**Business plan pour l’activité de crédit à la consommation**

Le prêteur doit fournir des informations sur la nature et le volume des activités envisagées. Ces informations incluent un business plan donnant une vue précise notamment des éléments suivants :

* les chiffres d’encours (montants et nombre de contrats) ;
* les chiffres de production du dernier exercice écoulé (montants et nombre de contrats).

Veuillez, pour ces deux éléments, ventilés selon les types de contrats de crédit à la consommation[[1]](#footnote-1) qui sont offerts, indiquer l’état de la situation au moment de la demande d’agrément. Opérez, pour les ouvertures de crédit, une distinction entre les lignes accordées et les montants utilisés. Si vous pensez que ces chiffres évolueront de manière significative au cours des prochaines années, veuillez fournir des précisions.

Expliquez votre modèle de distribution et présentez-le de manière chiffrée en vous servant du tableau ci-dessous. Ce tableau doit donner un aperçu du modèle de distribution au moment de la demande d’agrément. Indiquez en outre, si cela est possible, ce que vous prévoyez comme modifications et/ou évolutions futures du modèle de distribution actuel.

|  |
| --- |
|  Modèle de distribution du prêteur |
|  | **% du chiffre d’affaires** | **Nombre d’intermédiaires avec lesquels le prêteur collabore** |
| Activité d’intermédiaire de crédit  |  | *N*/*A* |
| [Courtiers de crédit](https://mcc-info.fsma.be/fr/quest-ce-quun-courtier-de-cr%C3%A9dit) |  |  |
| [Agents liés](https://mcc-info.fsma.be/fr/quest-ce-quun-agent-li%C3%A9) |  |  |
| [Agents à titre accessoire](https://mcc-info.fsma.be/nl/wat-een-ahttps%3A/mcc-info.fsma.be/fr/quest-ce-quun-agent-%C3%A0-titre-accessoiregent-een-nevenfunctie) |  |  |

Indiquez également dans quelle mesure les canaux de distribution seraient différents en fonction du type de contrats de crédit à la consommation offerts.

Expliquez en outre comment le prêteur se financera en vue d’offrir des crédits à la consommation.

La description du business plan peut également comprendre les éléments suivants :

* Le segment de clientèle (groupe cible) qui sera visé ;
* La position par rapport à la concurrence sur le marché ;
* Une estimation du chiffre d’affaires attendu et la stratégie mise en place pour atteindre celui-ci ;
* Le secteur géographique au sein duquel le prêteur exercera son activité ;
* La politique de marketing du prêteur (et les canaux qui seront utilisés à cet effet) ;
* Le propre réseau commercial qui sera utilisé, notamment
	+ les sièges d’exploitation en Belgique ;
	+ les filiales qui exercent l’activité de prêteur (voir le document “Liste des filiales du prêteur en crédit à la consommation”) ;
	+ les succursales qui exercent l’activité de prêteur (voir le document “Liste des succursales du prêteur en crédit à la consommation”).
* Les éventuels moyens supplémentaires qui seront utilisés à court terme.
1. Voir l’article VII.160, § 3, du Code de droit économique. [↑](#footnote-ref-1)