

COMPAGNIES ET SOCIÉTÉS DE CREDIT A VERSEMENTS HEBDOMADAIRES

Il existe un genre d'exploitation récemment importé au Canada dont le public aurait bien pu se passer. Il s'agit de ces Compagnies ou Sociétés dites de crédit, probablement parce qu'elles ne font crédit à personne, comme nous le verrons plus loin.

Mais que ces prétendues compagnies de crédit fassent des affaires payantes pour elles-mêmes, on le pourrait croire d'après leur multiplication. Cependant, il ne faut pas trop se fier aux apparences et croire qu'une affaire de hasard, dont les débuts peuvent paraître brillants, doit continuer longtemps à jouir d'un succès qu'elle ne mérite d'ailleurs pas.

Sur quoi ces Compagnies reposent-elles?

Ont-elles à leur tête des hommes financièrement responsables? De quoi et de combien se compose leur capital, si, toutefois, il est un capital payé?

Et, dans le cas où il y aurait un capital non fictif, ce capital est-il suffisant pour couvrir les risques d'une entreprise qui ne repose sur rien de solide?

Cette dernière question serait à elle seule suffisante pour mettre en garde le public contre l'exploitation dont il est l'objet de la part de ces compagnies. Et, si nous arrivions à démontrer qu'elles pèchent par la base, nous n'aurions pas à nous occuper des autres questions. C'est ce que nous allons faire.

Nous avons devant les yeux un modèle de contrat d'une de ces Compagnies. A ce contrat est annexé un tableau indiquant la valeur de rachat des contrats de semaine en semaine. C'est donc d'après un document officiel que nous allons pouvoir établir des chiffres desquels il ressortira que ces prétendues Compagnies de crédit sont fatalement vouées à leur propre ruine et à engloutir les économies des imprudents qui leur confient des fonds avec l'espoir d'en récupérer le montant augmenté de 50 à 60 p. c. au bout de quelques semaines.

Ainsi, dans le tableau du taux de rachat d'une de ces Compagnies nous voyons que:

8 versements hebdomadaires de \$1.00 sont rachetés au bout de 8 semaines par un paiement de \$12.00, c'est-à-dire qu'en 8 semaines \$1.00 dépensée chaque semaine aurait pu produire \$4.00, ou plutôt que \$4.00 auraient pu produire \$4.00, car il ne faut pas perdre de vue que la Compagnie de crédit n'a pas la jouissance dès la première semaine des \$8.00 versées, mais seulement: de \$1.00 la première

semaine et les suivantes; de \$2.00 la seconde semaine et les suivantes; etc... En réalité, au point de vue du rapport elle n'a eu que la jouissance de \$8.00 pendant 4 semaines ou de \$4.00 pendant 8 semaines, ce qui revient au même. C'est-à-dire que la Compagnie de crédit doit trouver le moyen de faire produire au moins 100 p. c. en 8 semaines aux fonds qui lui sont confiés, pour tenir ses engagements de rembourser \$12.00 pour \$8.00 reçus dans le même délai. Or, 100 p. c. en 8 semaines c'est du 650 p. c. par an.

Il faut noter de plus que la Compagnie de crédit a des frais de bureau, de publicité et surtout des frais de commission à ses agents. Les agents sont grassement rétribués, ils perçoivent 25 p. c. sur tous les versements pour les contrats apportés par eux. Voilà une somme de frais qui n'est pas une quantité négligeable. Cependant, nous ne nous attarderons pas à les évaluer dans leur ensemble.

Toutefois, dans le calcul suivant nous allons tenir compte de la commission à l'agent:

52 versements hebdomadaires sont rachetés à l'expiration des 52 semaines (1 an) par \$79.20. Le porteur de contrat a payé \$52.00 mais la Compagnie de crédit, commission à l'agent déduite, n'a reçu que \$39.00.

Avec ces \$39.00 dont elle a eu l'usage pendant une moyenne de 26 semaines, la Compagnie doit rembourser \$79.20 c'est-à-dire que pour tenir ses engagements, elle aurait dû faire rapporter 206 p. c. aux \$39.00 reçus par elle, ses frais d'administration, de publicité, etc., non comptés.

Reprenons maintenant les deux exemples précédents. Dans le premier, nous voyons que, pour \$8.00 versées, le porteur de contrat reçoit \$12.00, c'est-à-dire 50 p. c. de plus qu'il n'a versé et, dans le second cas, pour \$52.00 versées, il reçoit \$79.20 soit 52.3 p. c. en sus de ses versements. Le profit est sensiblement le même dans les deux cas pour le porteur de contrat, mais il faut noter que, dans le premier cas, il a fait son profit en 8 semaines et dans le second cas il a dû attendre 1 an.

Supposons que, dans le premier cas, au lieu de verser seulement \$1.00, le porteur du contrat aura versé \$6.50 par semaine, au bout de 8 semaines ses versements se seraient élevés au total de \$52.00, montant égal à celui versé par le porteur du contrat du second cas. Le premier, au bout de 8 semaines aurait encaissé un profit de \$26.00 et il aurait pu, dans la même année, répéter avec ses \$52.00 primitives, 61/2 fois l'opération, ce qui lui aurait donné \$169.00 de profits pour \$52.00, alors que dans le second cas les \$52.00 ont

produit \$40.20 de profits nets au porteur de contrat.

On voit par ces deux exemples, et c'est à cela que nous voulions en arriver, que les profits (?) distribués aux porteurs de contrats ne sont pas répartis sur une base mathématique, d'après les montants versés et le temps pendant lequel la Compagnie a eu l'usage de ces mêmes montants.

Or, du moment que les dits profits sont répartis à la bonne aventure, on peut se demander pourquoi les uns sont traités différemment des autres, c'est-à-dire pourquoi chacun ne reçoit pas une part de profits proportionnelle à ses versements et au temps que la Compagnie a fait usage des fonds versés par le porteur de contrat? A ces questions il ne faut pas espérer de réponse.

Et, s'il n'y a pas de réponse, la raison en est bien simple: la Compagnie ne fait pas de profits.

La Compagnie ne fait pas de profits, car elle ne place pas ses fonds autrement qu'en compte-courant dans les banques. D'ailleurs quel genre d'affaires pourrait procurer des bénéfices de 650 et même de 206 p. c., comme nous l'avons vu plus haut?

Il n'en existe pas.

La Compagnie fait ses profits.—non-employons ce mot faute d'autre—en dépouillant, sans leur donner rien en échange, ceux de ses porteurs de contrats qui cessent de faire des versements avant l'époque à laquelle ils sont appelés à être remboursés. Et c'est avec l'argent de ces pauvres déshérités qu'elle paie ceux qui vont jusqu'au bout des versements.

Cet article est déjà long, aussi n'entrerons-nous pas dans les détails pourtant intéressants que nous pourrions donner sur la manière d'obtenir le plus grand nombre de confiscations, de manière à pouvoir payer ceux qui persistent à faire leurs versements.

Nous dirons seulement qu'au début de telles entreprises, alors que leur manière d'opérer n'est pas connue du public, elles ont des chances énormes d'attirer toutes sortes de gens à elles, surtout ceux qui possédant peu voient de gros profits à réaliser dans un espace relativement court. Mais ceux-là ne voient pas que le chômage, la maladie ou un accident quelconque leur fera passer un versement et qu'ils perdront tout ce qu'ils ont payé sans remission aucune. Voilà le profit de ces entreprises.

Mais, à la longue, ceux qui ont persévéré font boue de neige et tous ceux qui n'ont pas l'assurance d'aller jusqu'au bout n'entrent plus dans la lice.

Le quart d'heure de Rabelais de ces Compagnies a sonné et elles doivent succomber entraînant dans leur ruine