

Le PRÉSIDENT CONJOINT (*sénateur Croll*): Oui.

M. McCORMACK: Je ne sais vraiment pas si cela va m'effrayer autant que la différence en dollars.

Le PRÉSIDENT CONJOINT (*sénateur Croll*): Je vais parler maintenant de l'homme auquel pense, M. McCutcheon, celui qui devant faire attention à ses dépenses achète une auto, doit en même temps faire face à d'autres dettes et solder un intérêt de 12 ou 13 p. 100—le fait est bien connu que pour les autos usagées le taux est encore plus élevé, comme le révèlent les documents. Cela impressionne-t-il les gens?

M. McCORMACK: Oui, mais rappelez-vous que les banques sont plus familières aux clients que les sociétés de financement qui doivent s'en rapporter au marchand et le client qui achète une auto usagée peut avoir ou ne pas avoir un bon crédit auprès de sa banque. C'est là un problème. Si vous détournez tous les bons clients des sociétés de financement vers la banque, celle-ci peut baisser l'intérêt, les sociétés de financement monter le leur et vous pouvez avoir une différence plus grande entre-temps. C'est délicat.

Il ne faut pas oublier que les marchands doivent se débarrasser des autos de leur inventaire. L'homme qui veut acheter un modèle usagé, vieux de quatre ans, peut ne pas être accepté par la banque car il n'a que son tacot pour garantir son prêt bancaire. Par contre, la banque acceptera le client qui achète une auto neuve ou une auto vieille d'un an et lui accordera le prêt. Les moins bons clients s'adresseront alors aux compagnies de finances et de nouveau les taux monteront.

M. NASSERDEN: La raison des intérêts accumulés est le fait qu'on ne craint pas les réactions du client devant la somme qu'il doit en réalité payer. Pourquoi ne pas demander tout simplement un intérêt de 11 p. 100 au lieu de parler de 6 ou 7 p. 100 accumulés?

M. McCORMACK: Je crois que c'est pour faciliter la transaction. Rappelez-vous qu'il y a cinq ou six mille compagnies d'automobiles comptant jusqu'à 21 vendeurs et il est difficile de traduire en simple intérêt un contrat de 15 ou 18 mois, tandis qu'avec un compte clair établi selon la table, c'est plus aisé. Je crois que c'est là la raison tout simplement.

Je ne crois pas que ces compagnies aient quoi que ce soit à dissimuler, elles ne voient tout simplement pas comment arranger la chose.

Le PRÉSIDENT CONJOINT (*sénateur Croll*): Si vous aviez siégé avec nous pendant un an vous vous demanderiez quelle raison les gens ont de s'opposer à la loi actuellement à l'étude. Les sociétés de financement s'y sont opposées en très grand nombre.

M. McCORMACK: N'est-ce quand même pas là la difficulté du procédé qui est en jeu? Pour moi c'est cela mais on trouvera peut-être d'autres raisons.

M. NASSERDEN: Vous dites qu'il est plus difficile d'établir un simple intérêt qu'un intérêt accumulé. Je pense au contraire que l'intérêt accumulé est plus compliqué à établir qu'un intérêt simple.

M. McCORMACK: Pourquoi?

M. NASSERDEN: Eh bien, vous l'établissez à la fin de chaque mois et l'additionnez ensuite, n'est-ce pas?

M. McCORMACK: Adressez-vous aux statisticiens pour qu'ils vous établissent un intérêt accumulé de 6 ou 7 p. 100 pour un nombre de mois donné, jusqu'à 36 mois, et ils vous enverront une table imprimée. Lorsque le client s'amène et veut que son auto soit financée pour 15 mois, le vendeur regarde sa table, inscrit les sommes dans le compte, et le tour est joué.