

Mais nous voici devant le problème de la minorité des consommateurs rationnés qui, même munis des renseignements nécessaires et se rendant compte que leur revenu ne leur permet pas de s'engager à payer les frais élevés du crédit qu'ils peuvent obtenir, se trouvent dans un besoin si désespéré d'emprunter qu'ils consentiraient à s'endetter jusqu'au cou. La situation de ces gens fait l'objet de nos soucis et nous amène à étudier comment on peut résoudre ce problème.

#### Les lacunes dans le domaine du crédit

Vu l'importance du crédit dans le climat actuel des affaires, on a recours à diverses méthodes pour assurer le maintien de saines normes de crédit et pour obtenir celui-ci à des taux raisonnables et de nature à répondre aux besoins légitimes des affaires comme à ceux des emprunteurs individuels. Sauf en période d'urgence, quand l'intérêt national est en jeu, le maintien de normes saines de crédit est généralement laissé à la discrétion des prêteurs, d'après la théorie selon laquelle il y va de leur intérêt d'éviter l'usage excessif du crédit. Cette prétention ne s'est pas toujours avérée juste, quand le vendeur tient à atteindre son chiffre d'affaires, quand le remboursement d'une dette s'opère en dehors de la vente des marchandises en cause et quand le prêteur est pour ainsi dire à l'abri de tout risque, grâce à des méthodes brutales de se faire payer. Cette question est discutée ailleurs. Ici nous étudions des mesures aptes à assurer aux intéressés un crédit suffisant.

Le pouvoir monétaire de la Banque du Canada consiste à veiller à ce qu'en général le crédit accordé aux entreprises commerciales puisse répondre aux besoins. Cette Banque se sert de son pouvoir pour influencer sur les taux d'intérêt, en augmentant ou en diminuant ainsi la masse monétaire selon qu'on le jugera utile. Les initiatives de la Banque se répercutent dans une certaine mesure sur les politiques des banques commerciales dans leurs transactions avec leurs clients consommateurs. Et quand l'argent rapporte ailleurs des taux d'intérêt élevés, les sociétés d'assurance-vie hésitent plus que d'habitude à étendre leurs prêts à faible intérêt aux détenteurs de polices. De toute façon, les détenteurs de polices qui sont chefs de famille résistent en général à l'idée d'hypothéquer la protection qu'ils ont assurée à leur épouse et à leurs enfants au cas où «il leur arriverait quelque chose» à eux-mêmes.

Mais on sait bien que les sources de crédit qui sont sensibles aux politiques financières du pays ne sont pas ouvertes au gagne-petit sans avoirs à engager à titre de garantie. Pour emprunter de l'argent, celui-ci doit compter sur les sociétés de finance et sur les prêteurs qui avancent des fonds aux consommateurs, ces institutions dont les affaires prospèrent quand l'argent est difficile à obtenir d'autres sources. Quand les taux d'intérêt sont suffisamment élevés, on verra sûrement foisonner les prêteurs bienveillants, et, en période d'argent rare, s'accroît le nombre de ceux qui tiennent tellement à emprunter qu'ils sont prêts à accepter presque n'importe quelles conditions. L'homme moyen n'a pas en général d'autre choix que d'acheter à crédit, et sa dette s'accumule chez le détaillant ou à la société de finance. Ce sont là des méthodes très coûteuses d'emprunter, et les taux d'intérêt sont parfois exorbitants. De plus, quelque pressants que soient leurs besoins, il reste toujours des particuliers qui sont repoussés par les sociétés de prêts aux consommateurs; il y a aussi une limite au delà de laquelle il devient difficile pour d'aucuns d'acheter à crédit chez le détaillant.

En plus de ceux qui, à cause de leur situation personnelle, sont considérés par le prêteur commercial comme de trop grands risques, il y en a d'autres dont les besoins en argent, théoriquement prévus en vertu de la loi sur les petits prêts, s'adonnent à tomber dans ce que les prêteurs désignent comme la «catégorie des prêts non lucratifs», soit ceux de \$1,000 à \$1,500. Il y a des