

La complexité des prêts sur valeur domiciliaire et le manque de connaissance des différences entre ces prêts et les prêts hypothécaires classiques peuvent nuire à la capacité des consommateurs de prendre des décisions éclairées. Les consommateurs semblent manquer d'information sur plusieurs plans. Premièrement, certains consommateurs ne connaissent pas les divers frais qui peuvent accompagner les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire (p. ex. frais juridiques et frais d'évaluation, de recherche de titre, d'inactivité, de remboursement anticipé et de mainlevée). Les plaintes reçues par le Centre des services aux consommateurs de l'ACFC montrent que des consommateurs n'étaient pas au courant de certains frais, ne comprenaient pas les frais imposés ou croyaient avoir payé trop cher.

Deuxièmement, les consommateurs ne comprennent pas toujours les conséquences du regroupement de leurs produits de crédit dans un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire. Les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire sont presque toujours garantis au moyen d'une charge accessoire sur la maison de l'emprunteur, dont la mainlevée peut être plus coûteuse que dans le cas d'une hypothèque classique. De plus, les consommateurs ne peuvent transférer facilement la part du prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire que constitue le prêt hypothécaire amorti à un autre prêteur offrant un meilleur taux. Pour changer de prêteur, les consommateurs doivent régler tous les comptes de crédit regroupés dans le prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire qui sont liés au prêt hypothécaire amorti. En outre, lorsque les consommateurs divisent la part à amortissement de leur prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire entre un certain nombre de sous-comptes assortis d'échéances différentes, ils pourraient trouver difficile et coûteux de transférer leur prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire à un autre prêteur.

16 Par exemple, dans le cadre d'une enquête réalisée par la firme Léger en 2011, 57 % des répondants qui avaient une marge de crédit hypothécaire n'avaient pas conscience que ce produit était garanti au moyen d'une charge accessoire sur leur résidence. Voir CNW, « Canadians lack knowledge about home equity lines of credit », novembre 2011. [Consulté en ligne à l'adresse http://www.newswire.ca/news-releases/canadians-lack-knowledge-about-home-equity-lines-of-credit-but-only-one-in-ten-seek-expert-legal-advice-poll-reveals-509073081.html]

17 John Y. Campbell, Howell E. Jackson, Brigitte C. Madrian et Peter Tufano, « Consumer Financial Protection », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25(1) (2011), p. 91-114. [Disponible en ligne à l'adresse https://dash.harvard.edu/handle/1/9887620]

Aucun règlement particulier ne précise comment les prêteurs doivent déclarer les modalités des marges de crédit hypothécaires ou des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire. L'article 10 et l'annexe 3 du *Règlement sur le coût d'emprunt* énoncent les renseignements dont la communication est exigée dans le cas des marges de crédit, y compris les marges de crédit hypothécaires. Les consommateurs qui optent pour un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire recevront des documents de déclaration distincts pour chaque produit choisi. Toutefois, les prêteurs ne sont pas tenus de présenter aux consommateurs de l'information qui explique expressément les conséquences du regroupement de divers produits de crédit dans un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire. Certains prêteurs fournissent aux consommateurs des documents supplémentaires (p. ex. des guides de l'utilisateur) pour les aider à comprendre le fonctionnement des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire, mais les documents sont de qualité inégale et l'information se limite généralement à des conseils techniques (p. ex. comment calculer les paiements minimaux).

5. Risques macroéconomiques

5.1. Vulnérabilité accrue à un choc économique

L'expansion du marché des marges de crédit hypothécaires est l'un des principaux facteurs à l'origine de l'accroissement notable de la dette des ménages observé au Canada depuis les années 2000[18]. Les niveaux d'endettement sans précédent ont accru la vulnérabilité de l'économie canadienne à un ralentissement qui serait plus durable et plus prononcé que si les bilans des ménages étaient plus vigoureux. De manière générale, les ménages fortement endettés réduisent beaucoup plus leurs dépenses que les ménages moins endettés en réponse à un choc économique (p. ex. l'effondrement des prix du pétrole). Quand les ménages fortement endettés compriment leurs dépenses, il s'ensuit une baisse de la demande à l'égard d'une gamme de biens de consommation (p. ex. les automobiles, les meubles), ce qui peut exacerber les effets du choc en restreignant les investissements et en augmentant le chômage[19].

5.2. Choc de paiement

Le choc de paiement s'entend de la difficulté que peuvent avoir certains consommateurs à honorer leurs obligations de paiement mensuelles quand les taux d'intérêt grimpent au-dessus des creux historiques actuels. Les consommateurs qui doivent beaucoup d'argent à des taux d'intérêt variables sont particulièrement vulnérables à la hausse des taux d'intérêt. Ces consommateurs peuvent être nettement plus vulnérables si une forte proportion de leur revenu disponible sert à amortir leurs dettes, car ils n'ont peut-être pas suffisamment de marge de manœuvre dans leur budget mensuel pour absorber des coûts d'emprunt accrus. Les consommateurs qui ne disposent pas de fonds d'urgence adéquats sont également plus vulnérables à un choc de paiement, et de récentes enquêtes ont révélé que près de la moitié des travailleurs canadiens vivaient d'un chèque de paie à l'autre, sans avoir assez d'argent de côté pour parer à une urgence ou à une perte de revenu[20]. Lorsque les taux d'intérêt augmentent, ces consommateurs peuvent se retrouver dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes et pourraient choisir de réduire radicalement leur consommation de biens et de services, ce qui aurait des répercussions néfastes sur les institutions financières et sur l'économie réelle.

En raison des sommes relativement élevées que les consommateurs canadiens doivent sur leurs marges de crédit hypothécaires, un bon nombre d'entre eux pourraient subir un choc de paiement en cas de hausse des taux d'intérêt. Les marges de crédit hypothécaires représentent une part importante du crédit à la consommation hors crédit hypothécaire, et la vaste majorité de ces marges sont assorties d'un taux d'intérêt flottant ou variable. En outre, la plupart des consommateurs ont la possibilité de verser seulement des paiements d'intérêt, ce qui pourrait exacerber leur sensibilité aux variations des taux d'intérêt. Il est important de souligner que le fait que l'échéance de cinq ans est fréquemment choisie au Canada

18 Calista Cheung, « Restructurer les marchés canadiens du logement : financements, accessibilité financière et étalement urbain », dans Organisation de coopération et de développement économiques, *Études économiques de l'OCDE : Canada 2014*, 21 juillet 2014; Allan Crawford et Umar Faruqui, « Quels facteurs expliquent les tendances observées dans l'évolution de la dette des ménages canadiens? », *Revue de la Banque du Canada*, 23 février 2012.

19 Lawrence Schembri, *Dégager les liens entre l'endettement élevé des ménages et le risque pour la stabilité financière*, discours prononcé par le sous-gouverneur de la Banque du Canada à Guelph (Ontario), 24 février 2016.

20 Voir, par exemple, le récent sondage de l'Association canadienne de la paie mentionné dans Jonathan Chevreau, « Nearly half of Canadians are living paycheque to paycheque », *The Financial Post*, 7 septembre 2016.

pour les prêts hypothécaires signifie que le coût du service de la dette hypothécaire est également lié étroitement aux taux d'intérêt en vigueur, puisque la plupart des consommateurs doivent renouveler leur prêt hypothécaire tous les cinq ans.

Au cours de son examen de l'industrie, l'ACFC a consulté TransUnion Canada pour en savoir plus sur la récente recherche faite par cet organisme sur l'exposition des emprunteurs canadiens à un choc de paiement. TransUnion a déterminé qu'environ 720 000 consommateurs canadiens auraient de la difficulté à honorer leurs obligations en matière de dettes si les taux d'intérêt montaient d'à peine 25 points de base. Près d'un million de consommateurs pourraient subir un choc de paiement si les taux d'intérêt montaient d'un point de pourcentage, soit 100 points de base. Par contre, TransUnion a conclu que les conséquences seraient relativement limitées pour la majorité des consommateurs, en particulier ceux qui ont un revenu élevé, qui seraient pour la plupart en mesure d'absorber une hausse des taux d'intérêt en réduisant leurs dépenses discrétionnaires. Toutefois, si un tel scénario se produisait, l'affaiblissement de la consommation pourrait faire baisser le revenu d'autres consommateurs[21].

Enfin, les normes de souscription énoncées dans la ligne directrice B-20 du Bureau du surintendant des institutions financières peuvent servir à atténuer les risques posés par une possible hausse des taux d'intérêt. Lorsqu'ils évaluent la capacité du consommateur de rembourser une marge de crédit hypothécaire, un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire, un prêt hypothécaire à taux variable ou encore un prêt hypothécaire non assuré, les prêteurs sous réglementation fédérale sont censés utiliser le taux admissible de référence de la Banque du Canada s'il est plus élevé que le taux contractuel offert au consommateur. Pour bon nombre d'emprunteurs, c'est donc dire que le coefficient d'amortissement total de la dette et le coefficient d'amortissement brut de la dette seront évalués en fonction d'un taux d'intérêt plus élevé que le taux offert au même moment sur le marché.

5.3. Correction du marché du logement

Les titulaires de marge de crédit hypothécaire sont exposés à une correction du marché du logement dans la mesure où le produit est un prêt à demande garanti par une propriété résidentielle. Dans l'éventualité d'une correction, ces emprunteurs pourraient se retrouver avec une maison qui vaut moins que leur dette hypothécaire. Les consommateurs dont l'avoir propre foncier est négatif présentent un risque élevé de non-paiement. Le recul des prix des logements peut limiter l'accès au crédit des titulaires de marge de crédit hypothécaire, qui sont alors forcés de réduire leurs dépenses, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur l'économie. De plus, en cas de forte correction prolongée du marché, les prêteurs pourraient revoir à la baisse les limites des marges de crédit hypothécaires ou demander le remboursement des prêts.

La longue période de croissance soutenue des prix des logements observée depuis le début des années 2000 a peut-être créé une certaine surévaluation sur les marchés au Canada[22]. La hausse de l'endettement des ménages a été à la fois soutenue et alimentée par la croissance des prix des logements[23]. Une grande incertitude entoure le degré de surévaluation des propriétés résidentielles; les estimations vont de 10 à

21 On compte environ 26 millions de consommateurs de crédit au Canada. Les consommateurs étaient considérés comme étant à risque de subir un choc de paiement si leurs obligations de paiement mensuelles pour amortir leur dette devaient augmenter de plus de 50 $ en cas de hausse des taux d'intérêt. Pour en savoir davantage, voir TransUnion Canada, *A Deeper Understanding of Payment Shock Dynamics*, septembre 2016.

22 Jeannine Bailliu, Katsiaryna Kartashova et Césaire Meh, « Les emprunts et les dépenses des ménages au Canada », *Revue de la Banque du Canada*, 2012.

23 Banque du Canada, *Revue du système financier*, décembre 2015.

30 %[24]. La surévaluation du marché semble plus marquée dans les régions du Grand Toronto et du Grand Vancouver. Un marché surévalué est plus vulnérable à une correction, ce qui s'explique en partie par le potentiel d'érosion de la demande de logements.

En 2012, dans sa ligne directrice B-20, le Bureau du surintendant des institutions financières a abaissé le ratio prêt-valeur (RPV) maximal pour les marges de crédit hypothécaires offertes par les prêteurs sous réglementation fédérale, lequel est passé de 80 à 65 % de la valeur de la propriété résidentielle servant de garantie. Cette mesure limite le montant de la dette potentiellement plus persistante que les emprunteurs peuvent contracter sur la valeur de leur maison. Les consommateurs peuvent obtenir du crédit supplémentaire à raison de 15 %, mais ils doivent utiliser un produit hypothécaire amorti pour relever leur RPV à 80 %. Le marché des marges de crédit hypothécaires croissait plus rapidement avant l'abaissement du RPV maximal, ce qui donne à penser que cette mesure a contribué à modérer la croissance du marché. En outre, les prêteurs savent que certains marchés du logement sont plus risqués que d'autres et peuvent réagir en imposant des RPV inférieurs au RPV maximal annoncé par le Bureau du surintendant des institutions financières dans sa ligne directrice B-20.

5.4. Rôle joué par les marges de crédit hypothécaires dans la crise financière américaine

La récente expérience vécue aux États-Unis jette un certain éclairage sur la façon dont les marges de crédit hypothécaires peuvent aggraver les effets d'un ralentissement économique. Dans leur influent ouvrage *House of Debt*, les économistes Atif Mian et Amir Sufi avancent que le recours massif à des emprunts garantis par l'avoir propre foncier (p. ex. marges de crédit hypothécaires, refinancement de prêts hypothécaires et prêts sur valeur nette d'une propriété) a joué un rôle important, et souvent sous-estimé, dans la crise financière américaine (2007-2008) et dans la grande récession (2009-2010)[25].

En résumé, le fait d'emprunter sur la valeur nette d'une maison accroît considérablement la probabilité de non-paiement par les titulaires de prêts hypothécaires, parce que ce type d'emprunt relève le ratio prêt-valeur (RPV), qui constitue le principal facteur de prédiction de non-paiement. Ce type d'emprunt consomme également l'avoir propre qui pourrait autrement servir à conserver un prêt hypothécaire dans les périodes de difficultés financières. Enfin, l'emprunt sur la valeur nette d'une maison accroît la sensibilité et l'exposition des consommateurs à une correction des prix des logements. Mian et Sufi ont constaté que les propriétaires qui avaient emprunté de grosses sommes sur la valeur croissante de leur propriété étaient responsables de 40 % des nombreux cas de non-paiement des prêts hypothécaires constatés entre 2006 et 2008[26].

24 Banque du Canada, *Revue du système financier*, décembre 2014; Shaofeng Xu, *On the welfare cost of rare housing disasters*, Banque du Canada, document de travail 2015-26, 2015.

25 Atif Mian et Amir Sufi, *House of Debt*, University of Chicago Press, 2014.

26 Atif Mian et Amir Sufi, « House prices, home equity-based borrowing and the U.S. household leverage crisis », *American Economic Review*, vol. 101 (2011), p. 2132–2156.

Il convient de souligner que les États-Unis sont l'un des seuls pays à revenu élevé qui n'impose pas de restrictions relativement au RPV ni de seuil pour la couverture du service de la dette sur les emprunts faits sur la valeur nette d'une maison. Depuis l'adoption de la *Garn-St. Germain Depository Institutions Act* de 1982, les prêteurs hypothécaires ne peuvent plus imposer de restrictions sur le droit des emprunteurs d'acquérir un privilège de rang inférieur sur leur propriété résidentielle[27]. Par conséquent, les consommateurs américains peuvent emprunter massivement sur la valeur nette de leur maison. Par ailleurs, le marché des marges de crédit hypothécaires par rapport au PIB est beaucoup plus important au Canada (11 %) qu'aux États-Unis (3 %). En outre, la très vaste majorité des marges de crédit hypothécaires accordées aux États-Unis sont assorties d'échéances déterminées, ce qui pourrait atténuer le risque d'endettement persistant, de détérioration du crédit et d'antisélection[28].

27 Adam J. Levitin et Susan M. Wachter, « Second-liens and the leverage option », *University of Pennsylvania Law School: Institute for Law and Economics*, document de recherche 15-13, 2015. [Obtenu du Social Sciences Research Network.]

28 Au moment où elles sont accordées, les marges de crédit hypothécaires de durée déterminée sont assorties d'une date d'échéance fixée au préalable. La date d'échéance est précédée de deux périodes : la période de financement et la période de remboursement. Durant la période de financement, les consommateurs peuvent retirer autant ou aussi peu d'argent qu'ils le désirent de leur compte de marge de crédit hypothécaire, jusqu'à leur limite de crédit, dans la mesure où leur compte est en règle. De manière générale, la période de financement dure de 10 à 20 ans. Pendant cette période, les emprunteurs peuvent habituellement garder leur compte de marge de crédit hypothécaire en règle en faisant strictement des paiements d'intérêt. À la fin de la période de financement, les emprunteurs qui ont une marge de crédit hypothécaire à échéance fixe doivent prendre des dispositions pour s'engager dans la période de remboursement. Le solde impayé est amorti sur une période donnée (p. ex. 10 ans), et les emprunteurs ne peuvent plus retirer de fonds de leur marge; ils sont plutôt tenus de verser des paiements mensuels réguliers, qui combinent les intérêts et le principal, jusqu'à ce que le solde soit remboursé.

6. Renforcement de la protection et de l'éducation des consommateurs

6.1. Éducation

Lorsqu'elles sont utilisées de manière responsable, les marges de crédit hypothécaires peuvent aider les consommateurs à améliorer leur bien-être financier. Les consommateurs peuvent rehausser la valeur de leur propriété en la rénovant, accroître leur potentiel de gains en faisant des études ou en suivant une formation, ou augmenter leurs rentrées de fonds mensuelles en consolidant leurs dettes à taux d'intérêt élevé. Parallèlement, les marges de crédit hypothécaires et les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire sont par nature des produits risqués et complexes. L'ACFC a constaté qu'un nombre important de consommateurs ne semblaient pas saisir pleinement les risques ni comprendre le fonctionnement de ces produits. Pour combler cette lacune, l'Agence fera mieux connaître les risques posés par les marges de crédit hypothécaires et informera les consommateurs sur la façon dont ils peuvent se servir de ces marges pour rehausser leur bien-être financier.

L'ACFC élaborera du contenu Web en langage clair énonçant les principaux facteurs que les consommateurs doivent prendre en considération au moment de décider si un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire, ou une marge de crédit hypothécaire seule, répondrait à leurs besoins financiers. Des renseignements seront aussi offerts sur les frais (p. ex. frais juridiques et administratifs), les pénalités (p. ex. pénalité de remboursement anticipé), les risques (p. ex. risque de hausse des taux d'intérêt) et les caractéristiques et modalités types des produits (p. ex. droit du prêteur d'exiger le remboursement du prêt ou de modifier la limite de crédit).

Deuxièmement, l'Agence soulignera auprès des consommateurs l'importance d'établir un plan de remboursement réaliste avant d'emprunter sur la valeur nette de la maison par le truchement d'une marge de crédit hypothécaire. Le fait d'avoir un plan de remboursement peut contribuer à atténuer le risque d'endettement persistant et d'érosion de la richesse. L'ACFC encouragera aussi les consommateurs à ne pas utiliser leurs marges de crédit hypothécaires pour régler leurs dépenses quotidiennes et courantes, ni pour vivre au-dessus de leurs moyens. Lorsque les consommateurs utilisent leurs marges de crédit hypothécaires pour emprunter plus qu'ils ne peuvent se le permettre, ils risquent de tomber dans une spirale d'endettement et d'être forcés de puiser d'autres fonds sur la valeur nette de leur maison pour rester à jour dans leurs paiements hypothécaires et dans le remboursement de la valeur nette qu'ils ont déjà prélevée.

Troisièmement, l'ACFC présentera aux consommateurs des stratégies, comme le transfert à un sous-compte amorti de la part de leur marge de crédit hypothécaire servant à consolider les dettes à taux d'intérêt élevé, pour les aider à atténuer le risque de détérioration de leur situation financière au fil du temps. De plus, les consommateurs qui utilisent leur marge de crédit hypothécaire dans le cadre d'une stratégie d'investissement à effet de levier seront incités à évaluer leur tolérance au risque, à choisir judicieusement leurs investissements et à s'en tenir à une stratégie d'investissement réfléchie.

6.2. Déclaration

Dans le cadre de son examen, l'ACFC a constaté que certains consommateurs comprenaient mal les modalités, les frais et les risques des marges de crédit hypothécaires, surtout quand elles sont vendues comme composantes de prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire, lesquels sont plus complexes que les prêts hypothécaires classiques. Les exigences relatives aux encadrés informatifs qui s'appliquent aux marges de crédit et aux autres produits pertinents sont de nature prescriptive, et le régime de déclaration actuel ne traite pas expressément des marges de crédit hypothécaires ni des prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire. Il est donc difficile d'améliorer des aspects précis de la déclaration de renseignements sur les marges de crédit hypothécaires, par exemple les renseignements sur les frais ou les principales modalités.

L'ACFC élaborera des documents d'orientation sur la déclaration des principaux renseignements concernant les marges de crédit hypothécaires et les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire pour aider les consommateurs à prendre des décisions éclairées et à choisir le produit qui répond le mieux à leurs besoins et à leurs objectifs financiers. Une meilleure déclaration des renseignements aidera les consommateurs à établir des comparaisons entre les différents types de marges de crédit hypothécaires, et entre les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire et les prêts hypothécaires classiques, ce qui accroîtra la concurrence et stimulera l'innovation. Enfin, grâce à une meilleure déclaration des renseignements, les consommateurs sauront mieux à quoi s'attendre s'ils regroupent leurs produits de crédit dans un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire.

7. Résumé

Au cours des vingt dernières années, les marges de crédit hypothécaires se sont imposées comme le principal instrument de crédit à la consommation hors crédit hypothécaire. Lorsqu'elles sont utilisées de manière responsable, les marges de crédit hypothécaires donnent aux consommateurs un accès accru à du crédit relativement peu coûteux, ce qui peut les aider à atteindre leurs objectifs financiers à court et à long terme.

Toutefois, les caractéristiques du produit peuvent rendre les consommateurs plus vulnérables au surendettement, à l'endettement persistant et à l'érosion de la richesse. Au cours de son examen de l'industrie, l'Agence a constaté que les caractéristiques qui posent un risque élevé sont très répandues. Par exemple, le fait de verser seulement des paiements d'intérêt sur des périodes indéfinies peut entraîner des conséquences non souhaitées. Lorsque les consommateurs financent l'achat de leur maison au moyen d'un prêt hypothécaire sur valeur domiciliaire, le solde du crédit renouvelable disponible augmente automatiquement à mesure que la part amortie du prêt hypothécaire est remboursée.

De nos jours, la vaste majorité des marges de crédit hypothécaires sont vendues en tant que composantes de prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire, lesquels visent désormais un éventail plus large de consommateurs. Il est important d'éduquer les consommateurs et d'améliorer les renseignements qui leur sont donnés, car les prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire sont des produits plus complexes que les seules marges de crédit hypothécaires ou les prêts hypothécaires classiques.

En conclusion, l'ACFC prendra des mesures pour offrir aux consommateurs les ressources dont ils ont besoin pour faire des choix éclairés. L'Agence produira du matériel éducatif à l'intention des consommateurs pour leur faire mieux connaître les frais, les pénalités, les modalités (p. ex. modification de la limite de crédit) et les risques (p. ex. endettement persistant, hausse des taux d'intérêt) associés aux marges de crédit hypothécaires et aux prêts hypothécaires sur valeur domiciliaire. De nouvelles attentes en matière de déclaration seront communiquées à l'industrie pour veiller à ce que les principaux renseignements soient transmis aux consommateurs afin de les aider à prendre des décisions plus éclairées.