Canada. Parlement. Comité spécial mixte sur le crédit au consommateur.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

# DÉLIBÉRATIONS

# DU

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---



Fascicule 1

---

## SÉANCE DU MARDI 2 JUIN 1964

---

*Présidents conjoints:*

L'HONORABLE SÉNATEUR DAVID A. CROLL

et

M. J. J. GREENE, DÉPUTÉ

---

TÉMOIN:

M. K. R. MacGregor, surintendant des assurances.

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964
20697—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Présidents conjoints:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | McGrand | Stambaugh |
| Croll | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Thorvalson |
| Gershaw | Smith (*Queens-Shelburne*) | Vaillancourt—12. |
| Hollett | | |
| Irvine | | |
| Lang | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Drouin | Matte |
| Cashin | Greene | McCutcheon |
| Chrétien | Grégoire | Nasserden |
| Clancy | Hales | Orlikow |
| Coates | Jewett (M[lle]) | Pennell |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Deachman | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu,— Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des Procès-verbaux du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;



20697—1½

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des Procès-verbaux du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## PROCÈS-VERBAL

MARDI 2 juin 1964

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit à 10 heures du matin.

*Présents: Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*président conjoint*), Gershaw, Hollett, Irvine, McGrand, Stambaugh et Thorvaldson,

et

*Chambre des communes:* MM. Greene (*président conjoint*), Bell, Chrétien, Grégoire, Hales, Macdonald, Mandziuk et Orlikow—15.

*Aussi présents:* M. John J. Urie, Q.C., avocat, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Le Comité procède à l'examen de l'Ordre de renvoi.

Le témoin suivant est appelé et interrogé.

M. K. R. MacGregor, surintendant des assurances.

A 12h. 35 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 9 juin 1964, à 10 heures du matin.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 2 juin 1964

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Nous avons le quorum. Veuillez bien, messieurs, faire silence.

Permettez-moi tout d'abord de consigner au compte rendu l'ordre de renvoi qui se lit ainsi qu'il suit:

> Il est décidé—Qu'il y a lieu de désigner un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;
>
> que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;
>
> que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit à la consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;
>
> que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'application de l'article 66 du Règlement soit suspendue à cet égard; et
>
> qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui feront partie du comité mixte dont la formation est proposée.

Les mesures suivantes ont été déférées au Comité:

Bill C-3, modifiant la loi sur la faillite (Cessions des salariés);

Bill C-13, modifiant la loi sur les petits prêts (Annonces);

Bill C-20, modifiant la loi sur les petits prêts;

Bill C-23, prévoyant la réglementation du crédit au consommateur;

Bill C-44, modifiant la loi sur les lettres de change et la loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin);

Bill C-51, modifiant la loi sur les lettres de change (Achats à tempérament);

Bill C-52, modifiant la loi sur l'intérêt;

Bill C-53, modifiant la loi sur l'intérêt (Application de la loi sur les petits prêts);

Bill C-63, réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation;

Bill S-3, pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement;

Bill C-60, modifiant la loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

Voilà les projets de loi dont le Comité est saisi.

Conformément aux instructions données lors de notre dernière séance, nous disposons maintenant d'un bureau dans l'immeuble de l'Ouest, la pièce 232, et nous avons un secrétaire. M. John J. Urie, Q.C., de l'étude Ewart, Kelley et associés, sera notre conseiller juridique et M. Jacques L'Heureux nous servira de comptable. Ce sont quelques membres du personnel à notre disposition.

Vous avez reçu une liste des organismes invités à venir témoigner. Si vous désirez y ajouter, vous n'avez qu'à m'en aviser et je ferai le nécessaire.

Jusqu'à maintenant, nous avons réussi à organiser les rencontres suivantes. Nous avons cru qu'il serait bon d'étudier tout d'abord les aspects éducationnels de la question; notre premier témoin sera donc le surintendant des assurances, M. K. R. MacGregor. La semaine prochaine, nous entendrons M. Gerald Bouey, directeur du Département des études à la Banque du Canada. La Fédération canadienne des agriculteurs, l'Association nationale des coopératives de crédit et l'*Ontario Credit Union League* ont manifesté le désir de témoigner la semaine suivante. D'autres témoins désirent être entendus.

Comme l'application des trois lois pertinentes—la loi sur les petits prêts, la loi sur les prêteurs d'argent et la loi sur l'intérêt—semble relever du surintendant des assurances, j'ai cru que M. MacGregor pourrait brosser pour nous, ce matin, un tableau général des lois en question.

M. HALES: Avant que nous n'entendions M. MacGregor et pour que le Comité soit bien organisé, j'aimerais poser une question. Vous avez parlé de l'embauchage de certaines personnes. Quelles sont les conditions de leur emploi et quel traitement touchent-elles?

Le président conjoint, le sénateur CROLL: La secrétaire touche le traitement habituel de cette catégorie d'employés, soit $337.50 par mois, sauf erreur.

M. HALES: Et les autres?

Le président conjoint, le sénateur CROLL: M. John J. Uriereçoit $250 pour une journée de sept heures, plus $25 pour chaque heure de préparation. M. Jacques L'Heureux gagne $100 pour une journée de sept heures et $20 pour chaque heure de préparation. Y a-t-il autre chose?

M. HALES: Non.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Très bien. La parole est à M. MacGregor.

**M. K. R. MacGregor, *surintendant des assurances:*** Monsieur le président, honorables sénateurs, messieurs les députés. Si j'ai été invité à témoigner devant le Comité, c'est sans doute parce que le département des assurances est, depuis longtemps, chargé de surveiller les divers genres d'organismes financiers dont les affaires sont reliées à l'intérêt. C'est peut-être aussi parce que notre service fait, depuis de nombreuses années, la plus grande partie du travail d'actuariat du gouvernement et de divers ministères et l'on sait que l'intérêt est l'un des éléments de l'actuariat. Parmi les entreprises financières qui relèvent de nous, il y a les compagnies d'assurance, les sociétés de fiducie,

les sociétés de prêts hypothécaires, les maisons de prêts personnels et les associations coopératives centrales de crédit. A cet égard, nous nous inspirons notamment de la loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, de la loi sur les compagnies d'assurance étrangère, de la loi sur les compagnies de fiducie, de la loi sur les compagnies de prêt, de la loi sur les petits prêts et de la loi sur les associations coopératives de crédit. Je parle donc maintenant à titre d'actuaire et d'administrateur de certaines lois fédérales intéressant le crédit à la consommation.

Sauf le respect que je vous dois, monsieur le président, j'aimerais rectifier sur-le-champ une inexactitude qui s'est glissée dans vos observations concernant les mesures à l'étude relevant de notre service. De fait, des trois lois que vous avez mentionnées, seule la loi sur les petits prêts nous intéresse. Ni le Département des assurances ni aucun autre service de l'État a jamais été chargé d'appliquer la loi sur les prêteurs d'argent qui n'est plus en vigueur. La loi sur l'intérêt l'est encore mais son application n'a jamais été confiée à un organisme du gouvernement.

Je voudrais expliquer dès maintenant pourquoi je n'ai pas préparé de mémoire en bonne forme; cela tient à nombre de raisons. Tout d'abord, je n'ai pas eu le temps de le faire. Je m'en excuse auprès du Comité mais je puis vous assurer que le Département a été surchargé de travail depuis quelque temps car il a dû s'occuper de bien des questions spéciales dont le régime de pension du Canada, diverses commissions royales d'enquête et les modifications proposées à la loi sur l'assurance.

Deuxièmement, je ne sais trop quels aspects du crédit à la consommation vous aimeriez m'entendre discuter. Toutefois, je suppose que le Comité voudrait surtout que je lui parle des divers genres de crédit au consommateur, de ses origines et, en particulier, des frais qu'il entraîne, à moins que vous ne soyez plus spécialement intéressés aux diverses façons d'influer sur le coût du crédit ou de contrôler ce dernier par l'intermédiaire de mesures législatives tendant à assurer que le public n'est pas exploité. En l'occurrence, la meilleure chose que je pourrais faire maintenant, ce serait d'exposer les grandes lignes de la législation fédérale en matière d'intérêt et de crédit au consommateur. A cette fin, mais sans entrer dans les détails, j'inviterais le Comité à se souvenir du fait qu'il existe deux genres principaux de crédit à la consommation; les prêts en espèces et les transactions portant sur la vente à tempérament de biens ou de services selon un régime quelconque. Au Canada comme à l'étranger, des mesures législatives ont été adoptées pour réglementer ces deux formes de crédit. Toutefois, le prêt d'argent, c'est-à-dire les avances en espèces, étant de beaucoup le plus ancien secteur du crédit au consommateur, il n'est pas étonnant que la plupart des lois pertinentes visent ce genre de crédit.

Dans le cas des avances monétaires, la transaction primordiale c'est l'emprunt d'argent; dans les autres genres de crédit au consommateur, c'est l'achat de biens. Cependant, les deux sortes de transactions créent une dette et si cette dernière doit être remboursée à tempérament, selon un régime quelconque, il est presque inévitable qu'il soit question d'intérêt.

Le Comité n'est peut-être pas tellement intéressé aux formes que prenaient l'usure et l'intérêt dans les temps anciens c'est-à-dire à l'époque biblique et ainsi de suite, mais pour replacer le sujet dans son contexte historique, il serait sans doute utile que j'expose sommairement les opinions qui prévalaient à cet égard autrefois ainsi que l'évolution de la pensée publique sur l'usure et l'intérêt au cours des trois ou quatre derniers siècles, c'est-à-dire depuis le 16e siècle environ.

En général, jusqu'à la première moitié du 16e siècle, l'usure était considérée comme un mal très pernicieux. Cela s'appliquait à tout intérêt, qu'il soit excessif ou non. Cette attitude était fondée sur l'enseignement écrit bimil-

lénaire de l'Église et des moralistes pour qui de réaliser des bénéfices de cette façon constituait un péché. La théorie qui inspirait ces attaques sur l'usure était fondée sur certaines opinions concernant l'argent et les prêts.

L'usure semble avoir été «anormale» aux yeux d'Aristote, «l'argent étant un moyen d'échange non destiné à s'accroître grâce à l'intérêt». En soi l'argent était stérile et il était monstrueux de croire qu'il pourrait se reproduire.

Quant à Saint Thomas d'Aquin, il estimait qu'exiger une compensation en espèces en retour d'un prêt équivalait à charger deux fois pour la même chose. D'autres hommes d'Église prétendaient que nonobstant la chose prêtée, cette dernière devenait la propriété absolue de l'emprunteur pendant le terme du prêt. Exiger de l'intérêt ou pratiquer l'usure équivalait donc à retirer des bénéfices des biens d'autrui, ce qui virtuellement n'était guère mieux que le vol.

En pratique, si l'usure a été tenue en ignominie jusqu'au 16e siècle, c'est parce que l'économie relativement simple des villages n'exigeait pas de fortes sommes d'argent. La condamnation visait à protéger les paysans, les artisans et les petits commerçants contre l'avidité du prêteur d'argent de la collectivité, lors de mauvaises récoltes ou en d'autres temps d'infortune.

J'aimerais citer certains écrits de l'époque pour bien faire ressortir l'attitude adoptée à l'égard de l'intérêt et de l'usure jusque tard, au cours du 16e siècle.

Dans son injonction prononcée en 1571, l'archevêque d'York rangeait les usurier parmi les autres pécheurs en déclarant ce qui suit:

> Vous n'admettrez pas à la table de communion les personnes de votre paroisse qui vivent ouvertement dans le péché, soit ceux qui sont notoirement coupables d'inceste, d'adultère, de fornication, d'ivrognerie, de jurons habituels, de proxénétisme, d'usure et d'autres fautes du même genre.

Un autre archevêque décrivait l'usure comme étant «un ver rongeur, un loup dévorant».

Pour le poète Thomas Lodge, les usuriers étaient «tous des chenilles venues d'une même forêt, des vipères dangereuses, voire des ennemis particuliers des gens de bien».

Dans sa «Dissertation sur l'usure», l'avocat et moraliste Thomas Wilson écrivait en 1572:

> L'odieux, détestable et néfaste péché d'usure est si courant par toute l'Angleterre que les hommes ont entièrement oublié l'art de prêter gratuitement; ils en sont rendus à compter sur le gain perfide pour gagner leur vie, transformant l'argent prêté en marchandise, ce qui va directement à l'encontre de toutes les lois, de la nature et de Dieu.

Il soutenait aussi que l'usure n'était rien d'autre que «le vol astucieux mais frauduleux des biens d'autrui».

Aux yeux du révérend Miles Mosse, «un homme qui prête gratuitement peut être un bon usurier s'il se contente d'espérer qu'en retour, (l'emprunteur) dira un bon mot pour lui, l'aidera à faire un bon mariage, lui obtiendra un poste rémunérateur et ainsi de suite». Au dire de Mosse, une telle personne pratique l'usure intérieurement et mentalement plutôt qu'ouvertement et véritablement. Tout ce qu'une personne devrait espérer en retour d'un prêt, c'est «l'amour et les bons sentiments de l'emprunteur.»

Jusqu'à ce temps-là, c'est-à-dire jusqu'au 16e siècle, le clergé anglais de toutes les dénominations était apparemment à l'avant-garde de la lutte contre l'usure. Le mot d'ordre général semble avoir été: «Aimez vos ennemis, faites le bien et prêtez sans rien espérer en retour». L'usure et le péché d'avarice étaient alors des sujets de prédilection pour les prédicateurs et les dramaturges. Dans Shakespeare, Shylock personnifie précisément l'usurier méprisable comparativement à Antonio qui «prête de l'argent gratuitement».

Le droit anglais de l'époque correspondait en tous points à l'opinion publique. Ainsi, l'Acte de 1552 se lit en partie ainsi qu'il suit:

> Les saintes Écritures défendent absolument la pratique de l'usure qu'elles considèrent comme un vice des plus odieux et des plus détestables... mais aucun enseignement divin ni aucun moyen de persuasion ne saurait dissuader les sujets de ce royaume dont le cœur est avaricieux, cupide et dépourvu de charité... si aucune sanction temporelle n'est prévue.

Puisqu'il est ici question de châtiment, je pourrais signaler que l'usurier était passible d'emprisonnement. En outre, le principal et l'intérêt étaient confisqués et divisés entre la Couronne et la personne lésée. Le Droit ecclésiastique prévoyait aussi des sanctions qui pouvaient aller jusqu'à l'excommunication, dans le cas de l'Église d'Angleterre.

Toutefois, c'est vers le milieu ou la seconde moitié du 16e siècle que s'est amorcé le grand essor intellectuel, commercial et industriel qui caractérise l'économie moderne, celle des grandes entreprises, des maisons de prêt et des échanges internationaux. Cette évolution s'est accompagnée d'une demande sans cesse croissante de capitaux. En matière d'usure, des pressions extrêmes furent exercées dans l'espoir que la loi et l'opinion publique s'adapteraient aux nouvelles conditions économiques mais, pendant un certain temps, l'écart fut grand entre les principes et la pratique. Apparemment, l'Église médiévale empruntait des banquiers italiens, à l'occasion, à des taux d'intérêt fort élevés. Ce sont aussi les banquiers italiens qui semblent avoir financé, pour une bonne part, la guerre de Cent Ans. On rapporte que Marie Tudor, même si elle faisait respecter les lois sur l'usure, avait chargé sir Thomas Gresham d'obtenir «dans le plus grand secret, des prêts à Anvers».

Non seulement n'observait-on pas la loi mais cette dernière constituait presque en elle-même une invitation à la supercherie. Un prédicateur déclarait que les ruses de l'usure sont infinies et Miles Mosse mentionnait le cas d'un prêteur d'argent astucieux et ingénieux qui pratiquait l'usure, sous le couvert de contrats légaux, en forçant ses emprunteurs à acheter de lui de vieux vêtements à des prix élevés.

Il faut donc en conclure que, même à cette époque, on essayait de charger de l'intérêt indirectement en désignant ce dernier sous un autre nom ou en utilisant quelque autre moyen détourné.

Les facteurs économiques prévalant au 16e siècle ont entraîné une modification progressive de la loi et de l'opinion publique. Il convient de signaler entre autres choses que, sur le plan commercial, les Anglais se faisaient damer le pion par leurs concurrents des Pays-Bas où un intérêt de 10 p. 100 était permis. Les lois ecclésiastiques intéressant l'usure furent assouplies; on leva l'interdiction totale concernant l'usure afin de permettre plusieurs exceptions, dont l'achat de rentes et l'acceptation d'un loyer pour la location de terrain, et l'on établit des sanctions à l'égard de toute personne négligeant de rembourser un prêt à l'échéance.

En ce qui a trait à l'usure, l'an 1571 semble avoir été un jalon dans l'histoire du droit anglais. Cette année-là, le Parlement britannique a adopté une loi permettant l'imposition d'un intérêt allant jusqu'à 10 p. 100 par année. La loi accordait à l'emprunteur le droit de recouvrer tout l'intérêt versé, s'il désirait poursuivre le prêteur, mais, abandonnant l'attitude traditionnelle selon laquelle il était usuraire, donc mal, de réaliser un bénéfice sur l'argent prêté, elle reconnaissait que l'imposition d'un intérêt raisonnable répondait à un impératif d'ordre économique. Par la suite, on s'est mis à établir une distinction juridique entre «les transactions frauduleuses ou trop astucieuses» et l'imposition d'un taux d'intérêt maximum raisonnable établi par l'État, comme l'exprimait un député, en 1571.

De nos jours, on qualifie donc d'usure le prêt d'argent à un taux d'intérêt excessif, surtout si ce dernier est supérieur au taux établi par la loi, mais, en général, on ne trouve rien à redire à un taux d'intérêt raisonnable.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant faire l'historique des lois adoptées, au Canada, en matière d'intérêt et qui, il va sans dire, ont préparé la voie à la loi sur l'intérêt.

La première mesure législative canadienne intéressant l'intérêt, l'usure et le prêt d'argent était désignée comme étant la loi 17 Geo. III, 1777, chapitre III; il s'agissait d'une ordonnance servant à déterminer les dommages résultant de la contestation de lettres de change et établissant le taux d'intérêt dans la province de Québec. Aux termes de l'article V de la loi, le taux maximum d'intérêt devait être de 6 p. 100 par année pour tous les contrats, l'imposition d'un taux plus élevé entraînant l'annulation de contrat ainsi que d'autres sanctions sévères.

Une disposition semblable figurait dans la loi 51 Geo. III, chapitre IX, adoptée au Haut-Canada, en 1811.

Toutefois les deux dispositions précitées étaient abrogées en 1853 par la loi 76 Vict., chapitre LXXX, de l'Assemblée législative de l'ancienne province du Canada. Moins sévère sous certains rapports, cette mesure n'en renfermait pas moins la disposition suivante:

> Dans un contrat comportant un montant de cent livres, toute clause prévoyant le paiement d'un intérêt supérieur à six livres par année, sera nulle mais seule cette disposition sera irrecevable; cependant, un intérêt équivalant à six pour cent ou moins sera permis et le prêteur pourra percevoir ledit intérêt si les parties sont convenues de l'imposition d'un intérêt.

Plus tard, en 1958, la loi 22 Vic. ch. LXXXV autorisait les parties contactantes à établir le taux d'intérêt de leur choix mais elle fixait à 6 p. 100 l'intérêt percevable sur une transaction où le taux n'était déterminé ni par les intéressés ni par la loi.

Messieurs, j'appelle tout particulièrement votre attention sur cette loi car c'est elle qui a inspiré la rédaction des articles 2 et 3 de la loi actuelle sur l'intérêt. Je vous recommanderais donc d'inscrire la date 1858 en marge des articles 2 et 3, dans vos exemplaires de la loi sur l'intérêt.

L'article 91 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique fait de l'intérêt un sujet réservé expressément à la compétence du gouvernement fédéral. Par la suite, plusieurs lois furent adoptées par le Parlement; en 1873, c'était le chapitre 70 portant sur l'intérêt dans les provinces d'Ontario et de Québec et le chapitre 71 concernant la Nouvelle-Écosse; 1875, le chapitre 18 intéressant le Nouveau-Brunswick; 1880, le chapitre 42 concernant l'intérêt sur les hypothèques; 1886, le chapitre 44 intéressant la Colombie-Britannique. Refondues, ces mesures et certaines dispositions des lois, de l'Île du Prince-Édouard de 1869, devinrent le chapitre 127 des Statuts revisés de 1886, intitulé «Loi concernant l'intérêt».

Je désire signaler tout particulièrement à l'attention du Comité une mesure dont je viens de parler, le chapitre 42 concernant l'intérêt sur les hypothèques, qui fut adopté en 1880 et qui était communément connu sous le nom de loi Orton. M. Orton était député de la circonscription ontarienne de Centre-Wellington, comme on l'appelait alors; la loi portant son nom tendait à rectifier les présumés abus qui existaient à l'époque sur le marché des hypothèques. Pour les besoins de la cause, retenons que la loi Orton renfermait en substance une bonne part des articles 6 à 11 de la loi actuelle sur l'intérêt. Je proposerais donc aux membres du Comité d'inscrire les mots «loi Orton, 1880,» en marge des articles 6 à 11 inclusivement de leurs exemplaires de la loi sur l'intérêt.

En 1897, sir Oliver Mowat présentait un projet de loi portant que les tribunaux auraient le droit d'annuler tout contrat stipulant un taux d'intérêt

dépassant 8 p. 100 par année. La mesure tendait à éviter des abus comme celui qui fut mis à jour dans une affaire où un intérêt de 5 p. 100 par jour avait été exigé et où le tribunal avait donné gain de cause au débiteur. Modifié radicalement par le comité, le bill devint le chapitre 8 des Statuts de 1897 qui renfermait l'original des articles 4 et 5 de la loi actuelle permettant le recouvrement d'au plus 5 p. 100 d'intérêt par année à l'égard d'un contrat où l'intérêt est calculé sur une période de moins d'un an, à moins que le taux annuel équivalant au taux périodique ne soit expressément indiqué, le débiteur ayant le droit de recouvrer tout intérêt versé en trop.

Encore ici, je recommanderais aux membres du Comité d'inscrire les mots «Mowat, 1897», en marge des articles 4 et 5 de la loi sur l'intérêt, car ces dispositions tirent leur origine de la loi Mowat.

Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de formuler des observations sur les autres dispositions de la loi sur l'intérêt. Les articles 12 à 15, figurant à la fin de la mesure, intéressent l'intérêt sur les dettes soumises à un jugement, dans certaines provinces. Si j'ai bon souvenir, les articles 13, 14 et 15 ont été adoptés aux environs de 1889 ou 1890 alors que l'article 12 n'a été inséré dans la loi qu'en 1917 sauf erreur. Il en ressort donc, que les derniers articles ne s'appliquent qu'aux provinces précitées, le Manitoba, la Colombie-Britannique, la Saskatchewan, l'Alberta et les Territoires.

M. MACDONALD: Si vous me permettez de vous interrompre, j'aimerais savoir si les lois adoptées avant la Confédération s'appliquent aux autres provinces. Est-ce pour cela qu'elles ne sont pas incluses?

M. MACGREGOR: Toutes les lois sur l'intérêt visant les provinces mentionnées tout à l'heure ont été refondues dans une loi fédérale.

M. MACDONALD: Je songeais plus particulièrement aux dispositions concernant les dettes soumises à un jugement.

M. MACGREGOR: Je ne saurais dire au juste.

M. MACDONALD: J'ai oublié.

M. MACGREGOR: D'après les explications que je viens de fournir sur les principales dispositions de la loi sur l'intérêt, notamment les articles 2 à 11, vous vous rendez compte que les origines de la loi en question sont très anciennes. Tout membre du Comité intéressé à se renseigner davantage, trouvera une mine de renseignements à l'appendice B du rapport que nous avons présenté en 1936 sur les compagnies de petits prêts et dont on pourra obtenir des exemplaires de notre ministère.

Si vous vous reportez à la loi sur l'intérêt, vous constaterez qu'il y est surtout question d'un «taux d'intérêt» mais qu'on n'y définit pas le mot «intérêt». A l'article 2, il est question d'un «escompte» mais la loi ne mentionne aucun «boni», par exemple, ni aucun autre frais. A mon avis, la loi sur l'intérêt est une mesure qui, dans son ensemble, protège la liberté—notamment, l'article 2—tout en imposant des restrictions et en forçant la communication de renseignements, point qui intéressera peut être plus particulièrement les membres du Comité.

Les articles 4 et 6 visent un genre spécial de transactions comportant de l'intérêt; ils prescrivent qu'en l'absence d'une déclaration portant que le taux annuel sera celui qui est prévu à l'article 4, le taux maximum permis sera de 5 p. 100. Or, en vertu de l'article 6, le créancier n'a droit à aucun intérêt. Voici à quoi je veux en venir. Vu l'intérêt manifesté depuis quelques temps à l'égard des mesures législatives portant sur la communication de renseignements, n'est-il pas à la fois intéressant et révélateur que la loi sur l'intérêt ait, presque dès le début, renfermé des dispositions à cet égard. A ma connaissance, cet aspect de la loi n'a jamais été mis en doute devant les tribunaux. La loi sur l'intérêt s'applique en général à tout contrat ou toute transaction

comportant de l'intérêt mais, sur le plan pratique, elle vise presque uniquement le prêt d'argent plutôt que la vente de marchandises à tempérament.

Le sénateur THORVALDSON: Pour en revenir à l'article 4 de la loi sur l'intérêt, cette disposition semble avoir une grande portée sur le problème dont nous sommes saisis présentement. A mon sens, elle pourrait s'appliquer à certains des contrats dont nous avons parlé.

M. MACGREGOR: Cela est fort possible, sénateur Thorvaldson. L'inconvénient, c'est que l'article 4 vise les contrats où l'intérêt est calculé sur une base quotidienne, hebdomadaire, mensuelle ou pour toute période de moins d'un an. Par conséquent, l'article ne s'applique qu'aux contrats où l'intérêt est calculé sur une base mensuelle ou pour une période de moins d'un ans; en pratique, il est difficile de l'invoquer à l'égard des accords de vente conditionnelle. Sauf erreur, on soutient que l'article 4 ne s'applique pas en l'espèce puisque les frais de financement relatif aux accords de ce genre sont habituellement indiqués en un montant forfétaire ou calculés sur une base annuelle. Néanmoins, il serait peut être possible d'invoquer cet article mais j'ignore si les avocats en connaissent l'existence.

Le sénateur THORVALDSON: J'ai sans doute lu l'article mais, je dois l'avouer, j'avais oublié qu'il existait. Sa portée me renverse.

M. MACGREGOR: La loi sur l'intérêt n'a pas été modifiée depuis nombre d'années, à l'exception de l'article 12 qui l'a été en 1917, et je crois pouvoir dire qu'elle n'a guère réussi à empêcher l'imposition de taux d'intérêt excessifs. Je tiens à signaler aux membres du Comité que les articles 2, 3, 4 et 6 sont les plus importants de la mesure puisqu'ils renferment les principales dispositions de la loi.

L'article 2 permet aux parties d'établir un taux d'intérêt de leur choix. Les articles 3, 4 et 6 sont restrictifs seulement si les intéressés ont omis de préciser le taux d'intérêt dans le contrat. Comme je l'ai signalé déjà, les articles 4 et 6 portent quelque peu sur la communication de renseignements.

Le sénateur HOLLET: L'article 2 n'apporte aucune restriction au taux d'intérêt qui peut être imposé, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: C'est exact, monsieur.

Le sénateur HOLLET: Monsieur le président, il me semble que nous ne pouvons rien faire tant que cet article n'aura pas été modifié.

Le sénateur THORVALDSON: Je ne suis pas de l'avis de mon ami. Je ne trouve rien à redire à cet article car, à mon sens, il ne porte aucunement sur le problème à l'étude. Ce qui nous intéresse, ce sont les articles 4 à 10 visant la communication de renseignements.

M. MACDONALD: Une telle situation serait probablement visée par les mots «Sauf disposition contraire de la présente loi ou de tout autre loi du Parlement du Canada». Au fond, ce dont nous discutons présentement, c'est d'une autre loi du Parlement du Canada qui permettrait d'atteindre au but fixé par le Comité.

M. MACGREGOR: L'article 2 est d'application générale et ne limite aucunement le pouvoir qu'a le Parlement de restreindre les taux maximums d'intérêt permis en vertu de toute autre loi; c'est précisément ce qu'on a fait dans la loi sur les petits prêts.

Avant de passer à autre chose, j'aimerais signaler encore une fois que la loi sur l'intérêt figure dans nos recueils de statuts depuis très longtemps, qu'elle n'a pas été modifiée depuis nombre d'années et que personne n'est chargé de son application.

Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais maintenant traiter de la prochaine étape importante dans l'historique de notre législation sur l'intérêt, c'est-à-dire la loi sur les prêteurs d'argent.

M. BELL: L'application de la loi sur l'intérêt n'a-t-elle jamais été confiée à quelqu'un?

M. MACGREGOR: Non, pas à ma connaissance, et je suis presque sûr de ne pas me tromper.

Le sénateur THORVALDSON: Naturellement, il ne faudrait pas oublier à ce sujet que la loi sur l'intérêt fait partie du Droit canadien au même titre que des centaines d'autres lois dont l'application n'est confiée à aucun ministère ni à aucune autorité en particulier.

M. MACGREGOR: C'est exact et je ne prétends pas qu'un ministère devrait être spécialement chargé de l'application de la loi sur l'intérêt mais cela pose une difficulté. Actuellement, c'est la personne lésée qui doit chercher à faire remédier à la situation; aucun organisme ou ministère de l'État ne prendra l'initiative pour elle.

La dernière mesure législative importante dont j'ai parlé à cet égard, c'était la loi présentée par sir Oliver Mowat, en 1897. Je vais donc reprendre mon exposé à partir de ce moment-là. J'aimerais dire un mot des origines de la loi sur les prêteurs d'argent.

Avant l'adoption du bill Mowat, en 1897, la loi était insatisfaisante parce qu'elle n'offrait aucune protection particulière à l'égard des petits emprunts sur garantie personnelle. Toutefois, on savait que certaines personnes exigeaient des taux d'intérêt trop élevés sur des prêts personnels et, en général, la situation laissait à désirer. Au cours de la session parlementaire de 1899, le sénateur Dandurand présenta un bill intitulé «Loi concernant l'usure» qui limitait à 20 p. 100 par année le taux d'intérêt permis sur n'importe quelle sorte de prêts. Au comité, la mesure fut modifiée de manière à ne viser que les prêts allant jusqu'à $500, consentis par un «prêteur d'argent». Dans le projet de loi, l'expression «prêteur d'argent» était définie comme désignant toute personne

> ... qui exerce les opérations de prêt d'argent, ou qui annonce qu'elle exerce, ou se fait connaître ou se donne d'une façon quelconque comme exerçant ces opérations, et qui a pour pratique de prêter de l'argent en exigeant un intérêt au-dessus de dix pour cent par année; mais elle ne comprend pas les prêteurs sur gage, en tant que tel.

Cette définition peut être considérée comme ayant servi d'original à celle qui figure à l'article 2 de la loi sur les prêteurs d'argent, qui devait venir plus tard. La mesure ne fut pas adoptée en 1899; après avoir été revisée et modifiée quelque peu, elle fut adoptée en 1906 sous le titre «Loi concernant les prêteurs d'argent», la disposition visant le taux maximum de 20 p. 100 par année étant malheureusement remplacée par les articles 6 et 7 où, d'une manière ambiguë et incertaine, il est question d'un taux de 12 p. 100. Les membres du Comité feraient bien d'annoter ces articles comme étant les plus importants de la loi sur les prêteurs d'argent car se sont eux qui l'ont rendu inopérante.

Faits intéressants à signaler, c'est en 1900, après plusieurs années d'études intensives, que la Grande Bretagne s'est dotée d'une loi sur les prêteurs d'argent. C'est aussi à cette époque que prit naissance, sur le continent nord-américain, le mouvement des coopératives de crédit. Établie à Lévis, province de Québec, par Alphonse Desjardins, en 1900, la première caisse populaire fut créée partiellement à cause des taux d'intérêt élevés qu'on exigeait alors sur les petits prêts et partiellement à cause de la pénurie de prêts à quelque prix que ce soit. M. Desjardins fut, pendant un certain temps, sténographe parlementaire et son frère occupa pendant plusieurs années le poste de sous-ministre des Travaux publics.

Inspirée par de bonnes intentions, la loi sur les prêteurs d'argent s'est avérée inefficace au long des années. Sa principale faiblesse provenait du fait que le mot «intérêt» n'y était pas défini et ne pouvait donc pas être considéré comme incluant les frais auxiliaires, étant donné surtout la contradiction entre

l'article 6, prévoyant un taux de 12 p. 100 à l'égard de l'intérêt seulement, et l'article 7, précisant que le taux de 12 p. 100 s'appliquait à l'intérêt et aux frais. De fait, l'article 6 limitait à 12 p. 100 par année le taux d'intérêt qu'un prêteur pouvait exiger sur un prêt allant jusqu'à $500. Par ailleurs, lorsqu'une personne cherchait à invoquer l'article 7, le taux maximum permis en vertu de cette disposition s'établissait à 12 p. 100 et comprenait non seulement l'intérêt mais toutes les dépenses connexes. Il aurait fallu tirer au clair la nature de ces autres frais ou dépenses auxiliaires qu'on pouvait ajouter au taux d'intérêt dans un contrat.

D'autres facteurs ont contribué à l'inefficacité de la loi sur les prêteurs d'argent. Les intéressés n'étaient soumis à aucune surveillance et ils n'étaient pas tenus de détenir un permis pour transiger des affaires. En outre, personne n'était chargé d'appliquer la loi et les emprunteurs hésitaient à intenter des poursuites car ils craignaient la publicité et les dépenses qui pouvaient en résulter. La loi figurait encore au chapitre 181 des Statuts revisés de 1952 mais elle fut enfin abrogée en 1956 quand la loi sur les petits prêts fut refondue. En l'occurrence, les membres du Comité pourraient inscrire sur leurs exemplaires de la loi sur les petits prêts que cette dernière a été abrogée en 1956.

Monsieur le président, j'en arrive maintenant à la troisième et, à mon sens, à la plus importante mesure législative fédérale concernant l'intérêt, la loi sur les petits prêts. L'exposé historique que j'entends faire à l'instant n'ennuiera pas trop les membres du Comité, je l'espère. Si j'insiste, c'est parce que j'estime souhaitable, sinon nécessaire, de dire un mot des problèmes, des difficultés et des luttes qui ont caractérisé la fin des années 20 et l'ensemble des années 30 et qui ont mené à l'adoption de la loi en 1939. Comme je viens de le dire, la principale lacune de la loi sur les prêteurs d'argent visait les dépenses auxiliaires ou connexes qui ne sont rien d'autres qu'un intérêt déguisé. Ce qui rend fondamentalement difficile l'élaboration de toute mesure concernant le crédit au consommateur, c'est qu'il faut y traiter du coût global du prêt, non seulement de ce que le prêteur ou créancier peut désigner comme étant de l'intérêt, mais aussi les dépenses auxiliaires ou connexes qui, bien souvent, sont tout simplement de l'intérêt désigné sous un autre nom.

Voici l'historique de la loi sur les petits prêts.

Même si, sous une forme ou sous une autre, la loi sur l'intérêt figure dans nos recueils de statuts depuis la Confédération et même si la loi sur les prêteurs d'argent remonte à 1906, le prêt d'argent n'a été aucunement régi au Canada, à toutes fins pratiques, au moins pendant le premier quart du 20e siècle. Isolés au début, les cas de taux d'intérêt excessifs sont devenus plus fréquents et les plaintes se sont multipliées. De plus en plus, on s'est mis à parler des «requins de la finance» dans les quotidiens, dans les revues, au cinéma et ainsi de suite.

Seules une ou deux compagnies constituées en corporations sous l'empire de la loi des compagnies exerçaient ce genre d'activité et le gros des affaires était entre les mains d'entreprises à chartes provinciales, de sociétés ou de particulier. En général, les prêteurs n'étaient pas tenus de publier ou de présenter un état annuel; il était donc pratiquement impossible d'en déterminer le nombre ou d'établir la nature et la portée de leurs opérations.

Au début du siècle, les conditions laissaient aussi à désirer dans le secteur des prêts personnels, aux États-Unis, mais, même avant la Première guerre mondiale, la Fondation Russell Sage cherchait déjà une solution au problème des emprunteurs nécessiteux qui ne diposaient d'aucune garantie acceptée normalement par les banques et autres créanciers.

Afin de résoudre la difficulté, des organismes philanthropiques et des sociétés de prêts réparateurs se sont mises à consentir des prêts mais la solution s'est avéré insatisfaisante et l'on en est venu à la conclusion que la meilleure façon de régler la situation serait l'adoption d'une mesure législative visant spécialement ce genre d'activité, aux termes de laquelle le taux

d'intérêt serait assez élevé pour attirer les prêteurs tout en étant aussi juste que possible pour les emprunteurs. En 1916, on a donc rédigé un projet de loi modèle qui devait plus tard être intitulé la *Uniform Small Loan Law*, en vertu de laquelle l'intérêt et les frais devaient être compris dans un taux global mensuel équivalent à un pourcentage maximum prescrit du solde impayé du prêt...

Le sénateur THORVALDSON: Pourrais-je poser une question au sujet des États-Unis? D'après la constitution américaine, la question de l'intérêt relève-t-elle du gouvernement central comme au Canada?

M. MACGREGOR: Non, sénateur, la situation est à l'inverse, outre-frontière: l'intérêt est de la compétence de chacun des États. Le projet de loi modèle qui y fut adopté prévoyait aussi la délivrance de permis aux prêteurs. Ces derniers tombaient sous la surveillance de l'État et des sanctions sévères étaient prévues à l'égard de toute infraction à la loi. L'un après l'autre, les États ont adopté une mesure équivalant sensiblement à la *Uniform Small Loan Law*, sauf que le taux d'intérêt variait d'un État à l'autre. Actuellement, presque tous les États ont une loi de ce genre.

Au Canada, la réglementation du prêt d'argent a commencé fort modestement, en 1928, lorsque fut constituée en corporation, par une loi spéciale du Parlement (chapitre 77), la première présumée société de petits prêts, la *Central Finance Corporation*, maintenant connue sous le nom de *Household Finance Corporation of Canada*. Pendant les quelques minutes qui vont suivre je vais traiter surtout des difficultés que pose la rédaction d'une mesure législative car, cette dernière n'est satisfaisante que si elle porte à la fois sur les frais auxiliaires et connexes et sur l'intérêt proprement dit, comme on se plaît à l'appeler.

Le bill d'intérêt privé, adopté en 1928 afin de constituer en corporation la *Central Finance Corporation*, autorisait cette dernière à prêter sur garantie personnelle, sous réserve des fraits maximums suivants: Intérêts: (i) 6 p. 100 par année payable à l'avance sur les prêts allant jusqu'à $500; (ii) 7 p. 100 par année payable à l'avance sur les prêts dépassant $500. Sous une autre rubrique, celles des «dépenses»: 1 p. 100 de plus par année, payable à l'avance, sur les prêts allant jusqu'à $100: 1.5 p. 100 de plus par année, payable à l'avance, sur les prêts de $100 à $300; 2 p. 100 de plus par année, payables à l'avance, sur les prêts dépassant $300. Tous les frais pouvant être déduits par anticipation, le taux réel par année était environ le double du taux apparent, soit approximativement 14 p. 100 sur un prêt de $100 et 16 p. 100 sur un prêt de $500. Comme il n'existait à l'époque aucune loi générale régissant les sociétés de ce genre, la *Central Finance Corporation* fut, sauf certaines réserves, placée sous la loi sur les compagnies de prêt, la compagnie n'ayant pas le droit de recueillir des fonds auprès du public soit par voie de dépôt soit par la vente d'obligations.

Moins d'un an après avoir été constituée en corporation, la société a prétendu qu'elle ne pouvait faire des affaires sous des conditions semblables; aussi, en 1929, la loi était modifiée afin de lui permettre d'exiger, à l'égard de tous les prêts, le versement anticipé de 7 p. 100 d'intérêt et de 2 p. 100 pour les frais. Pour ce qui était des prêts garantis par des hypothèques sur biens meubles, la société était autorisée à percevoir «un montant supplémentaire équivalant aux frais juridiques et autres dépenses réelles effectuées par la compagnie à l'égard dudit prêt mais ne dépassant pas la somme de dix dollars.» Évidemment, cette disposition permettait à la société de réaliser un pourcentage de bénéfice beaucoup plus élevé sur les prêts moins élevés. Compte tenu de tous les frais maximums permis, le taux mensuel réel variait entre 5.71 p. 100, dans le cas d'un prêt de $50 remboursable en douze versements mensuels égaux, et 1.84 p. 100 dans celui d'un prêt de $500 comportant des conditions identiques. L'échelle des frais présente un intérêt spécial car elle a servi de

base de calcul à la société en question et à d'autres compagnies du même genre, au cours de la décennie subséquente. En outre, elle a mis au jour certaines des difficultés inhérentes à l'imposition de restrictions semblables.

En 1930, une seconde compagnie de petits prêts, l'*Industrial Loan and Finance Corporation,* était constituée en corporation par le Parlement (chapitre 68 des statuts). En général, la compagnie obtenait tous les pouvoirs énumérés dans la loi cencernant la *Central Finance Corporation,* modifiée en 1929. En 1933, une troisième compagnie de petits prêts était constituée en corporation (chapitre 63 des statuts); il s'agissait de la *Discount and Loan Corporation of Canada,* maintenant connue sous le nom *de Beneficial Finance Compay of Canada.* Par la suite, neuf autres sociétés semblables furent établies en vertu de lois spéciales du Parlement mais seulement trois d'entre elles ont survécu. La plupart des autres ne se sont même pas lancées en affaires. Il existe donc maintenant six compagnies détenant une charte spéciale du gouvernement fédéral.

Vu la complexité de l'échelle de taux maximums figurant dans les lois spéciales visant les trois compagnies établies au début des années 30, il était difficile sinon impossible pour les emprunteurs de connaître le taux réel imposé. En outre, ces taux constituaient un fardeau beaucoup trop lourd pour les petits emprunteurs. Autre difficulté, les créanciers avaient tendance à exiger le taux maximum de $10 à l'égard des hypothèques sur biens meubles, qu'ils aient effectué des dépenses ou non à ce sujet. Une compagnie est même allée jusqu'à établir une société sœur à laquelle elle versait tout le montant des droits relatifs aux hypothèques sur bien meubles et les autres frais payés par les emprunteurs.

L'expérience en vint à démontrer qu'il serait préférable de remplacer l'échelle compliquée autorisée par un taux mensuel uniforme sur le solde impayé du principal. Le premier pas fait dans ce sens fut la modification apportée en 1934 à la loi sur les compagnies de prêt (chapitre 56 des statuts), établissant à 2.5 p. 100 par mois le taux maximum que pouvaient exiger à titre de frais les «compagnies constituées en corporations ou autorisées par toute loi du Parlement du Canada et ayant, aux termes de toute loi semblable, le pouvoir de consentir des prêts de toutes catégories ou espèces». La nouvelle disposition s'appliquait donc non seulement aux trois compagnies constituées en corporations en vertu de lois spéciales mais aussi aux quelques autres sociétés fédérales détenant des lettres patentes sous l'empire de la loi sur les compagnies et dont l'activité principale était de consentir des petits prêts.

Pour les compagnies détenant des lettres patentes du gouvernement fédéral, la modification eut pour effet de réduire à 2.5 p. 100 par mois les frais maximums sur tous les prêts; quant aux compagnies de petits prêts, les frais maximums se trouvaient également portés à 2.5 p. 100 par mois à l'égard de tout prêt allant jusqu'à $181.20 et remboursable en douze mensualités égales, le taux réel sur les prêts plus élevés diminuant progressivement jusqu'à 1.84 p. 100 pour un prêt de $500.

Par conséquent, au début des années 30, les sociétés constituées en corporations en vertu de lois fédérales étaient assujetties à des restrictions quant aux frais dont elles pouvaient exiger le remboursement mais les autres prêteurs ne l'étaient pas. En outre, en ce qui avait trait aux droits relatifs aux hypothèques sur biens meubles, elles étaient autorisées à réclamer seulement le remboursement de leurs frais réels. L'une des trois compagnies fédérales de petits prêts faisaient surtout des affaires au Québec où il n'était pas pratique d'exiger une hypothèque sur biens meubles, en guise de garantie, puisque le Code civil de cette province exigeait que les biens grevés soient en la possession du créancier hypothécaire pour que la créance soit renouvelable. Dans la plupart de ses opérations, la société en question ne pouvait donc exiger que 7 p. 100 d'intérêt et 2 p. 100 pour ses frais, les deux montants étant payables à l'avance. Cela

équivalait à un taux mensuel de 1.48 p. 100 seulement. Se trouvant désavantagée par rapport aux deux autres sociétés qui faisaient des affaires en Ontario surtout, la compagnie a suppléé à ses revenus en forçant ses emprunteurs à assurer leur vie, par son intermédiaire, jusqu'à concurrence du montant du prêt, les primes et les commissions étant relativement élevées.

On s'est aussi demandé s'il était équitable d'imposer de nouveaux droits relatifs aux hypothèques sur biens meubles lorsque l'emprunteur renouvelait son emprunt. En outre, comme tous les droits étaient payables à l'avance, les remboursements effectués lors du renouvellement ou du paiement anticipé d'un emprunt ont donné lieu à des difficultés. L'ensemble de la situation laissait donc à désirer à tous égards.

Lors d'une réunion convoquée par le ministère, en 1934, des représentants des compagnies de petits prêts ont convenu qu'il y aurait lieu de remplacer les droits payables à l'avance par une seule mensualité calculée de mois en mois en fonction du prêt réel et du solde dû. La nécessité de lois générales plus satisfaisantes à l'égard des petits prêts devenait aussi de plus en plus évidente.

Au cours des années 30, la question a retenu l'attention du Parlement presque annuellement, et elle est revenue sur le tapis à chaque session, de 1936 à 1939.

Des projets de loi présentés en 1936 pour constituer en corporations trois compagnies de petits prêts sont restés sans lendemain parce que le Parlement devait étudier plus à fond une mesure de nature générale. Cette année-là, après avoir longuement examiné l'ensemble de la question, un sous-comité spécial du comité sénatorial des banques et du commerce, auquel les trois bills d'intérêt privé avaient été déférés, recommandait l'adoption d'une loi générale, fondée sur le principe d'un taux mensuel uniforme sur le solde dû, mais il laissait au comité plénier le soin d'établir le taux. Au début, ce dernier fut fixé à 2.5 p. 100 par mois, pour les prêts allant jusqu'à $100, et 2 p. 100 par mois pour les prêts plus considérables. Toutefois, des représentants de certaines compagnies à chartes provinciales ayant signalé qu'une telle échelle les forcerait à se retirer d'affaires, le comité a établi les taux à 2.5 p. 100 par mois, à l'égard des soldes allant jusqu'à $300, et à 1 p. 100 par mois, dans le cas des soldes dépassant $300, les versement devant servir à rembourser tout d'abord la partie des prêts portant intérêt à 2.5 p. 100.

Le comité a recommandé au gouvernement de s'inspirer de l'avant-projet de loi renfermant les taux précités, lors de la rédaction de la mesure générale, mais, si l'affaire en est restée là, c'est, entre autres choses surtout, parce que les taux proposés étaient plus élevés que les frais imposés, à ce moment-là, à l'égard du gros des prêts consentis par les trois compagnies de petits prêts.

Si on me permet de le signaler ici, c'est à cette époque, soit en 1936, que la Banque canadienne du commerce inaugurait son service de prêts personnels.

En 1937, deux des compagnies de petits prêts présentaient des projets de loi visant surtout à faire reconnaître des échelles de taux plus satisfaisantes que celles figurant dans les lois spéciales les constituant en corporations. Une société proposait un taux uniforme de 2½ p. 100 par mois et l'autre, un taux de 2 p. 100. Plus tard au cours de la même session, la première compagnie portait, elle aussi, son taux à 2 p. 100 de son propre chef. Aux yeux du ministère, un taux maximum de 2 p. 100 était satisfaisant pour tous les emprunteurs mais la troisième compagnie de petits prêts et certaines sociétés de prêt, à chartes provinciales, ont prétendu qu'elles ne pourraient subsister sous de telles conditions. Selon elles, des taux de 3 p. 100 et même de 3.5 p. 100 par mois étaient essentiels, du moins à l'égard des prêts moins considérables. Le comité de la banque et du commerce de la Chambre a donné son approbation aux deux mesures mais aucune autre disposition ne fut prise. Après avoir longuement étudié le problème, le comité en est venu à la conclusion que l'adoption d'une mesure générale appropriée était de la plus grande importance.

M. BELL: De quelle année parlez-vous?

M. MACGREGOR: 1936, 1937 et 1938.

Présentés de nouveau en 1938, les deux projets de loi restaient encore sans lendemain, l'attention étant centrée plutôt sur la nécessité d'une loi générale. Le comité de la banque et du commerce de la Chambre a étudié la question pendant des mois et il a entendu des témoins venant de tous les coins du Canada, sans compter plusieurs autorités américaines. Le 1er juin 1938, le comité présentait son rapport définitif, portant le numéro 14, auquel il avait joint un avant-projet de loi intitulé «Loi concernant l'intérêt sur les petits prêts». On y recommandait l'établissement d'un taux global uniforme de 2 p. 100 par mois sur le solde impayé des prêts allant jusqu'à $500, les seuls visés par la mesure. Dans son rapport définitif, le comité faisait, en quelques pages, un excellent résumé des aspects importants du problème et y exposait les raisons militant en faveur du taux proposé. Je recommande respectueusement la lecture du rapport à toute personne qui étudie la question des petits prêts. J'attire notamment votre attention sur le fait que, tout au long de ses délibérations, le comité—il l'a souligné dans son rapport—a cherché «à établir le taux le plus favorable pour l'emprunteur».

Le rapport exposait aussi les principes d'ordre constitutionnel dont on s'était inspiré dans la rédaction de la loi sur les petits prêts. A mon avis, c'est un des rapports ou documents les plus utiles sur l'ensemble de la question.

L'opposition manifestée par certains prêteurs à l'égard du projet de loi recommandé par le comité (l'imposition d'un taux maximum de 2 p. 100 par mois, surtout) en a retardé l'adoption jusqu'en 1939. Toutefois, la mesure qui fut finalement approuvée sous le titre de «Loi sur les petits prêts de 1939», y correspondait sensiblement. Entrée en vigueur le 1er janvier 1940, la loi devait demeurer intacte jusqu'en 1956. Pour les résumer en quelques mots, les modifications de 1956 portaient de $500 à $1,500 le présumé plafond, c'est-à-dire le montant maximum des prêts visés par la loi, et substituaient une échelle graduée de taux maximums au taux uniforme de 2 p. 100 par mois autorisé jusqu'alors. Il n'est sans doute pas nécessaire de nous reporter à de nombreuses dispositions de la loi mais il serait peut-être bon de relever quelques-unes des principales.

(1) Une «compagnie de petits prêts» est définie comme étant une compagnie constituée en corporation par une loi spéciale du Parlement et autorisée à prêter de l'argent sur billets à ordre ou autres garanties personnelles et sur des hypothèques mobilières. De trois qu'elles étaient, en 1939, les sociétés de ce genre se chiffrent maintenant à six.

(2) Un «prêteur d'argent» signifie toute personne, autre qu'une banque à charte, qui exerce le commerce de prêts d'argent, ou s'annonce ou se donne, de quelque façon, comme exerçant ledit commerce, mais l'expression ne comprend pas un prêteur sur gages enregistré à ce titre. Exception faite de quelques compagnies de petits prêts, tous ceux qui détiennent un permis sous l'empire de la loi sur les petits prêts sont compris dans cette définition. Cette catégorie de prêteurs comprend surtout les compagnies à chartes provinciales mais il existe encore quelques sociétés et quelques particuliers qui étaient en affaires avant l'entrée en vigueur de la loi.

Depuis lors, seules des compagnies constituées en corporations par le gouvernement fédéral ou par une province ont obtenu un permis. Les premières ont été établies en vertu d'une loi spéciale du Parlement; dans l'ensemble, les autres l'ont été par l'émission de lettres patentes mais une province au moins, le Manitoba, exige aussi l'adoption d'une loi spéciale de l'Assemblée législative. Par conséquent, c'est le mode de constitution en corporation, c'est-à-dire l'adoption d'une loi spéciale du Parlement ou une autre façon de procéder, qui distingue la «compagnie de petits prêts» du «prêteur d'argent». Cette distinction est respectée dans tous les rapports et toutes les données publiées par le ministère ainsi que dans la loi.

(3) Aux termes de la loi, un prêteur doit détenir un permis du ministère des Finances s'il désire toucher plus de 1 p. 100 par mois sur un prêt dont le principal ne dépasse pas $1500. Un détenteur de permis peut exiger un maximum de 2 p. 100 par mois à l'égard des premiers $300, 1 p 100 sur les prochains $700 et ½ de 1 p. 100 sur les derniers $500. D'après cette échelle, le taux uniforme réel est de 2 p. 100 par mois sur un prêt de $300, de 1.81 p. 100 sur un prêt de $500, de 1.48 p. 100 sur un prêt de $1000 et de 1.27 p. 100 sur un prêt de $1500.

La durée plutôt brève des petits prêts est une des choses qui justifient un taux d'intérêt relativement élevé. Un taux approprié sur un prêt à brève échéance devient exorbitant s'il est maintenu pour une période excessivement longue. La loi autorise un taux maximum de 1 p. 100 par mois à l'égard de toute mensualité due à l'échéance d'un prêt. Les prêts eux-mêmes doivent être remboursés en versements à peu près égaux, effectués à des intervalles d'un mois tout au plus.

(4) Entre autres principes fondamentaux énoncés dans la loi, l'un des plus importants, c'est que le taux maximum prescrit comprend tous les frais et porte sur le solde impayé du principal. Les frais composés ou déduits à l'avance sont interdits. Autrement dit, l'emprunteur signe un billet seulement pour le montant reçu effectivement en espèce, il paie de l'intérêt uniquement sur ce montant, pour la durée réelle du prêt. On évite ainsi les difficultés surgissant lorsque les frais sont déduits à l'origine; en outre, lorsque l'emprunteur renouvelle son emprunt ou lorsqu'il le rembourse avant l'échéance normale, le prêteur doit lui remettre l'intérêt non gagné.

(5) Le surintendant des assurances doit visiter au moins une fois l'an, le siège social de tout détenteur de permis et les intéressés doivent présenter des états financiers chaque année, selon la forme prescrite.

(6) Ceux qui détiennent des permis aux termes de la loi peuvent—et la plupart d'entre eux le font—consentir des prêts dépassant $1,500 et se lancer dans d'autres secteurs du crédit au consommateur comme, par exemple, l'achat d'accords de vente conditionnelle de vendeurs et ainsi de suite. Actuellement, ces autres genres de transactions ne sont visés par la loi ni quant aux frais ni autrement.

Si les frais sur les prêts personnels sont élevés, c'est surtout parce que le montant en cause est habituellement négligeable et parce que la durée du prêt est relativement brève. Nombre de dépenses comme celles relatives aux enquêtes sur les garanties à la tenue de livre et le reste, demeurent sensiblement les mêmes quel que soit le montant du prêt. Dans le cas d'un petit prêt elles constituent donc un pourcentage élevé des frais, le taux allant en décroissant à mesure que le montant du prêt augmente. Un facteur qui devrait tendre à réduire les frais dans une entreprise établie, c'est la fréquence avec laquelle certains emprunteurs sollicitent de nouveaux prêts puisque leurs garanties ont déjà été vérifiées et leur crédit est établi. Vu les variables entrant en ligne de compte, il ne serait pas pratique d'établir une échelle de frais indiquant les frais à tous les paliers.

Le mieux qu'on puisse faire, c'est d'adopter une échelle raisonnablement juste pour tous les emprunteurs. Un taux uniforme peut être justifié pour les prêts allant jusqu'à $500 environ, mais des taux gradués sont essentiels dans le cas des prêts plus élevés. L'échelle des taux ne devraient renfermer aucun écart arbitraire comme il s'en produit lorsqu'on établit un taux uniforme pour les prêts allant jusqu'à un certain montant, un autre taux uniforme pour une autre catégorie de prêts et ainsi de suite. En général, il est préférable d'adopter une échelle comme celle figurant dans la loi où le taux varie selon les diverses tranches d'un prêt. C'est la formule qu'ont adoptée la plupart des États américains, même à l'égard des prêts allant jusqu'à $300 ou $500.

L'établissement d'une échelle appropriée de taux maximums est un problème fort difficile, voire presque insoluble, sous certains rapports, car un

taux qui permet à la plupart des petits prêteurs de faire de l'argent rapporte des bénéfices exorbitants à la plupart des grands prêteurs. Tout semble indiquer que l'idéal, ce serait d'autoriser un taux auquel seuls les prêteurs compétents pourraient réaliser un gain raisonnable de préférence à un taux plus élevé qui attirerait également les prêteurs incompétents. Ce qui intéresse les emprunteurs, surtout ceux qui ont besoin de petits prêts, c'est de pouvoir compter sur des facilités satisfaisantes tout en obtenant le taux le plus avantageux possible.

Dans le passé, le premier rôle des entreprises de petits prêts, c'était d'avancer de l'argent à ceux qui avaient besoin d'un montant négligeable. De fait ces avances étaient presque toujours désignées comme des prêts «réparateurs». De nos jours, cependant, l'achat à tempérament semble être devenu une chose habituelle pour bien des gens. Voilà pourquoi les prêts à la consommation sont maintenant une partie intégrante du nouveau régime.

A mon avis, seuls ceux qui ont connu les épreuves et les difficultés des dernières années 20 et de la décennie suivante peuvent vraiment se rendre compte des efforts acharnés faits à cette époque dans le but d'élaborer une mesure législative convenable régissant les prêts personnels. Cette période—je tiens à le souligner—a prouvé une chose, s'il était nécessaire de le démontrer après l'expérience faite aux États-Unis: dans ce domaine, il y a lieu de régir le coût global du prêt, non seulement un élément quelconque désigné par le prêteur comme étant de l'intérêt. A ce sujet, j'appelle votre attention sur la définition du mot «coût» à l'article 2*a*) de la loi sur les petits prêts. Cette définition globale mentionne plusieurs catégories de frais spéciaux; s'il en est ainsi, et je le sais pertinemment, c'est qu'au cours des années 20 et au début des années 30, certains prêteurs ont eu recours à toutes sortes de pratiques et de trucs pour contourner les dispositions de la loi concernant l'intérêt «réel».

Les membres du Comité pourraient peut-être lire aussi la définition du mot «prêt» figurant à l'alinéa c) de l'article 2. On y établit sans équivoque que tous les versements faits par le prêteur à l'emprunteur ou vice-versa, au moment où le prêt est conclu, doivent être pris en considération dans le calcul du montant réel plutôt que du montant fictif mentionné dans le contrat même. Autrement dit, l'ensemble de la loi porte sur l'essence de la transaction, non seulement sur ses aspects extérieurs.

D'après moi, la loi sur les petits prêts pourrait à elle seule faire l'objet d'un volume; il faudrait plusieurs jours pour en donner un exposé complet. Ainsi, lorsque la loi a été modifiée, en 1956, les délibérations du Comité de la banque et du commerce de la Chambre des communes ont duré plus de deux mois, le comité siégeant parfois cinq jours par semaine et trois fois par jour. Bref, la loi est une grande réussite et le niveau du marché des petits prêts s'est sensiblement amélioré depuis 1939. La loi a été appliquée rigoureusement et, je l'espère, équitablement; les détenteurs de permis ont fait preuve de grande collaboration. Très rarement a-t-on exigé un intérêt dépassant le taux maximum autorisé et, dans la plupart des cas, on l'a fait par erreur.

Les membres du Comité aimeraient peut-être avoir une idée du chiffre d'affaires des détenteurs de permis sous l'empire de la loi sur les petits prêts. A cette fin, je remets à chacun un exemplaire de notre dernier rapport complet pour l'année 1962, ainsi qu'une espèce de sommaire où se trouvent toutes les données relatives aux affaires transigées en 1963. La brochure bleue renferme le rapport annuel et le sommaire est imprimé sur la feuille blanche. Sans entrer dans les détails, je pourrais signaler brièvement que le volume des affaires conclues par les détenteurs de permis s'accroît sans cesse mais la proportion de prêts personnels consentis par eux semble diminuer par rapport à celle des banques à charte et des coopératives de crédit. Par ailleurs, le

volume apparent des nouveaux prêts accordés par le détenteur de permis est quelque peu trompeur.

Permettez-moi de m'attarder sur ce point un instant. Si vous regardez au bas de la deuxième colonne de chiffres, sous la rubrique «Petits prêts effectués, nombre de comptes et montant», à droite du nom des divers détenteurs de permis, vous constaterez qu'en 1963, c'est-à-dire l'an dernier, les détenteurs de permis ont consenti pour environ 770 millions de dollars en petits prêts, soit en prêts allant jusqu'à $1,500. A mon avis, le chiffre de 770 millions est quelque peu trompeur car il comprend les 371 millions qui ont servi au remboursement du solde de prêts antérieurs. Nous appelons «emprunteurs courants» ceux qui renégocient ainsi leurs emprunts. Près de la moitié du montant prêté à été affecté au remboursement de soldes impayés; autrement dit, des personnes ayant payé une partie de leurs emprunts ont demandé le renouvellement des créances.

Le sénateur THORVALDSON: Cela veut-il dire que les intéressés ont remboursé leurs emprunts afin d'en avoir de nouveaux?

M. MACGREGOR: Précisément. Soixante-quinze pour cent des nouveaux prêts se chiffrant à 770 millions sont allés à des emprunteurs courants; 371 millions de dollars ont servi au paiement de soldes impayés, 197 millions ont été prêtés en espèces, 59 millions ont été avancés à des personnes ayant entièrement remboursé des emprunts antérieurs et les 143 autres millions sont allés à de nouveaux clients, c'est-à-dire à des personnes qui n'avaient jamais obtenu de prêts, du moins pas du prêteur en cause.

Bref, le montant d'argent vraiment prêté en 1963 comptait pour environ la moitié du montant apparent des nouveaux prêts, l'autre moitié ayant servi au remboursement de soldes impayés.

Votre question, sénateur Thorvaldson, soulève un point qui mérite d'être mentionné ici. Est-ce le gouvernement national ou le gouvernement d'une province ou d'un État qui devrait légiférer dans ce domaine? Au Canada, la loi sur les petits prêts est, naturellement, une mesure du Parlement fédéral et s'applique d'un bout à l'autre du pays. La situation est à l'inverse chez nos voisins du Sud où l'intérêt relève des États, chacun adoptant sa propre mesure législative en matière de petits prêts. C'est ce qui explique pourquoi presque aucun État autorise la même échelle de taux ou les mêmes frais maximums qu'un autre.

On comprendra facilement combien il est avantageux, simple, commode et économique pour les prêteurs d'avoir à tenir compte d'un seul taux maximum et d'une seule échelle de taux dans tout le pays. Voilà pourquoi les frais maximums en vigueur au Canada, à l'égard de ce genre de transactions, sont parmi les moins élevés du continent. Sauf erreur, ils sont plus bas que partout aux États-Unis.

M. MACDONALD: Il me semble que l'Ontario avait, dans le passé, une loi sur les prêteurs d'argent qui était, dans l'ensemble, une mesure visant les petits prêts. Si je comprends bien, c'est par suite de pourparlers entre l'État central et les provinces que le gouvernement fédéral a adopté une loi à cet égard. Ai-je bien raison?

M. MACGREGOR: Ce domaine est si complexe qu'il est difficile d'en traiter sommairement. En 1912, l'Ontario adoptait en effet une loi sur les prêteurs d'argent qui devait être remplacée par la loi sur les transactions frauduleuses, actuellement en vigueur, et qui portait sur la délivrance de permis aux prêteurs d'argent et le reste. Naturellement, lorsqu'il a étudié la loi sur les petits prêts, en 1937 et 1938, le Parlement a consulté les provinces. On pourrait dire en général qu'à ce temps-là, partout au Canada, on souhaitait qu'un gouvernement règle la situation et, même si une ou deux provinces ont exprimé des doutes sur la constitutionnalité de la mesure proposée, la loi sur les petits prêts, aucune d'entre elles n'a annoncé son intention d'en contester la validité ou n'a pris des dispositions à cet égard depuis lors.

M. MACDONALD: Il n'y a aucune loi fédérale concernant les prêteurs sur gage. Ce domaine est-il laissé entièrement aux provinces?

M. MACGREGOR: Au contraire, il existe une mesure fédérale à ce sujet, la loi sur les prêteurs sur gage.

Une VOIX: A-t-on jamais contesté la validité de la loi sur les petits prêts devant les tribunaux?

M. MACGREGOR: Le ministère a intenté nombre de poursuites sous l'empire de la loi sur les petits prêts lorsqu'un prêteur d'argent, le plus souvent sans permis, semblait prêter à des taux supérieurs à 1 p. 100 par mois. Il nous est arrivé une seule fois de poursuivre un détenteur de permis. Toutes les causes ont été instruites devant la cour du magistrat de la collectivité ou devant la cour de comté. A une ou deux occasions, on a soulevé la question de la juridiction mais aucun tribunal n'a mis en cause la légalité de la loi sur les petits prêts, si ce n'est la Cour suprême du Canada qui a rendu un jugement dernièrement dont j'aimerais parler assez longuement plus tard.

M. BELL: Vous avez dit que la plupart des abus étaient le fruit d'erreurs. Pourriez-vous expliquer ce que vous entendez par là?

M. MACGREGOR: Il s'agissait tout simplement d'erreurs commises par des commis dans des succursales. Nous avons été saisis, à l'occasion, de cas où le prêteur a continué par mégarde à imposer le taux prévu dans l'échelle, après l'échéance, c'est-à-dire après la date où le dernier versement était dû, alors que le solde en souffrance aurait dû, aux termes de la loi, être assujetti à un taux maximum de 1 p. 100 par mois. Toutefois, ces cas ont si peu d'importance que j'ai pu induire le Comité en erreur en y faisant allusion.

M. BELL: Dans la plupart des cas, il s'agissait d'abus?

M. MACGREGOR: Je n'irais même pas jusque là.

M. BELL: Je songeais aux poursuites.

M. MACGREGOR: Tous les intéressés, sauf un, étaient des prêteurs sans permis, qui, aux termes de la loi, n'ont pas droit d'imposer plus de 1 p. 100 par mois à l'égard du solde impayé du principal, mais qui, de fait, exigeaient davantage. Quand nous avons constaté qu'un prêteur ignorait l'existence de la loi, que l'infraction était manifestement d'une portée restreinte et attribuable à l'ignorance de la loi et que le prêteur avait, de son propre chef, apporté les rectifications nécessaires à ses comptes, fait les remboursements requis et ainsi de suite dès qu'on l'a informé de la loi, nous n'avons intenté aucune poursuite, en général. Toutefois, nous avons eu recours aux tribunaux environ dix fois, au long des années.

Fait assez étrange, il y a eu plus de poursuites l'an dernier qu'au cours des cinq années précédentes environ. L'an passé, nous avons été saisis de trois cas que nous avons dû porter devant les tribunaux. Deux des intéressés s'étaient établis à la porte de grands établissements militaires, l'un en Ontario et l'autre au Nouveau-Brunswick. Dans le troisième cas, il s'agissait d'un prêteur qui avait demandé un permis et qui—en s'en est rendu compte plus tard—imposait des taux plus élevés que ne pouvait le faire un prêteur ne détenant pas un permis. En pareilles circonstances, nous commençons par visiter le prêteur afin de nous renseigner sur la situation. Dans le cas en question, le prêteur a refusé l'accès de son établissement à nos examinateurs, même si les examens de ce genre sont prévus dans la loi sur les petits prêts. La cause a été portée devant les tribunaux et le prêteur a perdu. Il a interjeté appel mais n'a pas eu gain de cause là non plus. Actuellement, nous le poursuivons pour avoir exigé plus que ne l'autorise la loi.

Le président conjoint, M. GREENE: Dans l'une ou l'autre de ces causes, le tribunal s'est-il prononcé sur l'obligation de détenir un permis en vertu de l'article 5? La question est-elle encore douteuse?

M. MacGregor: Elle n'a jamais été portée devant les tribunaux jusqu'à maintenant.

M. Urie: Y a-t-il des moyens de restreindre autant que possible le nombre de ceux qui enfreignent le paragraphe (1) de l'article 5?

M. MacGregor: Oui, monsieur Urie. Fait intéressant, les détenteurs de permis constituent l'une de nos sources de renseignements. Naturellement, lorsque les détenteurs de permis entendent dire que les prêteurs dépourvus de permis exigent plus que les taux autorisés, ils nous en avisent fréquemment. Ils ont fait preuve de grande collaboration à cet égard. Je ne dis pas que les détenteurs de permis sont notre seule source de renseignements car, si un prêteur non pourvu d'un permis charge des taux exorbitants, nous avons tôt fait de nous en apercevoir.

M. Urie: Ces dernières années, des marchands au détail ont-ils cherché à devenir des prêteurs d'argent? Si je comprends bien, certains d'entre eux y ont songé, il y a quelques années.

M. MacGregor: Depuis son entrée en vigueur, la loi a été appliquée assez rigoureusement et nous avons fait preuve de circonspection dans la délivrance des permis. Conformément à l'article 5, nous nous sommes assurés qu'aux yeux du ministre, l'expérience, la réputation et les dispositions générales du requérant—qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une corporation—étaient de nature à justifier la conviction que l'intéressé exercerait avec efficacité, honnêteté et justice pour les emprunteurs, les opérations de prêteur d'argent si un permis lui était accordé. Nous étudions chaque demande très attentivement; dès le début, nous avons adopté comme politique de délivrer des permis seulement à ceux qui entendent vraiment se spécialiser dans l'octroi de petits prêts. En nous fondant sur l'expérience acquise au Canada et aux États-Unis, nous savons comment ce genre d'affaires peut être transigé le plus efficacement et le plus équitablement pour les emprunteurs.

Un sénateur: Non pas comme à-côté.

M. MacGregor: Précisément. Dès le début, nous avons veillé à ce qu'aucun permis ne soit délivré à un vendeur de voitures d'occasion, à un propriétaire de magasin et ainsi de suite.

Sénateur Thorvaldson, je n'ai peut-être pas complété ma réponse à votre question sur la différence entre la situation au Canada et celle aux États-Unis. J'ai signalé que les taux maximums les moins élevés se trouvent au Canada mais je n'ai pas voulu en tirer une fierté injustifiée. D'autres facteurs expliquent pourquoi nos détenteurs de permis peuvent consentir de petits prêts à des taux relativement moins élevés que leurs homologues américains.

Au Canada, la plupart des détenteurs de permis consentent non seulement des prêts en espèces allant jusqu'à $1,500 mais ils font aussi des avances en argent pour des montants dépassant $1,500, secteur qui n'est aucunement régi. Nombre d'entre eux se lancent aussi dans un domaine connexe, celui du financement des ventes. Dans l'ensemble, les revenus des détenteurs de permis canadiens ne proviennent donc pas uniquement de l'octroi de petits prêts. Par contre, la situation varie sensiblement, aux États-Unis. Dans plusieurs États, les compagnies de petits prêts doivent respecter un plafond qui varie d'un État à l'autre. A bien des endroits, elles n'ont pas le droit de financer les ventes, à titre d'à-côté. Nombre d'entre elles doivent s'en tenir à l'octroi de petits prêts.

Tout à l'heure, j'ai déclaré que les détenteurs de permis sous l'empire de la loi sur les petits prêts avaient cédé beaucoup de terrain aux banques à charte et aux coopératives de crédit, ces dernières années, en ce qui a trait aux prêts personnels. Néanmoins, leur chiffre d'affaires s'accroît sans cesse et le nombre de leurs succursales augmente sensiblement, au Canada. Les 86 détenteurs de permis exploitaient 1,574 succursales, à la fin de 1963, contre 1,101, à la fin de 1960. C'est un accroissement de 43 p. 100 au cours des trois

dernières années. Au cours de la même période, le nombre de détenteurs de permis est passé seulement de 80 à 86.

Le gros de mes observations jusqu'à maintenant risque d'être plutôt ennuyant, je m'en rends compte, mais j'ai cru devoir consigner au compte rendu d'une manière quelconque, les épreuves et les tribulations qui ont accompagné l'adoption de la législation actuelle.

Le sénateur THORVALDSON: M. MacGregor est beaucoup trop modeste. Son exposé historique est aussi intéressant qu'informateur.

M. MACDONALD: Bravo!

M. MACGREGOR: Le Comité aimerait sûrement connaître d'une manière précise les divers genres de crédit au consommateur visés par nos lois fédérales actuelles; la loi sur l'intérêt et la loi sur les petits prêts.

Je le répète, la loi sur l'intérêt est d'application générale mais elle n'offre guère de protection contre les taux d'intérêt excessifs. Elle vise surtout les prêts en espèces et même si certaines de ses dispositions peuvent légalement s'appliquer aux contrats de vente à tempérament, leur portée est extrêmement limitée à cet égard, à mon avis.

Aux termes de l'article 4 de la loi sur l'intérêt, le taux annuel doit être divulgué lorsque l'intérêt est payable à tous les mois; autrement, le prêteur ne peut exiger que 5 p. 100 d'intérêt. Les détenteurs de permis en vertu de la loi sur les petits prêts ne nous ont jamais causé de difficultés à cet égard; ils ont toujours indiqué, dans leurs contrats, leurs taux d'intérêt annuel et mensuel de crainte de n'avoir droit qu'à un taux de 5 p. 100. Des projets de loi ont été présentés au Parlement pour contraindre les compagnies de petits prêts ou les détenteurs de permis à signaelr leurs taux annuels dans leurs contrats mais de telles mesures ne sont vraiment pas nécessaires car tous les intéressés respectent déjà cette exigence; s'ils le font, je le répète, c'est parce qu'ils ne pourraient imposer que 5 p. 100 d'intérêt par année.

Je pourrais ajouter aussi que tous les détenteurs de permis remettent à l'emprunteur un exemplaire du contrat de prêt; nombre d'autres prêteurs, y compris les banques à charte peut-être, ne semblent pas en faire autant. Quiconque emprunte d'un détenteur de permis sous l'autorité de la loi sur les petits prêts reçoit un exemplaire du contrat où le coût mensuel et annuel est indiqué.

Je crains que l'article 4 de la loi sur l'intérêt ne soit applicable ni aux prêts en espèces ni aux accords de vente conditionnelle où les frais sont indiqués sur une base annuelle ou en un montant forfaitaire, dans le contrat.

La loi sur les petits prêts régit les frais des prêts en espèces allant jusqu'à $1,500 mais elle ne vise aucunement les prêts en argent dépassant $1,500 ni les accords de vente conditionnelle pour quelque montant que ce soit.

J'aimerais maintenant prendre un instant pour tirer au clair une situation qui, d'après mon expérience, crée bien souvent de la confusion. Je veux parler des divers genres de crédit accordé par les établissements de prêt. Autrement dit, quelles sont les principales sources de crédit au consommateur et comment les désigne-t-on?

Il y a tout d'abord les compagnies de petits prêts et les compagnies de prêts personnels. Elles constituent une catégorie des présumés compagnies de finance. Le mot «finance» figure dans la raison sociale de la plupart de ces compagnies. Les compagnies de petits prêts et d'autres détenteurs de permis en vertu de la loi sur les petits prêts accordent des prêts en espèces et certains d'entre eux achètent des contrats de vente à tempérament des magasins et des commerçants. Seuls leurs prêts allant jusqu'à $1,500 sont régis par la loi.

Certaines personnes confondent les compagnies de petits prêts avec les compagnies de prêts, surtout depuis l'adoption de la loi sur les compagnies de prêts, en 1914. Cette mesure régit les opérations des créanciers hypothé-

caires. Elle ne prévoit aucun taux maximum à l'égard des prêts mais, dans la pratique, aucune de ces compagnies de prêt hypothécaire—je parle des compagnies fédérales—n'exige des taux exorbitants. Elles font le commerce des premières hypothèques et leurs taux sont raisonnables, dans l'ensemble. Elles n'accordent aucune seconde hypothèque et ne font aucune de ces transactions marginales dont les frais exorbitants sont si critiqués. Ce qui caractérise surtout les sociétés régies par la loi sur les compagnies de prêt, c'est qu'elles prêtent sur garantie immobilière; elles n'ont pas le droit de prêter sur garantie personnelle. La situation des compagnies de petits prêts est exactement à l'inverse; elles peuvent prêter sur garantie personnelle—c'est leur activité principale—mais d'ordinaire, elles n'ont pas le droit d'accorder des hypothèques immobilières.

Le président conjoint, M. GREENE: Certaines d'entre elles font les deux genres de prêts.

M. MACGREGOR: Seulement quelques sociétés constituées en corporations par une province. La plupart des compagnies détenant un permis en vertu de la loi sur les petits prêts ne sont pas autorisées à prêter sur garantie immobilière.

Le président conjoint, M. GREENE: Enfreignent-elles la loi si elles exercent les deux genres d'activité?

M. MACGREGOR: Je dirais qu'elles outrepasseraient les pouvoirs octroyés par leurs chartes. En Ontario, par exemple, la situation est sensiblement la même qu'à l'échelon fédéral. Si une compagnie cherche à se faire constituer en corporation en Ontario, dans l'espoir d'obtenir plus tard un permis en vertu de la loi sur les petits prêts, la province inclura dans les buts et pouvoirs exposés dans sa charte, les mêmes pouvoirs que mentionne l'article 14 (1) *a*) de la loi sur les petits prêts. Nous avons examiné les lettres patentes de certaines compagnies ontariennes, détentrices de permis, et nous y avons relevé une disposition interdisant spécifiquement à l'intéressé de transiger des affaires propres à une société de prêts visée par la loi sur les compagnies de prêt et sur les compagnies de fiducie de l'Ontario.

M. MACDONALD: Une disposition spéciale de la loi sur les corporations permet à une société privée, comptant très peu d'actionnaires, de prêter exclusivement sur garantie immobilière. On y stipule qu'aucune compagnie ne peut prêter sur garantie immobilière, à titre d'activité principale, sans s'être fait enregistrer et constituer en corporation sous l'empire de la loi mais cela n'empêche pas une société commerciale ordinaire de prêter sur garantie immobilière à titre d'à-côté. Toutefois, si l'on découvre que ses transactions consistent surtout dans l'octroi d'hypothèques sur immeubles sans que la compagnie soit autorisée à le faire, ses créances peuvent être confisquées.

M. MACGREGOR: Un mot maintenant des sociétés de financement. Dans l'ensemble, ces compagnies s'en tiennent exclusivement, ou presque, au financement des ventes; elles achètent des commerçants, des accords de vente conditionnelle et d'autres genres de contrats de vente à tempérament.

Dans le domaine du crédit au consommateur, il y a aussi les coopératives de crédit. Leur activité est régie exclusivement par les provinces dont plusieurs interdisent l'imposition d'un taux dépassant 1 p. 100 par mois. Soit dit en passant, monsieur le président, on n'a jamais, à ma connaissance, contesté la validité de la loi en cause en se fondant sur le fait que les provinces n'ont pas le droit de légiférer sur l'intérêt. Il n'en est pas moins bizarre qu'il soit question de l'intérêt dans la législation de plusieurs provinces. Actuellement, les coopératives de crédit sont très actives dans le domaine des prêts en espèces.

Le sénateur THORVALDSON: Elles ne sont aucunement visées par la loi?

M. MacGregor: Elles ne sont pas nommément soustraites à l'application de la loi. Toutefois, la loi sur les petits prêts exige qu'un prêteur obtienne un permis seulement s'il exige plus de 1 p. 100 sur le solde impayé et les coopératives de crédit, par convention ou à cause des lois provinciales, ne chargent pas plus de 1 p. 100 par mois.

Depuis 1936, les prêts personnels constituent pour les banques à charte, une catégorie importante d'opérations. Cette année-là, la Banque canadienne de Commerce inaugurait un service de prêts personnels mais c'est depuis la modification de la loi sur les banques, en 1954, que ces dernières ont donné de l'ampleur à ce genre d'activité car elles ont alors été autorisées à prêter contre garantie sur biens meubles. Pour ce qui est du coût maximum des prêts consentis par les banques à charte, l'article 91 de la loi sur les banques limite à 6 p. 100 par année le taux d'intérêt ou d'escompte. Cependant, l'article 93 les autorise à exiger des frais à l'égard des comptes ouverts pour leurs clients.

Le paragraphe 2 de l'article 93 stipule que «nulle banque ne doit directement ni indirectement imposer ou recevoir une somme quelconque pour la tenue d'un compte à moins que ce prélèvement ne soit fait conformément à une entente expresse entre la banque et le client». Toutefois, la loi n'établit aucune limite concernant le montant des frais qui peuvent être exigés. Dans la pratique, les banques chargent en général au plus 6 p. 100 d'intérêt, aux termes de l'article 91, mais elles profitent de l'article 93 pour exiger des frais de service supplémentaire à l'égard des comptes. Combinés, ces deux genres de frais équivalent à un taux réel de 9.8 à 11.6 p. 100 par année, du moins dans le cas des prêts allant jusqu'à $1,500.

M. Orlikow: Pourrais-je savoir si les banques ont l'habitude d'indiquer les deux montants séparément?

M. MacGregor: Je ne le crois pas, monsieur. J'ai obtenu des blancs de formules utilisés par la plupart des banques à charte et je pourrais dire que, dans l'ensemble, le client n'est guère renseigné sur les frais annuels réels.

Le président conjoint, M. Greene: Les banques ont-elles enfreint l'article 93 de la loi sur les banques?

M. MacGregor: Apparemment non. Dans une opinion déposée à la Chambre des communes, il y a environ un an, le sous-ministre de la Justice déclarait que les banques sont autorisées par l'article 93 à agir comme elles le font.

M. Orlikow: Le sous-ministre de la Justice estimait que les banques avaient le droit d'exiger les frais que l'on sait mais voici ce que je désire savoir: Les banques respectent-elles la disposition qu'on nous a lue et qui semble stipuler que l'emprunteur, le client, doit être informé séparément du montant que représentent les 6 p. 100 d'intérêt sur le prêt et des frais pour les autres services?

M. Macdonald: On place tout simplement un document devant vous et l'on vous dit: «Signez». Dès que vous l'avez fait, il n'y a plus à discuter; vous êtes assujetti à l'article 93.

M. MacGregor: A mon avis, les banques doivent, en apparence, s'en tenir à un taux de 6 p. 100 par année mais, dans le cas des prêts personnels, elles obtiennent un rendement de 10 à 11 p. 100 par année.

Un membre: Au sujet de la question de M. Orlikow, l'article 93 exige-t-il expressément que les banques divulgent à l'emprunteur le montant de tous les frais?

M. MacGregor: Le paragraphe 2 stipule que «nulle banque ne doit directement ou indirectement imposer ou recevoir une somme quelconque pour la tenue d'un compte à moins que ce prélèvement ne soit fait conformément à une entente expresse entre la banque et le client». D'après moi, dès que le client a signé l'accord, la banque peut exiger le paiement de frais raisonnables.

Le président conjoint, le sénateur Croll: La question a été discutée à fond en 1954, lors de la revision de la loi sur les banques. A l'époque, on avait sol-

licité l'opinion du ministère de la Justice et l'inspecteur général des banques avait déclaré que les exigences imposées par les banques aux termes de l'article 93, ne constituaient pas une infraction à la loi.

M. MACGREGOR: Ma mémoire me fait un peu défaut à ce sujet mais, sauf erreur, c'est la pratique suivie depuis 1936 par la Banque canadienne du commerce, qu'on a étudié en 1954. La banque n'imposait pas de frais supplémentaires pour la tenue d'un compte; elle exigeait tout simplement un taux de 6 p. 100, payable à l'avance; déposées dans un compte d'épargne, les mensualités effectuées par l'emprunteur rapportaient de l'intérêt. Sauf erreur, le taux annuel réel se chiffrait à un peu plus de 10 p. 100. La pratique suivie de nos jours varie sensiblement d'une banque à l'autre mais, en général, la plupart des banques exigent des frais en plus de l'intérêt.

Le président conjoint, M. GREENE: Pourriez-vous préciser la déclaration que vous avez faite au sujet de l'article 93, en réponse à M. Orlikow? Aux termes du paragraphe 2 de l'article 93, aucuns frais ne sont autorisés à l'égard de la tenue d'un compte à moins d'entente expresse mais, si je comprends bien, vous estimez que les banques interprètent les mots «entente expresse» comme signifiant que les frais doivent être clairement exprimés en termes d'intérêt annuel.

M. MACGREGOR: Je n'aimerais pas donner une opinion précise concernant un article quelconque de la loi sur les banques. Si j'ai mentionné les articles 91 et 93, c'était tout simplement pour expliquer au Comité comment les banques peuvent, en réalité, exiger plus de 6 p. 100 par année sur les prêts personnels, mais je ne voudrais pas dire quelle interprétation il faut donner à un article particulier de la loi sur les banques car ni la loi en question ni les banques ne relèvent de nous.

Pour compléter cette énumération des diverses institutions offrant du crédit au consommateur, du moins sous forme de prêts en espèces, je pourrais dire un mot des compagnies d'assurance-vie qui, il va sans dire, consentent des prêts garantis par leurs propres polices. Environ 5 p. 100 de l'actif global des compagnies canadiennes d'assurance-vie consistent en prêts en espèces. On peut se demander à quelles restrictions ces sociétés sont assujetties concernant les frais maximums qu'elles peuvent exiger à l'égard des prêts personnels de ce genre.

La loi sur l'assurance ne renferme aucune disposition concernant le taux d'intérêt. Dans la pratique, cependant, les compagnies d'assurance-vie indiquent un taux maximum dans leurs polices. Ce taux varie entre 5 et 6 p. 100 mais il s'établit, le plus souvent, à 6 p. 100. Certaines vieilles polices prévoient un taux maximum de 7 p. 100. Dans certains cas, on exigeait de 2 à 4 p. 100 d'intérêt à titre de frais supplémentaires, il y a trente ou quarante ans. En 1934, un député de l'Alberta—M. Coote, si j'ai bon souvenir—présentait un bill d'intérêt privé visant à restreindre à 4 p. 100 par année le taux maximum d'intérêt sur les prêts consentis par les compagnies d'assurance-vie sur garantie de leurs propres polices. Après de longues discussions, les compagnies d'assurance-vie ont donné au gouvernement, par l'intermédiaire de la *Canadian Life Insurance Officers Association*, l'assurance que les sociétés canadiennes faisant partie de l'association s'en tiendraient désormais à un taux réel d'au plus 6 p. 100 par année à l'égard des prêts garantis par leurs polices. Par conséquent, depuis 1934, les compagnies d'assurance-vie n'exigent pas plus de 6 p. 100 sur ce genre de prêts.

Jusqu'à maintenant, j'ai parlé surtout des prêts en espèces mais, naturellement, il existe un autre vaste secteur du crédit au consommateur, les divers genres de ventes à tempérament. Les accords de vente conditionnelle et les autres accords conclus par divers commerçants sont habituellement achetés par des compagnies de finance qui se font ensuite rembourser par les acheteurs. En général, ce domaine n'est pas régi par la loi, actuellement. Il ne l'est sûrement pas par la loi fédérale et la législation provinciale est limitée à cet égard.

Naturellement, certaines provinces ont une loi sur les ventes conditionnelles mais peu d'entre elles régissent le coût de ces transactions. A ma connaissance, seul le Québec limite le montant des frais. La loi sur les ventes à tempérament, adoptée par cette province en 1947 et modifiée depuis, traite du versement initial, de la période de remboursement et même des frais. Cependant, elle ne s'applique qu'aux ventes allant jusqu'à $800 et ne vise aucunement divers articles comme les automobiles.

Fait intéressant, l'article limitant les frais de financement précise que ces derniers remplacent l'intérêt et constituent, pour le vendeur, une compensation pour les risques, pertes et frais administratifs supplémentaires qu'il peut encourir par suite de la vente du contrat de vente à tempérament. La disposition n'a jamais été contestée devant les tribunaux à ma connaissance mais, à première vue, elle semble porter sur l'intérêt même si elle décrit les frais comme remplaçant l'intérêt. Autrement dit, elle les désigne sous un autre nom.

Le sénateur THORVALDSON: M. MacGregor sait sans doute que certaines provinces de l'Ouest—le Manitoba, par exemple—ont adopté des mesures législatives dernièrement à l'égard du crédit au consommateur. Je présume que nous en serons saisis en temps opportun.

M. MACGREGOR: Pour me résumer, sénateur Thorvaldson, seul le Québec a, à ma connaissance, établi un plafond à l'égard des frais relatifs aux accords de vente conditionnelle et aux ventes à tempérament. Certaines autres provinces exigent que les frais soient communiqués mais elles n'ont établi aucun maximum à ce sujet. C'est ce que l'Alberta a fait par l'intermédiaire de la loi sur le crédit et les accords de prêt, adoptée en 1954, et le Manitoba a fait de même, il y a un an ou deux, par l'adoption de la loi sur les accords de vente à tempérament. Au Nouveau-Brunswick, la loi sur les ventes conditionnelles, qui remonte à 1927, renferme des dispositions concernant le versement initial, la période maximum de remboursement et ainsi de suite mais elle ne traite aucunement du coût maximum. Actuellement, surtout depuis la récente décision de la Cour suprême sur l'*Unconscionable Transaction Relief Act* de l'Ontario, les provinces ont tendance à insister davantage sur la communication de renseignements concernant les frais et à adopter des mesures législatives semblables à la loi ontarienne offrant un palliatif aux transactions frauduleuses.

Bref, je dirais que, même à l'heure actuelle, à peu près tout le domaine des ventes conditionnelles échappe à la loi; c'est sûrement vrai dans le cas des frais maximums.

Il y a peut-être plusieurs façons de légiférer sur le coût du crédit au consommateur mais les trois principales sont les suivantes. Tout d'abord, il y a les mesures législatives visant à régir le coût, établir les taux maximums des frais et ainsi de suite. De prime abord, ce genre de lois semblerait relever presque exclusivement du Parlement fédéral.

Il y a aussi, les mesures qui, sans établir de plafond, exige que le coût d'un prêt soit indiqué dans le contrat, peu importe les frais en cause. Personnellement, j'estime que ce genre de lois est de la compétence des provinces aussi bien que de celle du gouvernement central. Si une telle mesure régit aussi le coût du crédit, il semblerait qu'elle soit de la juridiction du pouvoir central. Nous en avons un exemple dans la loi sur l'intérêt qui existe depuis des années et qui contrôle le crédit tout en exigeant la communication de renseignements. Par ailleurs, j'hésiterais à formuler une opinion arrêtée concernant les lois portant uniquement sur la communication de renseignements à l'égard du coût du crédit. Toutefois, j'irais peut-être jusqu'à dire que les mesures exigeant au moins l'inscription des frais dans le contrat pourraient ou devraient relever du Parlement fédéral. A mon avis, il serait difficile à dire quel palier de gouvernement pourrait aller plus loin et insister, par exemple, sur la communication des frais dans la réclame.

Lorsque la loi sur les petits prêts a été modifiée, en 1956—je m'en souviens —on avait demandé au sous-ministre de la Justice de se prononcer sur un projet de loi de M. Colin Cameron dont le Parlement était alors saisi et qui tendait à contraindre les détenteurs de permis, autorisés à consentir de petits prêts, à préciser le coût de leurs prêts dans leurs annonces. Sauf, erreur, M. Varcoe avait déclaré que le Parlement n'avait pas le pouvoir d'exiger une telle chose.

En troisième lieu, il y a, naturellement, les lois permettant au tribunal de modifier les contrats frauduleux ou déraisonnables. Certaines provinces, notamment l'Ontario, ont adopté des mesures de ce genre dès 1912. Au Manitoba, la *Mercantile Law Amendment Act* renfermant des dispositions à peu près semblables, remonte à plusieurs années. La Nouvelle-Écosse a aussi une mesure de ce genre, la loi sur les prêteurs d'argent, depuis des années. Dernièrement, on a mis en doute la validité de la loi ontarienne mais, auparavant, on n'avait jamais contesté la constitutionalité de ces mesures.

Monsieur le président, ceci m'amène au dernier point dont je voulais traiter, la récente décision de la Cour suprême du Canada concernant la validité de l'*Unconcionable Transactions Relief Act* de l'Ontario.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Comme il se fait tard, le Comité conviendra sûrement que vous devriez remettre à la semaine prochaine, vos observations sur cet aspect de la question. D'ici là, nous aurons reçu le procès-verbal et vous pourrez alors vous prêter aux questions des membres du Comité.

Le Comité s'ajourne.

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964

# DÉLIBÉRATIONS
# DU
# COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE
# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 2

---

## SÉANCE DU MARDI 9 JUIN 1964

---

*PRÉSIDENTS CONJOINTS*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*Département des assurances:*

M. K. R. MacGregor, surintendant.
M. H. A. Urquhart, agent d'administration.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964
20699—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Présidents conjoints:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12. |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Drouin | Matte |
| Cashin | Greene | McCutcheon |
| Chrétien | Grégoire | Nasserden |
| Clancy | Hales | Orlikow |
| Coates | Jewett (M[lle]) | Pennell |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Deachman | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux de la Chambre des communes* du lundi 9 mars 1964:

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu—Qu'un comité du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation candienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse s'il estime opportun certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée».

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'ordre du jour le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* en date du mercredi 18 mars 1964:

«Du consentement du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P. propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés représentants du Sénat au comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*) Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux de la Chambre des communes* du mardi 24 mars 1964:

«Sur la motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit à la consommation soient MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport:

MERCREDI 29 avril 1964

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

Respectueusement soumis,

*Le co-président,*

DAVID A. CROLL.

Du consentement du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, avec l'appui de l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

MERCREDI 29 avril 1964

M. Green, du Comité du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur la motion de M. Greene, avec l'appui de M. Gendron, ledit rapport est adopté.

L'objet des bills suivants est déféré au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur pour étude plus approfondie.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, intitulé: Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, intitulé: Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempéramment).

Bill C-52, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, intitulé: Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 9 juin 1964

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables Croll (*co-président*), Gershaw, Hollett, Irvine, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt.

*De la Chambre des communes:* MM. Greene (*co-président*), Clancy, Hales, Macdonald, Mandziuk, Marcoux, McCutcheon, Nasserden et Ryan—(18).

*Aussi présents:* MM. John J. Urie, C.R., conseiller juridique, et Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Les membres du Comité étudient l'ordre de renvoi.

Les membres du Comité entendent et interrogent deux témoins: MM. K. R. MacGregor et H. A. Urquhart, respectivement surintendant et fonctionnaire administratif du Département des assurances.

A midi et quart, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 16 juin 1964, à 10 heures du matin.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 9 juin 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et du député J. J. Greene.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): M. Greene m'a téléphoné ce matin pour me dire qu'il serait un peu en retard: il prend part à la séance d'un autre comité.

Avant d'ajourner, la semaine dernière, nous avons décidé que notre témoin, M. MacGregor, poursuivrait son exposé. Il faudra y mettre une bonne partie de la séance de ce matin.

M. HALES: Monsieur le président, je voudrais vous poser quelques questions, avant que vous donniez la parole à notre témoin, M. K. R. MacGregor. Lors de notre dernière séance, j'ai posé quelques questions concernant les conseillers dont nous avons retenu les services: M. John Urie, m'a-t-on dit, a été engagé au taux de $250 pour une journée de sept heures, plus $25 de l'heure pour la préparation, et M. Jacques L'Heureux, comptable, au taux de $100 pour une journée de sept heures, plus $20 de l'heure pour la préparation.

A-t-on consulté les membres du sous-comité directeur au sujet de l'embauchage de ces personnes?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui.

M. HALES: Les membres du comité directeur ont été dûment convoqués?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Certainement!

M. HALES: Et on a consulté les membres du comité directeur?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous en avons parlé à tous les membres du comité directeur.

M. HALES: On a convoqué une séance du comité directeur?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, nous avons convoqué une séance du comité directeur.

M. HALES: Et il a décidé de l'embauchage?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, par un vote majoritaire.

M. HALES: Et qui a choisi les personnes qui ont été engagées?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): M. Greene et moi avons travaillé à trouver les personnes disponibles et nous lui avons soumis les noms.

M. HALES: En d'autres mots, vous avez prévenu le comité directeur de l'embauchage de ces gens?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Non! Non! Nous lui avons dit qu'ils étaient disponibles et nous lui avons recommandé de les embaucher.

M. HALES: Qui a décidé des honoraires?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous nous sommes renseignés auprès du ministère de la Justice.

M. HALES: Au sujet des honoraires?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): C'est la rémunération habituelle.

M. HALES: Et quel crédit utilisera-t-on pour payer ces honoraires?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je l'ignore.

M. HALES: Celui qui a trait à la rémunération, dirais-je.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): J'ignore de quel crédit on se servira, mais il y a des fonds. Nous en avons parlé au ministre de la Justice, qui nous a déclaré qu'on nous accorderait des fonds.

M. HALES: Ces honoraires me paraissent plutôt exorbitants, car je sais que le ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration a engagé de nombreux conseillers juridique à $100 par jour; c'est pourquoi ce montant de $250 par jour me semble exagéré. J'ignore ce qu'en pensent les autres membres du Comité, mais je crois que c'est un montant exorbitant.

Vous savez ce que j'en pensais au départ: j'étais d'avis que nous n'en avions pas besoin, parce que la moitié des membres du Comité sont déjà des avocats et que nous sommes payés pour agir comme membres des Comités et pour assister aux séances. Je ne comprenais même pas au départ pourquoi nous avions besoin de ces conseillers. La question a cependant été mise aux voix et nous avons décidé de retenir les services d'un conseiller juridique. C'est ce qu'on a fait. Je m'oppose à ce qu'on utilise ainsi l'argent des contribuables et je veux qu'on le sache. Je veux que les dossiers en fassent foi.

Si les choses continuent, le Comité d'enquête sur le crédit au consommateur devra obtenir du crédit à la consommation pour acquitter les factures. Je désire tout simplement faire connaître mon opinion. D'autres membres du Comité désirent peut-être faire connaître leur opinion, avant que nous continuions d'entendre notre témoin.

Le sénateur THORVALDSON: Je voudrais ajouter, monsieur le président, que j'ai participé à la séance où le Comité a mis sur pied son organisation et que j'ai très fortement mis en doute la nécessité d'engager du personnel pour le Comité. Je veux tout simplement appuyer les propos de M. Hales sur le sujet.

Si je comprends bien, nous disposons, dans l'Édifice de l'Ouest, d'un secrétariat, qui emploi une personne à plein temps et je me demande parfois ce que cette personne peut réellement avoir à faire, car nous avons un personnel qui, comparativement au personnel de la plupart des comités, accomplit le travail du Comité très adroitement et très efficacement.

C'est tout ce que j'ai à dire. Je partage certainement le point de M. Hales, car je me suis opposé à cela dès le début.

M. MACDONALD: Monsieur le président, je désapprouve les propos de M. Hales et du sénateur Thorvaldson. Le Comité a un rôle très important à jouer, car nous entendrons, au cours des audiences, des représentants de la plupart des plus importantes maisons de financement du Canada, qui s'entoureront probablement de conseillers juridiques très bien rémunérés. Nous faillirions, je crois, à notre devoir envers la population canadienne, si nous ne nous assurions pas que nous aurons tout le personnel compétent dont nous aurons besoin pour obtenir de ces témoins et de leurs conseillers, lors de leur comparution, les faits essentiels concernant le crédit au consommateur.

Je sais qu'il se trouve parmi les membres du Comité des avocats qui pourraient par conséquent s'en occuper, mais ils ne vont pas réellement au fond des choses. Les avocats qui sont membres du Comité ne se liveront pas aux recherches très poussées qui seront peut-être nécessaires, car, ne serait-ce que pour cette raison, les sénateurs et les députés n'ont pas le temps de se livrer à des recherches très poussées.

Il est tout à fait légitime et tout à fait pratique, je crois, de nous assurer les services de conseillers de première valeur.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Messieurs, après les témoignages de M. MacGregor et du représentant de la Banque du Canada, vous reconnaîtrez, je pense, l'absolue nécessité d'avoir à notre disposition un conseiller juridique et un comptable.

M. HALES: J'ai une autre question. Ces personnes assisteront-elles à chaque séance ou seront-elles à la disposition du Comité ou du comité directeur?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): On a pensé qu'elles pourraient assister à toutes les séances, selon les circonstances, mais il est certain que nous en aurons besoin au cours des séances préliminaires.

M. HALES: Je serais porté à croire, monsieur le président, que nous en aurons besoin seulement quand les témoins que nous entendrons traiteront de choses concernant leurs domaines particuliers.

Par exemple, il n'était pas nécessaire, je crois, de débourser une telle somme pour la séance d'aujourd'hui et pour la séance antérieure.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Hales, la dernière séance compte, avec cette séance-ci et la prochaine séance, parmi les plus importantes, car nous devons décider de la marche à suivre. C'est pourquoi ils nous sont essentiels pour ces séances. Il se pourrait que vous ayez raison dans le cas de séances ultérieures et nous déciderons alors si nous pouvons nous en passer complètement.

M. HALES: Cela n'est pas très flatteur pour les avocats et pour les autres membres qui ont acquis des connaissances dans ce domaine. Je ne suis pas avocat, mais je puis parler en leur nom. Il me semble que nous pourrions fort bien interroger nous-mêmes les témoins, tant qu'ils n'aborderont pas des détails techniques.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous nous en souviendrons. Voudriez-vous continuer, monsieur MacGregor?

**M. K. R. MacGregor, surintendant des assurances:** Monsieur le président honorables sénateurs et honorables députés, lors de ma comparution devant vous la semaine dernière, j'ai voulu souligné, peut-être au point d'en être fastidieux, qu'aux États-Unis et au Canada les faits ont prouvé, antérieurement à l'adoption en 1939 de la Loi sur les petits prêts, l'impossibilité de légiférer efficacement en matière de petits prêts à moins de considérer le coût d'ensemble du prêt. Aucune solution partielle, à partir d'un supposé «intérêt pur», n'a donné des résultats satisfaisants, même quand la loi traitait spécifiquement de certains autres frais, cachés sous des noms différents. Pour un prêteur, le nom donné au dédommagement ou au bénéfice n'a en fait aucune importance: il soutiendrait, en paraphrasant la rose, que l'intérêt aurait aussi bonne odeur, sous n'importe quel autre nom. Cela est vrai, je crois, dans tous les domaines du crédit au consommateur. Si l'on veut réglementer ou limiter efficacement le coût du crédit au consommateur, il faudra par conséquent, selon moi, légiférer sur le coût d'ensemble et non seulement sur tel élément que le prêteur ou le créancier pourra décider d'appeler intérêt.

Après une longue étude du domaine des petits prêts, en 1938, le Comité des banques et du commerce a clairement reconnu ces choses dans ces conclusions, exposées brièvement dans son rapport du 1er juin 1938, son quatorzième rapport. Évidemment, pour qu'une loi soit efficace, il faut qu'il ne soit pas possible de la contourner en donnant à l'intérêt un autre nom. C'est pourquoi la Loi sur les petits prêts donne cette définition très large du «coût» d'un prêt:

> «coût de l'emprunt» ou «coût du prêt» signifie le coût global pour l'emprunteur, que ce coût soit désigné comme intérêt ou réclamé à titre d'escompte, de déduction sur une avance, de commission, de courtage, de

> frais d'hypothèque mobilière et de droits d'enregistrement, d'amendes, de sanctions, ou de frais de recherches, défauts de paiement, renouvellements ou autrement, ou qu'il soit versé au prêteur ou par lui exigé, ou versé à une autre personne ou par elle exigé, et qu'il soit fixé et déterminé par le contrat de prêt lui-même ou, totalement ou partiellement, par quelque autre contrat ou document collatéral aux termes duquel les charges, s'il en est, imposées en vertu du contrat de prêt ou les conditions du remboursement de l'emprunt, sont effectivement modifiées.

Et pour déterminer hors de tout doute ce qui constitue le capital d'un prêt, on y définissait de plus le mot «prêt» ainsi:

> «prêt» ou «emprunt» signifie un prêt ou un emprunt d'au plus quinze cents dollars consenti par un prêteur d'argent et comprend la contre-prestation d'une cession de salaire; et, si le montant retenu par l'emprunteur est de quinze cents dollars ou moins, déduction faite de tous paiements à valoir sur l'intérêt, les frais ou le principal, versés par l'emprunteur au prêteur d'argent en même temps ou à peu près en même temps que l'octroi d'un prêt, l'opération ou les opérations seront censées avoir abouti au prêt du montant ainsi retenu par l'emprunteur, bien que, nominalement, le prêt d'une plus forte somme ait été opéré.

Ces deux définitions touchent à l'essentiel de la convention de prêt, c'est-à-dire à la somme en argent comptant reçue en fait par l'emprunteur, et elles relient le coût global à ce montant ou à toute partie qui en reste à un moment donné, jusqu'à extinction complète de la dette. C'est la principale raison pour laquelle cette loi a été si efficace, tandis que la plupart des autres lois concernant l'intérêt ont été inefficaces.

A cause des nombreuses façons d'imposer des frais sur les prêts aux consommateurs et des nombreux noms qu'on peut leur donner (intérêt, escompte, boni, prime, déduction sur la somme prêtée, commission, honoraires, frais pour une chose ou pour une autre, et le reste), on se demande parfois qui a juridiction dans ce domaine: le Parlement fédéral, les législatures provinciales ou les deux. En vertu du paragraphe 19 de l'article 91 de l'AANB, le Parlement fédéral a juridiction exclusive en matière d'intérêt, tandis que le paragraphe 13 de l'article 92 accorde aux législatures provinciales la juridiction exclusive sur «la propriété et les droits civils dans la province». On a parfois soutenu que le Parlement fédéral ne peut légiférer que sur le supposé «intérêt pur», alors que les autres frais seraient du ressort des législatures provinciales.

Il me semble parfois que ceux qui soutiennent ce point de vue ne tiennent pas compte de la nature entière et véritable de l'intérêt. D'habitude l'intérêt comprend un dédommagement non seulement pour l'usage du capital, mais aussi pour le risque de perte du capital ou d'une partie de celui-ci. C'est naturellement pourquoi le taux d'intérêt varie avec le risque qui existe. A l'étude des autres frais qui accompagnent souvent l'intérêt (frais pour recherches ou pour évaluation, frais pour la préparation d'une hypothèque mobilière ou droits d'enregistrement, et le reste), on découvre qu'ils ont toujours pour rôle d'assurer le prêt, c'est-à-dire de réduire le risque de perte pour le prêteur et de constituer essentiellement, quand c'est l'emprunteur qui doit les payer, un dédommagement pour le prêteur; c'est donc de l'intérêt.

Comme la constitution donne au Parlement fédéral la juridiction exclusive en matière d'«intérêt», il nous faut certainement supposer que les législateurs voulaient réellement lui accorder des pouvoirs dans ce domaine et qu'il n'est permis à personne de se soustraire à cette volonté en donnant à l'intérêt un autre nom ou en l'imposant de quelque façon indirectement plutôt que directement. Le rapport de 1938 du comité déjà mentionné contient un bon résumé de

l'objet et des assises constitutionelles de la loi sur les petits prêts. A remarquer les commentaires sur la situation en Angleterre, en particulier celui-ci:

> Il est à remarquer sous ce rapport qu'en légiférant sur les maisons de prêt et sur les prêteurs, le Parlement anglais a jugé bon d'interdire l'imposition de frais pour les dépenses (*Money Lenders Act, 1927, s. 12* et *Loan Societies Act, 1840, s. 23*). De plus, la *Money Lenders Act* de 1900 décrète que des intérêts exagérés et des frais exagérés sont des raisons qui justifient la résiliation du contrat.

De plus, je crois qu'en Angleterre on donne un sens large au mot intérêt, qui comprend les escomptes, bonis et primes sur le principal d'un prêt ou d'une dette.

Quand un débiteur doit payer à un créancier un dédommagement pour l'usage du capital ou pour un retard dans l'acquittement d'une dette ou quand il doit acquitter des frais qui ont pour rôle essentiel de réduire le risque que prend le créancier, il me semble raisonnable de considérer, à des fins de législation, ces dédommagements et paiements comme de l'intérêt au sens large.

Je voudrais ajouter quelques remarques sur les façons d'imposer un intérêt. Même si on donne habituellement l'intérêt en pourcentage, on peut aussi fixer comme intérêt un montant absolu, payable d'avance ou ultérieurement, à intervalles réguliers ou irréguliers, à des dates rapprochées ou non. Incidemment, l'escompte est essentiellement un intérêt payé d'avance et le prétendu «boni» est toujours un intérêt supplémentaire ou un escompte supplémentaire, caché sous un autre nom. Pour illustrer une façon de fixer comme intérêt un montant absolu, payable à l'expiration du prêt, plutôt qu'un pourcentage, payable annuellement ou à d'autres intervalles réguliers, mentionnons le cas des certificats d'épargne de guerre de la dernière guerre: l'acheteur qui prêtait $4 au gouvernement recevait $5 en retour, au bout de 7 ans. La différence, un montant de $1, constituait l'intérêt sur le principal de $4 pendant toute la durée du prêt. Quel que soit le nom employé (intérêt, boni, prime et le reste), ce sont toujours essentiellement des intérêts.

Si je me suis permis de vous faire ces remarques, c'est pour vous donner, en ma qualité d'actuaire et de responsable de la mise en application de la loi sur les petits prêts, mon point de vue sur la nature de l'intérêt et sur les pouvoirs qu'aurait le Parlement d'adopter des lois destinées à réglementer le coût global d'un prêt, à la lumière de la décision récemment rendue par la Cour suprême du Canada au sujet de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario (S.R.O., 1960, c. 410). Cette décision m'a paru si bizarre et si déconcertante que je me suis cru obligé d'en traiter plus amplement. Bien plus que la décision elle-même, ce sont les motifs de la décision et les déclarations faites sur la nature et sur le sens de l'intérêt qui m'inquiètent.

Il est inutile pour le moment d'entrer dans les détails de la cause originale dont la décision de la Cour suprême est le dénouement. Qu'il suffise de dire qu'un certain Ralph Douglas Sampson avait obtenu, le ou vers le 3 septembre 1959, un prêt sur immeuble de la *Barfried Enterprises Limited*, de Guelph, sur signature d'un contrat qui lui a paru être, plus tard, un arrangement déraisonnable. Conséquemment, il a demandé la résiliation et la revision du contrat, en vertu de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario. La Cour du comté de Wellington lui donnait raison, le 1er février 1962, mais la *Barfried Entreprises Limited* en a par la suite appelé à la Cour d'appel de la Cour suprême de l'Ontario, soutenant que la loi en question n'était pas du ressort de la Législature ontarienne, plus précisement qu'une telle loi était invalide, parce qu'elle traitait essentiellement de l'«intérêt», domaine exclusif du Parlement fédéral en vertu du paragraphe 19 de l'article 91 de l'AANB.

La loi sur le dédommagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario existait naturellement depuis 1912, alors qu'elle fut d'abord adoptée sous le nom de la loi sur les prêteurs d'argent. J'en ai parlé à la dernière séance.

Le sénateur THORVALDSON: Était-ce une réplique exacte ou une version modifiée de la loi de 1912?

M. MACGREGOR: Non, sénateur. Dans les années quarante, après l'adoption de la loi sur les petits prêts, l'Ontario a laissé tomber certaines dispositions concernant la délivrance de permis aux prêteurs d'argent, et le reste; mais, si je me souviens bien, les dispositions concernant les arrangements déraisonnables n'ont pas été modifiées alors.

Le 16 octobre 1962, la Cour d'appel de l'Ontario décidait que la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario outrepassait les pouvoirs législatifs de la province. Je pourrais peut-être lire quelques extraits de la décision, rendue par la Cour d'appel de l'Ontario.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Une décision unanime, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: Oui. En voici un extrait:

> Que découvre-t-on sur la nature et le caractère véritables ou sur l'essence de la loi ontarienne à en lire le texte en entier, comme il se doit? Pour y arriver, il faut s'attacher à l'esprit plutôt qu'à la lettre de la loi. Nonobstant...

Suivent quelques commentaires qui ne nous intéressent pas.

> ...On en arrive inévitablement à la conclusion que la loi est, dans sa nature et son caractère véritables, une loi sur l'intérêt.
>
> La loi ne s'applique qu'à un genre de contrat; un contrat de prêt. Essentiellement, elle a pour objet et fin d'habiliter un emprunteur à faire modifier les termes d'un tel contrat. Si la demande d'un emprunteur, relativement aux dispositions de la loi, est acceptée par la Cour, il en résultera nécessairement une réduction de l'intérêt, au sens large du mot, payé en dédommagement pour l'usage du principal du prêt. Peu importe, selon moi, qu'on arrive à ce résultat grâce à l'intervention d'une Cour ou par la mise en application des dispositions de la loi elle-même, qui déterminent un taux d'intérêt. Dans les deux cas, il est indéniable que c'est essentiellement une mesure législative sur l'intérêt, clairement invalide, selon moi, parce qu'elle empiète sur le pouvoir exclusif du Parlement fédéral de légiférer en ce domaine. De plus, elle va directement à l'encontre des dispositions de l'article 2 de la Loi sur l'intérêt (S.R.C., 1952, c. 156). Conséquemment, cette mesure outrepasse les pouvoirs législatifs de la province.

Et je continue:

> Ce n'est pas sans regret que j'en arrive à cette décision, car la Loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario est, selon moi, une loi salutaire, qui a joué un rôle très utile et nécessaire. La Loi fédérale sur les petits prêts (S.R.C., 1952, c. 251), modifiée par Elis. II 4-5, c. 46, est d'un certain secours pour l'emprunteur; mais, comme nous l'avons déjà dit, elle ne s'applique qu'aux prêts de moins de $1,500. Il incombe à nos représentants dûment élus, assemblés au Parlement, de décider selon leur bon jugement s'il faut en étendre la portée.

C'était un extrait du texte de la décision rendue par la Cour d'appel de l'Ontario.

Le sénateur THORVALDSON: Puis-je poser une question? Y a-t-il eu un seul jugement ou plus d'un jugement?

M. MacGregor: Il y a eu un seul jugement, sénateur, et les quatre autres juges de la Cour y ont souscrit.

Le sénateur Thorvaldson: Pourriez-vous nous dire qui est l'auteur du jugement?

M. MacGregor: Le juge Schroeder. Les cinq membres de la Cour d'appel de l'Ontario qui ont entendu la cause, dont le juge en chef de l'Ontario, ont souscrit unanimement à ce jugement. Cependant, l'Ontario, appuyé par le Québec, en a à son tour appelé à la Cour suprême du Canada et, le 16 décembre 1963, la Cour suprême du Canada a infirmé la décision de la Cour d'appel de l'Ontario par cinq voix contre deux. Des cinq juges qui ont choisi d'infirmer la décision antérieure, quatre, dont le juge en chef, ont soumis en commun un jugement majoritaire, tandis que l'autre a donné un point de vue différent à l'appui de la décision. Je voudrais traiter du jugement majoritaire, car il est possible qu'il ait des effets d'une grande portée, en fait beaucoup plus qu'il ne serait raisonnable, je crois.

J'aurais peut-être pu vous citer plus tôt les articles pertinents de la Loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables; mais j'ai cru qu'il vous serait facile de vous en souvenir, si je ne les citais que maintenant.

L'article le plus important est l'article 2, que voici:

2. Si, au regard de la somme prêtée, le tribunal estime que, compte tenu du risque et de toutes les circonstances, le coût du prêt excessif et l'arrangement est rigoureux et exorbitant, il peut

*a*) négocier de nouveau l'arrangement et établir un compte entre le créancier et le débiteur;

*b*) nonobstant tout état ou règlement de compte ou tout accord censé mettre fin à des tractations antérieures et créer une nouvelle obligation, négocier de nouveau tout compte déjà établi et libérer le débiteur du paiement de tout ce qui excède ce que le tribunal juge être dû en justice à l'égard du principal et du coût du prêt;

c) ordonner au créancier de rembourser cet excédent, si l'excédent a été payé ou admis en compte par le débiteur;

*d*) écarter en tout ou en partie, reviser ou modifier toute garantie donnée ou convention conclue concernant la somme prêtée; et si le créancier a aliéné la garantie, lui ordonner d'indemniser le débiteur.

Voici comment la loi ontarienne définit le «coût d'un prêt»:

> Le «coût d'un prêt», c'est le coût global du prêt pour le débiteur, y compris les intérêts, escomptes, souscriptions, primes, droits, bonis, commissions, frais de courtage et autres, mais non les frais nécessaires et réels payés, comme le veut la loi, au registraire des titres, au conservateur ou au conservateur local des titres, au greffier d'un comté ou d'une cour de district, à un shérif ou au trésorier d'une municipalité;

L'appel à la Cour suprême avait pour but de faire déterminer si la Loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables est essentiellement une loi sur les droits civils, qui tombent sous la juridiction de la provinre en vertu du paragraphe 13 de l'article 92 de l'AANB, ou une loi sur l'intérêt, qui tombe sous la juridiction du Parlement fédéral en vertu du paragraphe 19 de l'article 91 de l'AANB.

Par un jugement majoritaire, la Cour a décidé que ce n'était pas une loi sur l'intérêt, mais une loi concernant la résiliation ou la revision du contrat, dans les cas donnés dans le texte de la loi, c'est-à-dire quand le coût d'un prêt est excessif ou quand l'arrangement est rigoureux ou exorbitant.

Il est à remarquer que la loi ne s'applique qu'aux contrats de prêt et que, pour exiger le dégagement en vertu de la loi, il faut prouver que le coût du prêt est excessif et que les obligations imposées par le contrat sont rigoureuses et exorbitantes. Il est possible que certaines dispositions d'un contrat de prêt autres que les dispositions concernant le coût du prêt soient rigoureuses et déraisonnables; mais il semble que 9 fois sur 10 ou même 99 fois sur 100 un contrat est rigoureux et déraisonnable, parce que le coût du prêt est excessif. Habituellement, les seules obligations qu'imposent à l'emprunteur les contrats de ce genre sont de rembourser les sommes empruntées et de payer des frais supplémentaires. Selon moi, il serait presque impossible de déterminer si les obligations imposées par un contrat sont rigoureuses et déraisonnables, si ce n'est en se fondant sur le coût du prêt.

Par conséquent, le problème le plus délicat est de déterminer si on peut essentiellement considérer le «coût du prêt» comme un intérêt. Selon moi, il faut donner au mot intérêt un sens large et inclure toutes les choses mentionnées dans la définition; autrement, il sera très facile de contourner les lois sur l'intérêt en utilisant d'autres moyens. Cependant je crois avoir raison de dire que la Cour en est venue à la conclusion que l'intérêt n'est qu'un élément, et même un élément accessoire, de la définition du coût d'un prêt. C'est le raisonnement dont découle la conclusion qui me laisse songeur et qui, à mon humble avis, est fautif.

Je voudrais d'abord attirer votre attention sur cet extrait du jugement majoritaire:

> L'accumulation quotidienne des intérêts me semble être une caractéristique essentielle. Cette caractéristique n'apparaît dans aucun des autres dédommagements, à part l'escompte, mentionnés dans la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables. Dans la plupart de ces conventions de prêt déraisonnables, c'est le boni qui constitue l'obligation déraisonnable.

C'est un extrait du jugement de la Cour suprême. Cette déclaration est fondée sur un texte tiré de la troisième édition de Halsbury, où l'on prétend que l'intérêt court de jour en jour et il semble que le juge ait pensé que l'auteur refuse le nom d'intérêt à tout paiement global. Très respectueusement, ce me semble tout à fait faux. Même si l'on suppose que l'intérêt court de jour en jour, il n'est pas nécessaire qu'il soit payé de jour en jour. Ce n'est pas parce que l'intérêt est payé en quelques sommes globales au cours de la durée du contrat ou en une seule somme globale au début ou à la fin de la durée du contrat que son caractère en est changé et que ce n'est plus de l'intérêt. Quand, en vertu de la convention de prêt, un dédommagement ou un dédommagement supplémentaire est payé au prêteur, comme prime, boni et le reste, c'est essentiellement un intérêt ou un intérêt supplémentaire, quel que soit le nom employé. Il est facile de rédiger n'importe quelle convention de prêt de façon que le dédommagement payé au prêteur, c'est-à-dire l'intérêt, prenne la forme apparente d'un intérêt ou d'un boni ou, très souvent, d'un intérêt payable d'avance, d'un escompte ou d'un boni. Conséquemment, selon moi, soutenir que seulement l'intérêt et l'escompte, et non le boni, ont les caractéristiques de l'intérêt, c'est probablement travestir les lois sur l'intérêt. Il me semble aussi que tout boni prévu par contrat n'a de sens qu'au regard de la durée du contrat. Tel boni, déraisonnable pour un contrat à court terme, pourrait être très raisonnable dans le cas d'un contrat à long terme. Quelle que soit la façon d'imposer le dédommagement total, c'est-à-dire l'intérêt, il est raisonnable de supposer que le prêteur l'associe toujours au principal et à la durée du prêt.

Je passe maintenant à ce qui semble être le nœud du jugement, à savoir qu'un boni n'est pas de l'intérêt. Cela est de la plus grande importance, car la Cour a décidé que, parmi toutes les choses mentionnées dans la définition du

coût d'un prêt, le boni est le dédommagement qui constitue une obligation déraisonnable et, par conséquent, je suppose, le moyen principal de déterminer si le «coût», tel qu'il est défini, est essentiellement de l'intérêt. Les passages suivants du jugement sont particulièrement intéressants sous ce rapport:

> Dans les décisions rendues par la Cour . . .

C'est-à-dire par la Cour suprême du Canada.

> . . . en vertu de l'article 6 de la loi sur l'intérêt, il a été décidé qu'un boni n'est pas de l'intérêt, aux fins de déterminer si la loi a été observée. Voici ce que dit l'article 6 (de la loi sur l'intérêt): «Lorsqu'une somme principale ou un intérêt garanti par hypothèque sur biens-fonds est stipulé, par l'acte d'hypothèque. . .

C'est-à-dire la convention de prêt hypothécaire.

> . . . payable d'après le système du fonds d'amortissement, ou d'après tout système en vertu duquel les versements du principal et de l'intérêt sont confondus . . . aucun intérêt n'est recouvrable . . . à moins que l'acte d'hypothèque ne contienne un état de la somme principale et du taux de l'intérêt exigible à son égard, calculé annuellement ou semestriellement, mais non d'avance».

Et je cite un autre extrait du jugement de la Cour suprême:

> Le juge J. A. Schroeder, a cité la cause de *Singer v. Goldhar* (1924) 55 O.L.R. 267, où l'intérêt est défini en termes généraux. Dans cette cause, le prêt sur hypothèque ne comportait pas d'intérêt, mais il y avait un très gros boni. La Cour d'appel a soutenu que cela violait les dispositions de l'article 6 de la loi sur l'intérêt, un boni et un intérêt étant une seule et même chose. Mais dans la décision rendue dans la cause *Asconi Building Corporation v. Vocisano* (1947) C.S.R. 358, 365, le juge J. Kerwin a souligné que *London Loan and Saving Co. v. Meagher* (1930) C.S.R. 381, avait infirmé *Singer v. Goldhar*. Il est maintenant établi qu'aux fins de l'article 6 de la loi sur l'intérêt un boni n'est pas un intérêt. . .

C'est un extrait d'un jugement récent de la Cour suprême.

> Par conséquent, le juge J. A. Schroeder commet une erreur en s'en tenant à *Singer v. Goldhar,* qui avait établi que l'intérêt au sens large comprend le boni, au lieu de se fonder sur les causes subséquentes, qui l'avaient infirmée.

Ce sont des déclarations très catégoriques. J'attire votre attention sur les deux causes les plus importantes mentionnées plus haut, qui impliquaient des bonis et qui ont été entendues par la Cour suprême du Canada, à savoir *London Loan and Savings Company of Canada v. Meagher* (1930) et *Asconi Building Corporation v. Vocisano* (1947), et je vous invite à lire le texte des décisions avec soin. Dans les deux cas, les requérants ont voulu invoquer l'article 6 de la Loi sur l'intérêt, mais ils ont été déboutés, de leur demande. Cependant, rien dans le texte du jugement rendu dans chacun des cas ne justifie les déclarations du présent jugement, selon lesquelles il a été bien établi qu'un boni n'est pas de l'intérêt.

A la lecture du texte des deux principaux jugements mentionnés, on découvre qu'il ne s'agissait pas de décider si le boni est de l'intérêt, mais plutôt de déterminer si la convention de prêt hypothécaire avait, dans chaque cas, toutes les caractéristiques et tous les éléments nécessaires pour être touchée par des dispositions très particulières de l'article 6 de la Loi sur l'intérêt. Dans chaque cas, la Cour suprême a décidé qu'il n'en était pas ainsi et que, par conséquent, l'article 6 ne s'appliquait pas. A mon avis, la Cour n'avait pas alors à décider si un boni est de l'intérêt au sens large et ce n'est pas

ce qu'elle a fait. En fait, la plupart des juges ont fait observer qu'intérêt et boni étaient pour eux la même chose. Il n'y a qu'une seule exception; une remarque plutôt évasive faite par le juge J. Kerwin dans la cause *Asconi;* j'en parlerai plus tard.

Il aurait été plus exact de dire dans ce jugement, me semble-t-il, que les causes *Meagher* et *Asconi* ont établi que l'article 6 s'applique seulement aux hypothèques qui répondent aux conditions de cet article et ne s'applique pas à celles où l'intérêt ou le boni (quel que soit le nom) est déterminé par un document autre que la convention d'hypothèque (comme c'était le cas et dans la cause *Meagher* et dans la cause *Asconi*) et n'est pas mentionné dans la convention, de sorte que celle-ci ne comporte en elle-même aucune fusion du principal et des intérêts. Il me semble, et je le dis avec le plus grand respect, que les causes *Meagher* et *Asconi* n'avaient à peu près aucun rapport avec cette cause.

Les décisions rendues dans les causes *Meagher* et *Asconi* ont, à mon avis, tellement d'importance qu'il me faut en traiter brièvement.

Dans la première cause, la cause *Meagher,* il s'agissait d'un prêt sur hypothèque de $30,000, portant intérêt à 7½ p. 100 par année, payable tous les six mois. Cependant, en vertu d'une convention antérieure, l'emprunteur a dû payer un boni de $3,000, qui a été versé au prêteur séparément. Il n'était pas question du boni dans la convention d'hypothèque. Il est à remarquer que, pour que l'article 6 de la Loi sur l'intérêt s'applique, la convention doit déterminer le principal et les intérêts et en fixer le remboursement selon un plan qui les confonde. La Cour a décidé que le boni avait été déterminé par un document autre que la convention d'hypothèque et que, par conséquent, l'article 6 ne s'appliquait pas. Je crois que certains extraits de la décision rendue par le juge Smith parleront d'eux-mêmes.

> Dans le cas de toute hypothèque qui répond aux conditions de l'article 6, la loi enlève au détenteur de l'hypothèque une partie de ce que le débiteur a accepté de payer et serait obligé de payer, n'était-ce la loi. Il en est ainsi, peu importe que les conditions soient ou ne soient pas justes dans les circonstances et que le débiteur y ait ou n'y ait pas agréé avec une pleine connaissance et une pleine conscience de leur signification et de leurs conséquences ou que le débiteur ait ou n'ait pas droit à un dégagement en vertu des dispositions ordinaires de la loi. La loi ne s'applique, par conséquent, qu'aux hypothèques qui répondent clairement aux conditions déterminées par le texte même de la loi. Dans cette cause...

c'est-à-dire dans la cause *Meagher.*

> ...l'hypothèque ne stipule pas le remboursement selon un plan d'amortissement ou selon un autre plan qui confondrait les paiements du principal et des intérêts et elle spécifie le montant du principal et le taux d'intérêt y imposable, calculé tous les six mois et non payable d'avance. Par conséquent, rien dans l'hypothèque elle-même ne répond aux conditions de l'article 6.
>
> Comme nous l'avons déjà souligné, les $3,000 que le débiteur a accepté de payer en retour du prêt...

et je souligne les mots suivants:

> ...qu'on les considère comme un intérêt ou comme un dédommagement autre qu'un intérêt, auraient pu être exigés comme une dette relative non à l'hypothèque, mais à la convention de prêt...
>
> Voici ce que signifie le texte étudié de cet article: l'article s'applique seulement quand le principal ou l'intérêt est exigible de par l'hypothèque elle-même, selon l'un ou l'autre des plans mentionnés (le

texte dit: «...est stipulé par l'acte d'hypothèque, payable d'après le système du fonds d'amortissement», et le reste) et les dispositions finales et l'article 9 ne s'appliquent qu'aux hypothèques répondant aux conditions de la partie précédente de l'article. Il nous faut conclure, semble-t-il que les dispositions de la loi ne s'appliquent qu'aux hypothèques qui répondent intrinsèquement aux conditions de l'article 6.

Si l'on croit que cela permet de procéder à des arrangements qui donnent en pratique des résultats semblables à ceux que donnent les hypothèques décrites à l'article 6, mais qui ne sont pas touchés par les dispositions de l'article, le Parlement pourra étendre la portée de la loi et prendre en même temps, s'il le juge à propos, des mesures à prévenir des agissements répréhensibles, tels ceux que j'ai mentionnés.

Présentement, cependant, la loi n'a pas pour but de réglementer ou de limiter le taux d'intérêt ou le dédommagement que les prêteurs peuvent imposer en retour de prêts et elle n'a pas ce résultat, si l'on s'en tient aux dispositions de la dernière partie de l'article 6 . . . La loi a pour but d'empêcher la perception des intérêts, prévus par l'hypothèque, selon les plans décrits à l'article 6, qui ne révèlent pas à l'emprunteur ordinaire le taux d'intérêt imposé.

Il est difficile de comprendre comment cette cause «à établi» qu'un boni n'est pas de l'intérêt. Au contraire, ce qui me semble essentiel, c'est qu'on était convenu du paiement des $3,000 par un contrat autre que la convention d'hypothèque et qu'il importait peu, par conséquent, «que l'on considère (ce paiement) comme un intérêt ou comme un dédommagement autre qu'un intérêt». Voilà pour la cause *Meagher*.

Considérons maintenant l'autre cause importante, plus récente, celle de l'*Asconi Building Corporation*, où l'on a passé en revue la plupart des causes antérieures, y compris la cause *Meagher*.

Dans la cause *Asconi*, en 1947, il s'agissait de deux prêts sur hypothèques semblables, le premier de $15,000 et l'autre, un peu plus récent, de $16,000. L'emprunteur devait rembourser chaque montant, considéré comme principal, et la convention d'hypothèque précisait que les prêts ne portaient pas intérêt avant échéance. Cependant, les témoignages ont prouvé que, toujours en vertu d'une entente antérieure, $2,500 avaient été retenus à la source dans chaque cas, $1,500 d'intérêt et $1,000 de boni.

Forte des articles 6 et 9 de la loi sur l'intérêt, la plaignante, *Asconi Building Corporation*, demandait le remboursement des $5,000.

Comme un contrat antérieur à la convention d'hypothèque avait déterminé l'intérêt et le boni à payer d'avance, qui étaient donc conformes à la loi et exigibles, la Cour a décidé que l'article 6 ne s'appliquait pas; elle a décidé, en deux mots, que le prêt sur hypothèque ne répondait pas aux conditions de l'article 6 et que, par conséquent, celui-ci ne s'appliquait pas.

Il ne semble pas, à la lecture du texte du jugement, que les juges aient établi une distinction majeure entre le boni de $1,000 et l'intérêt de $1,500 payé d'avance. Il est raisonnable de supposer, je crois, que le jugement n'aurait été aucunement modifié, si on avait donné à l'ensemble des $2,500 retenus sur chaque montant prêté le nom d'intérêt ou le nom de boni ou si on avait réparti bonis et intérêts dans toute autre proportion. A mon avis, et c'est encore avec le plus grand respect que je le dis, rien dans le jugement rendu dans la cause *Asconi* ne montre, comme une décision récente le laisse entendre, qu'il a été établi qu'un boni n'est pas de l'intérêt, aux fins de la loi sur l'intérêt.

Dans les circonstances, je voudrais citer quelques extraits du jugement rendu dans la cause *Asconi*, qui me semblent fort à propos.

Comme ce passage du juge Taschereau est en français, je le traduirai.

> Dans la cause qui nous intéresse, la convention ne prévoit pas elle-même le paiement du principal ou de l'intérêt ou du boni de l'une des façons mentionnées dans le texte de la loi et il n'est, par conséquent, rien d'illégal dans le fait que, préalablement à la signature de la convention d'hypothèque, les parties aient convenu de déduire ou de retenir à la source les intérêts ou le boni et aient stipulé dans l'hypothèque elle-même que le prêt ne porterait pas intérêt.

C'était un commentaire du juge Taschereau.

> Le juge Kerwin déclarait:
>
> D'après les témoignages, il semble que, dans chacun des prêts mis en cause par cette demande de cassation, le montant retenu comportait les intérêts et un boni. La décision rendue dans la cause *Meagher* s'impose pour la partie de ce montant qui constituait le boni.

Remarquez les mots suivants:

> Même s'il est vrai que la Cour . . .

C'est-à-dire la Cour suprême du Canada.

> . . . a alors considéré le boni comme un intérêt . . .

C'est le commentaire qu'il fait sur l'attitude de la Cour au sujet de la transaction dont il est question dans la cause *Meagher*.

> Même s'il est vrai que la Cour a alors considéré le boni comme un intérêt, on pourrait soutenir avec force arguments que ce sont deux dédommagements tout à fait différents; c'est une chose qu'il ne faudrait pas oublier, étant donné que le Parlement fédéral ne peut légiférer qu'en matière d'intérêt.

A ma connaissance, ce commentaire plutôt sibyllin est le seul qui suggère qu'il faille poser une distinction entre un intérêt et un boni. D'autre part, d'après les commentaires d'autres juges, il semble bien qu'il ne faille pas en faire. Voici la suite du texte du juge Kerwin:

> Pour que l'article s'applique, il est essentiel que l'hypothèque elle-même stipule le remboursement du principal ou de l'intérêt de l'une des façons mentionnées. Il n'en est pas ainsi dans le cas présent; donc rien n'empêche les parties à une convention de prêt de décider, antérieurement à la signature de l'hypothèque, de la déduction ou du paiement anticipé des intérêts que rapportera l'hypothèque et d'inscrire ensuite dans la convention d'hypothèque que le prêt ne portera pas intérêt avant l'échéance. A cause de l'entente collatérale, l'intérêt payé d'avance cesse d'être un intérêt et devient une partie du principal avancé.

Il me semble que le juge Kerwin pensait à l'intérêt plutôt qu'au boni. Le juge Rand déclarait:

> Je ne puis certainement pas accepté que la validité des dispositions de la loi dépende du nom («boni» ou «intérêt») que l'on donne au paiement anticipé.

Le juge Kellock disait, à propos de la cause *Meagher:*

> La Cour était d'avis que . . .

Et un peu plus loin:

> . . . (3) les $3,000 payés en retour du prêt . . .

Remarquez ces mots:

> . . . *qu'on les considère comme un intérêt ou comme un dédommagement autre qu'un intérêt,* auraient pu être considérés comme une dette relative non à l'hypothèque, mais à la convention de prêt.

Aux fins de la question relative à l'intérêt dont elle traite, la loi pose dans chaque cas un problème: quel a été en fait le principal avancé? Dans la cause Meagher, la Cour a décidé qu'on avait avancé en fait la pleine valeur nominale de l'hypothèque, c'est-à-dire $30,000; par conséquent aucune partie des $3,000 de boni...

A noter les mots suivants:

...*même si on les considérait comme un intérêt,* un dédommagement pour le prêt de l'argent, ne constitue un intérêt stipulé par l'hypothèque et, par conséquent, aucun remboursement prévu par l'hypothèque n'incluait une partie de ce boni. Par conséquent la loi ne s'appliquait pas.

Par suite, d'après les faits précités, il me semble que le principe de la cause Meagher s'applique dans ce cas relativement aux deux prêts...

Et il ajoute ces mots:

...*Il n'y a pas de distinction à établir entre le boni et l'intérêt payé d'avance.* La convention de prêt fait des deux des dettes; la convention d'hypothèque n'a jamais stipulé le paiement de l'un ou de l'autre et aucun remboursement prévu par celle-ci n'incluait l'un ou l'autre.

Tout ce que je peux conclure des causes Meagher et Asconi, c'est qu'il importait peu, pour la Cour, que l'on nomme les paiements anticipés boni ou intérêts; l'essentiel, c'est que l'article 6 de la loi sur l'intérêt ne s'appliquait pas à ces prêts hypothécaires, car le mode de remboursement était déterminé par une convention de prêt antérieure et non par la convention d'hypothèque elle-même, comme l'exige l'article 6.

Le sénateur THORVALDSON: Monsieur MacGregor, puis-je vous poser une question maintenant? N'est-ce pas à la suite de ces deux causes que les provinces, y compris l'Ontario, ont jugé bon d'adopter des lois sur le dégagement des arrangements déraisonnables? Ceux que ont préparé le texte original de ces lois provinciales ont certainement consulté le texte des jugements des Cours suprêmes que vous avez mentionnés précédemment; ils ont alors découvert une lacune dans le système juridique, car la loi sur l'intérêt ne s'applique pas à de tels cas, au boni, quel qu'en soit le nom, les provinces ayant la juridiction exclusive sur l'élément déraisonnable de la transaction. Qu'en pensez-vous?

M. MACGREGOR: Je ne pourrais souscrire à vos propos, je crois, parce que l'adoption de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario a précédé de plusieurs années et la cause Asconi et la cause Meagher et même la cause *Singer v. Goldhar,* soumise aux tribunaux ontariens.

Le sénateur THORVALDSON: Cela est juste, mais je pense que la plupart des mesures législatives ont été adoptées récemment par les provinces, que quelques-unes des lois sur les arrangements déraisonnables ont été adoptées très récemment par les autres provinces.

M. MACGREGOR: C'est exact et je crois qu'elles y ont été poussées par la récente décision de la Cour suprême.

Le sénateur THORVALDSON: Vous avez parfaitement raison.

M. MACDONALD: Permettez-moi d'ajouter à ce sujet, monsieur le président, qu'au moment de la décision de la Cour d'appel l'Ontario était, je pense, la seule province qui avait adopté une loi du genre de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables. De plus, la loi ontarienne (notre conseiller pourrait peut-être le vérifier) ...seul l'Ontario a jugé bon d'adopter ces dispositions, empruntées textuellement au droit britannique.

M. MACGREGOR: Il existe, je pense, certaines autres lois de ce genre. Au Manitoba, la loi modifiant le droit commercial contient des dispositions du même genre. Je ne pourrais vous en donner la portée au pied levé, mais vous

en trouverez le texte dans les Statuts codifiés de 1954. La loi sur les prêteurs d'argent de la Nouvelle-Écosse comporte des dispositions semblables, mais les législateurs de cette province ont pris soin de mentionner dans le texte de cette loi qu'ils ne légiféraient qu'en tant que cela était de leur ressort.

M. MACDONALD: Relativement aux frais connexes à l'intérêt.

M. MACGREGOR: Terre-Neuve possède aussi depuis 1961 sa loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables.

M. GREENE (*co-président*): J'ai une question à poser, qui pourrait clarifier la situation. Croyez-vous que cet exposé, contrairement à vos exposés antérieurs, n'est plus que d'un intérêt académique? Cette décision ne nous lie-t-elle pas? Il est certain que la distinction établie entre le boni et l'intérêt dans cette dernière cause, la cause Barfried, a maintenant pour nous force de loi; nous devons en prendre notre parti. Par suite de la cause Barfried, il est clair que le gouvernement fédéral n'a plus juridiction sur ce domaine économique, n'est-ce pas? Le juge avait certainement tort, quand il a dit que le Parlement fédéral pourrait, s'il le désirait, ajouter des dispositions à l'article 6 de la loi sur l'intérêt, car comment pourrait-il le faire, s'il est vrai que c'est un boni? C'est maintenant du ressort des provinces. N'était-ce qu'une question accessoire dans la cause Barfried?

M. MACGREGOR: Malheureusement non; c'est la décision définitive de notre plus haut tribunal, mais les raisons de cette récente décision me semblent à ce point difficiles à comprendre que je me suis cru obligé de donner des explications ou de faire quelques commentaires sur certains aspects de la question qu'il m'a paru utile de relever.

Je me suis permis de passer ces choses en revue parce que, si vous voulez savoir où vous allez, il vous faut, me semble-t-il, connaître les pouvoirs du Parlement en matière de législation. Et même s'il est vrai qu'il n'y a plus rien à dire, du moins sur l'article 6 de la loi sur l'intérêt ou sur un intérêt qui tient compte de l'article 6, rien n'empêche le Parlement, je suppose, de modifier l'article 6 de la loi sur l'intérêt ou d'autres articles de cette loi de façon à modifier la situation.

Je crois que c'est la forme actuelle du texte de l'article 6 qui a amené ces décisions.

M. GREENE (*co-président*): Par conséquent, nous ne sommes pas liés, selon vous, par ces décisions. Si le Parlement tentait de modifier l'article 6 pour qu'il s'applique aux bonis, n'agirait-il pas à l'encontre de la décision de la Cour suprême dont vous m'avez parlé, alors qu'on a décidé que le Parlement fédéral ne peut légiférer en ce domaine, réservé aux provinces, parce que ce n'est pas de l'intérêt?

M. MACGREGOR: Le juge Smith, qui a rendu la décision dans la cause Meagher, a dit que le Parlement n'avait qu'à modifier l'article 6, s'il n'était pas satisfait du résultat du jugement.

M. GREENE (*co-président*): Je ne vois pas comment nous pourrions le faire, car la décision majoritaire stipule qu'un boni n'est pas de l'intérêt. Alors nous n'avons pas qualité pour le faire.

Le sénateur THORVALDSON: Aux remarques du co-président, M. Greene, j'ajouterais, monsieur MacGregor, qu'il fut une époque, naturellement, où la Cour suprême du Canada ne jugeait pas en dernier ressort. Nous pouvions alors en appeler au Conseil Privé, qui s'est aussi permis d'adopter des lois pour le Canada, comme la Cour suprême des États-Unis, qui a toujours pu le faire aux États-Unis.

Il me semble que, par cette décision de cinq voix contre deux, la Cour suprême du Canada a créé un précédent juridique inattaquable. Il est vrai que la donnée du problème se réduisait à très peu de choses: à la lecture du texte

de la décision rendue dans la cause Barfried, on découvre qu'il s'agissait de savoir s'il fallait considérer l'essence de la question ou ses effets.

Le texte du jugement de la Cour d'appel de l'Ontario (voir les feuilles miméographiées) montre très clairement qu'il s'agissait essentiellement, selon le tribunal, d'une question d'intérêt. D'autre part, la Cour suprême du Canada a décidé (voir à la page 3 des feuilles miméographiées) que la loi ne touche qu'incidemment aux questions que l'Acte de l'Amérique du Nord britannique a placées sous la juridiction exclusive du Parlement du Canada.

C'est une décision bien définie; les juges de la Cour d'appel de l'Ontario ont dit avoir tenté de dégager l'essence de la question, comme on le fait souvent, et la Cour suprême a décidé que dans cette cause l'intérêt ne jouait qu'un rôle accessoire.

Mettant de côté toutes les causes que vous avez mentionnées, ils ont, il me semble, opéré un changement complet et ce précédent aura force de loi tant que la Cour ne revisera pas son jugement ni n'établira pas de distinctions. Bien sûr, il est toujours possible de distinguer des causes à partir des détails de chaque cause, mais il me semble que c'est un changement très important, pour ce qui est de notre travail.

M. GREENE (*co-président*): Et cette décision pourrait diminuer la juridiction du Parlement fédéral sur cet important domaine.

Le sénateur THORVALDSON: Certainement. A mon avis, elle diminue de beaucoup la juridiction du Parlement fédéral et elle infirme plusieurs des dispositions de la loi sur l'intérêt, qui traitent de questions générales relatives aux arrangements déraisonnables, comme nous les appelons.

M. MACDONALD: Monsieur le président, permettez-moi de poser à M. McGregor une question plus précise sur le sujet. La cause Barfried impliquait un arrangement touché par la loi sur les petits prêts; le juge a donc décidé implicitement que la loi sur les petits prêts était invalide.

M. MACGREGOR: J'espère que non. Néanmoins il est vrai, comme vous le dites, que le montant comptant avancé était de $1,500 ou moins et que, par conséquent, le prêt tombait sous la loi sur les petits prêts.

Malheureusement, le prêt avait été conclu depuis beaucoup plus de six mois, quand nous en avons pris connaissance et, comme la loi sur les petits prêts prévoit la condamnation sommaire des coupables, il faut déposer une plainte dans les six mois de la conclusion du prêt. Naturellement, la maison *Barfried Entreprises Limited* n'était pas une maison de prêt autorisée.

M. MACDONALD: C'est pourquoi, je suppose, aucun tribunal ne l'a enregistré.

M. MACGREGOR: Je n'en sais rien. Ce que je sais, c'est que, comme vous l'avez laissé entendre, la Cour n'a pas décidé que la loi sur les prêts s'appliquait à ce prêt, même si, à mon avis, cela est certain.

M. MACDONALD: La mention par la Cour des dispositions de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables concernant la modification du contrat n'a-t-elle pas fait naître en vous des doutes sur l'efficacité de l'article 4 de la loi sur les petits prêts, qui autorise, jusqu'à un certain point, la modification du contrat de prêt?

M. MACGREGOR: Aucun doute sérieux! D'ailleurs, cet article n'a jamais fait l'enjeu d'une cause.

M. MACDONALD: A-t-on pensé à le faire étudier par la Cour suprême du Canada?

M. MACGREGOR: Il me semble préférable d'attendre qu'il se présente une cause où il faille invoquer l'article 4: le tribunal pourrait alors nous donner son opinion sur le sujet.

Le sénateur THORVALDSON: J'ai trouvé la citation que je cherchais à propos de ce que je disais il y a quelques minutes.

M. MACGREGOR: Vous lisiez alors, je pense, un extrait de l'exposé des provinces plutôt que de la décision de la Cour.

Le sénateur THORVALDSON: Non, je lisais un extrait du texte de la décision de la Cour. Je veux seulement lire cette partie du jugement de la Cour ontarienne:

> D'une façon ou de l'autre, il est évident qu'il s'agit essentiellement d'une loi traitant de l'intérêt.

C'était là l'essentiel de la décision unanime de la Cour ontarienne. Vous avez déclaré que les juges de la Cour suprême ont tout simplement dit: «Non, ce n'est pas juste» et il ne le font qu'incidemment, comme le montre le paragraphe du texte du jugement de la Cour suprême cité il y a un moment. C'est ce qui explique les décisions différentes rendues dans les deux causes.

M. MACGREGOR: C'est juste. Permettez-moi tout simplement d'ajouter, très respectueusement, que je n'ai rien découvert dans la cause Asconi qui établisse, comme on l'a prétendu, qu'un boni n'est pas de l'intérêt.

La cause *Singer v. Goldhar* est une autre cause à laquelle on réfère souvent dans cette décision récente. Il me semble nécessaire d'en traiter brièvement, d'autant plus que le texte de cette récente décision dit que la Cour d'appel de l'Ontario a eu tort de s'appuyer sur cette cause, «infirmée» depuis par la cause Meagher.

Dans la cause Singer, il était question d'une hypothèque de $4,700. L'emprunteur s'engageait à faire onze versements mensuels de $100 chacun et à rembourser le solde à la fin de la période de 12 mois. Il n'était nullement question d'intérêt, mais une clause stipulait que le créancier hypothécaire n'était pas tenu, une fois l'hypothèque agréée et enregistrée, d'avancer la somme convenue ou, «en ayant avancé une partie, d'en avancer le solde». Le plaignant demandait la saisie de l'hypothèque. Il a été établi au procès que le prêteur n'avait avancé que $3,500 et que le débiteur avait remboursé $3,800. Le plaignant voulait en fait se faire rembourser la différence entre la valeur nominale de l'hypothèque, $4,700, et les $3,800, ce qui constituait un boni de $900.

La Cour a cependant décidé que le débiteur avait satisfait aux conditions de l'hypothèque.

La Cour d'appel de l'Ontario a étudié le cause Singer en 1924. La Cour suprême n'a jamais étudié cette cause, même si elle l'a mentionnée et dans la cause Meagher et dans la cause Asconi.

Le tribunal ontarien a rejeté la requête du plaignant qui voulait se faire payer le boni de $900, parce que c'était en fait un intérêt, de l'avis du tribunal. Et comme l'hypothèque ne contenait aucune clause comme en exige l'article 6 de la loi sur l'intérêt, le plaignant ne pouvait recouvrer que le principal.

A propos de la cause Singer, le juge Smith déclarait, dans le jugement de la cause Meagher, qu'il n'en résultait pas un conflit avec ce qui constituait, selon lui, l'interprétation correcte de la loi sur l'intérêt. Nous pouvons supposer que c'était pour la raison donnée par le juge Kellock, qui a étudié la même question dans la cause Asconi. Voici ce qu'il disait:

> Comme, en Ontario, les dispositions de l'hypothèque ne peuvent empêcher le débiteur hypothécaire de dévoiler le montant réellement avancé, le juge aurait pu fonder sa décision (dans la cause Singer) sur le fait que le débiteur n'avait d'obligation qu'au regard du montant réellement avancé.

Dans le jugement rendu dans la cause Meagher, cependant, le juge Smith ajoutait, à propos de la cause Singer, qu'il existait une certaine confusion, à son avis, dans les raisons données par le tribunal ontarien pour motiver la décision qu'il a rendue dans la cause Singer, fondée sur l'article 6 de la loi sur l'intérêt. Il voyait d'un mauvait œil en particulier que le tribunal ontarien ait appuyé la décision qu'il a rendue dans la cause Singer sur deux autres causes étudiées par la Cour suprême du Canada, à savoir *Canadian Mortgage Investment Company v. Cameron* et *Standard Reliance Mortgage Corporation v. Stubbs*. Il est préférable, il me semble, de citer le texte du jugement rendu par le juge Smith dans la cause Meagher:

> Ces causes (*Canadian Mortgage Investment Company v. Cameron* et *Standard Reliance Mortgage Corporation v. Stubbs*) impliquaient des hypothèques qui comportaient en elles-mêmes des plans de remboursement répondant aux conditions de la première partie de l'article 6, et le tribunal ontarien devait décider si l'hypothèque comportait une clause conforme aux dispositions de la seconde partie de l'article. Comme je l'ai déjà souligné, cette dernière partie de l'article ne s'applique qu'aux hypothèques répondant aux conditions de la première partie de l'article. Le passage cité plus haut (qui expose les caractéristiques du prêt impliqué dans la cause Singer) traite, comme nous le verrons, d'une hypothèque qui ne stipule pas le remboursement de l'une des façons mentionnées à l'article 6. Les deux causes mentionnées ont force de précédent dans ce cas seulement pour les hypothèques décrites à l'article 6.

En d'autres mots, de l'avis du juge Smith, la cause Singer ne tombait pas sous l'article 6, mais rien dans son commentaire n'autorise à conclure qu'un boni n'est pas, selon lui, un intérêt. Il ne s'est tout simplement pas intéressé à cet aspect de la question en particulier. C'est donc d'une façon plutôt étrange que la décision rendue par le tribunal ontarien dans la cause Singer a «été infirmée» par le jugement Meagher. Sous ce rapport, ces remarques supplémentaires faites à ce sujet par le juge Kellock dans le jugement Asconi me semblent particulièrement à propos:

> Dans la cause Meagher, le tribunal n'avait pas à se prononcer sur la même question qu'impliquait la cause Singer, car dans ce cas c'est seulement en se fondant sur les dispositions mêmes de l'hypothèque qu'on pouvait exiger du débiteur le paiement du boni. A mon avis, il faut par conséquent considérer comme accessoire la déclaration faite dans le jugement au sujet de l'hypothèque impliquée dans la cause Singer. Selon moi, celle-ci ne concorde pas avec la décision rendue dans la cause Meagher.

C'est le résumé que fait le juge Kellock de la question.

Par conséquent, il m'est encore plus difficile de comprendre le raisonnement dont découle cette déclaration faite dans la récente décision:

> Par conséquent, le juge A. Schroeder commet une erreur en s'en tenant à *Singer v. Goldhar,* qui avait établi que l'intérêt au sens large comprend le boni, au lieu de se fonder sur les causes subséquentes, qui l'avaient infirmée.

A mon avis, et c'est encore avec le plus grand respect que je le dis, le juge Schroeder avait raison de soutenir, avec le juge A. Masten, qu'au sens large le dédommagement que le plaignant Singer prétendait être un boni était en fait un intérêt. Ce ne me semble pas être ce qui a été «infirmé» par les causes subséquentes; ce que celles-ci ont «infirmé», c'est plutôt que l'hypothèque de Singer satisfaisait en elle-même à toutes les dispositions de l'article 6 de la loi sur l'intérêt.

En résumé, à mon humble avis, ni la cause Meagher, ni la cause Asconi, ni quoi que ce soit qui ait été dit sur les autres causes mentionnées dans ces causes, y compris la cause Singer, n'établit qu'un boni n'est pas un intérêt. Il me semble donc regrettable que le juge soit allé jusqu'à dire, dans cette récente décision, qu'un boni n'est pas un intérêt, non seulement aux fins limitées de l'article 6 de la loi sur l'intérêt, mais aussi, semble-t-il, au regard du sens général de l'intérêt, comme dans la définition que donne du «coût du prêt» la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario.

En l'absence de cette déclaration, il aurait été difficile, semble-t-il, d'expliquer cette récente décision par les autres raisons données dans le jugement. De fait, si le juge avait adopté l'attitude apparemment adoptée dans les causes Meagher et Asconi, à savoir qu'il ne faut établir aucune distinction entre un boni et un intérêt, il lui aurait été difficile de ne pas reconnaître que, considéré dans son ensemble, le «coût du prêt» est essentiellement de l'intérêt, qu'on emploie ce nom ou un autre nom, qu'il faut d'abord que le coût du prêt soit excessif pour invoquer la loi et que cette loi est donc essentiellement une loi sur l'intérêt.

Je m'excuse d'avoir examiné si longuement cette récente décision de la Cour suprême du Canada à propos de la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario; mais, s'il vous fallait par hasard discuter de l'adoption de nouvelles lois concernant le crédit au consommateur, il vous faudrait, à mon avis, connaître avec certitude les pouvoirs législatifs du Parlement en matière d'intérêt.

Si présentement, par suite des jugements concernant l'article 6 de la loi sur l'intérêt, un boni ou tout autre dédommagement du même genre ne peut être considéré comme un intérêt, à mon humble avis, le plus tôt le Parlement modifiera cet article, le mieux ce sera. Dans le domaine du crédit au consommateur en particulier, il est impossible, ou presque, de légiférer efficacement en matière d'intérêt à moins de prendre aussi en considération les frais connexes. C'est tout ce que je voulais dire, monsieur le président.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): C'était très bien dit, monsieur MacGregor.

Le senateur THORVALDSON: Nous sommes redevables à M. MacGregor, monsieur le président, de cet exposé très clair de l'ensemble du problème et je n'avais certainement pas d'objection à ce qu'il traite de toutes ces causes, qui contribuent certainement à expliquer la cause Barfried.

M. MACGREGOR: Il m'est tout simplement impossible de comprendre comment on est parvenu à la dernière décision.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Est-ce qu'un des honorables sénateurs a maintenant une question à poser? M. MacGregor peut vous donner d'innombrables renseignements.

Le sénateur THORVALDSON: Monsieur MacGregor, je viens de me rendre compte que le Manitoba a adopté, il y a plusieurs années, une loi semblable à la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario. Cette loi ne portait toutefois pas le même nom.

M. MACGREGOR: C'est la loi modifiant le droit commercial.

Le sénateur THORVALDSON: C'est une loi modifiant le droit commercial . . . c'est son nom exact. Elle traite du droit commercial et, d'après le texte, la «loi peut être citée sous le titre: Loi modifiant le droit commercial». On en trouve le texte dans les Statuts revisés du Manitoba (1954), mais elle a été rédigée et adoptée alors que M. Major était procureur général du Manitoba; c'est donc vers la fin des années trente, je pense.

M. URIE: N'était-ce pas en 1932?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Des causes ont-elles été plaidées en vertu de cette loi?

M. URIE: Pas à ma connaissance.

Le sénateur THORVALDSON: On mentionne 1942 au chapitre 162 des Statuts revisés (1954). L'article 8 et les articles suivants de la loi portent le titre «Dégagement des transactions usuraires» et je crois que vous reconnaîtrez avec moi, monsieur MacGregor, que le texte en est très semblable.

M. MACGREGOR: Oui, très semblable à celui de la loi ontarienne.

Le sénateur THORVALDSON: Dont nous avons discuté.

M. MACGREGOR: Si cela peut vous être utile, j'ai une liste qui contient, à ma connaissance, toutes les lois provinciales semblables à la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables de l'Ontario.

M. MACDONALD: Ce serait certainement utile.

M. MACGREGOR: Le Manitoba a adopté une loi modifiant le droit commercial, dont le texte se trouve au chapitre 162 des S.R.M., 1954, comme vient de nous le dire le sénateur Thorvaldson. A Terre-Neuve, la loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables est entrée en vigueur en 1961 seconde session, c. 38. En Nouvelle-Écosse, il existe une loi sur les prêteurs d'argent, S.R.N.É., 1954, c. 181, et en Ontario, une loi sur le dégagement des arrangements déraisonnables, S.R.O., 1960, c. 410.

De plus, les législatures de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Québec ont entrepris cette année l'étude de bills semblables. A ma connaissance, aucun de ces bills n'a encore été. . .

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Le Québec a adopté le sien.

M. MACGREGOR: C'est vrai?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, j'ai vu un exemplaire du texte.

M. URIE: Nous préparons, monsieur le président, des exemplaires de chacun des bills adoptés. Ils devraient nous parvenir maintenant.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Du texte des trois bills?

M. URIE: Des lois de l'Alberta, du Manitoba et de la Nouvelle-Écosse et des amendements apportés cette année à la loi albertaine.

M. MACDONALD: Ce qui est intéressant, entre autres choses, dans la loi de la Nouvelle-Écosse, c'est qu'on se donne la peine de préciser qu'on ne veut nullement légiférer en matière d'intérêt.

M. MACGREGOR: C'est ce à quoi je pensais plus tôt.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): De quelle façon le font-ils?

M. MACGREGOR: Le texte dit: «Sauf en ce qui concerne l'intérêt pour écarter en tout ou en partie, reviser ou modifier toute garantie donnée ou convention conclue concernant le prêt.» Et l'«intérêt» comprend les escomptes et frais qui ne sont pas sous ce rapport du ressort de la législature de la Nouvelle-Écosse. Les législateurs sont par conséquent très prudents.

M. MACDONALD: Permettez-moi de soulever une question que j'ai posée privément à M. MacGregor. Il me disait que, en vertu des dispositions du code criminel concernant les condamnations sur déclaration sommaire de culpabilité, il fallait intenter une poursuite dans les six mois qui suivent le jour où ces gestes peu scrupuleux ou ces arrangements contraires aux dispositions de la loi sur l'intérêt ont eu lieu. Cela veut dire, naturellement, qu'il est impossible d'intenter une poursuite si on ne prend connaissance de l'arrangement qu'un an et demi plus tard.

M. MACGREGOR: C'est juste. Quand un prêteur non autorisé (en fait, n'importe quel prêteur, mais notre tâche est plus difficile dans le cas d'un prêteur non autorisé), quand un prêteur impose un intérêt plus élevé qu'il n'est permis par la loi, il nous faut par conséquent établir notre cause avec célérité, car la loi nous dit que cette période de six mois débute au moment du délit, c'est-à-dire au moment du prêt.

C'est ce qui s'est produit en fait dans la cause Barfried. Nous en avons pris connaissance beaucoup plus de six mois après le prêt.

M. MACDONALD: Je serais porté à croire que cette clause sur les relations entre prêteur et emprunteur n'empêche pas l'emprunteur de demander la libération d'un intérêt trop élevé en vertu de la loi sur l'intérêt. Le cas s'est-il produit?

M. MACGREGOR: Ce point n'a jamais fait l'objet d'une cause. Les dispositions de l'article 4 sont très générales. Il n'y est nullement question de condamnation sur déclaration sommaire de culpabilité. Peut-être n'y a-t-il aucune limite de temps de ce genre aux fins de l'article 4.

M. MACDONALD: Dans la cause Barfried, je suppose que les parties ou, du moins, l'emprunteur a tout simplement décidé de ne pas y recourir.

M. MACGREGOR: Je crois que dans la cause Barfried le plaignant invoquait en fait la loi ontarienne; il ne connaissait peut-être pas l'article 4.

M. URIE: Monsieur MacGregor, est-ce que la décision rendue dans la cause Barfried a amené, à votre connaissance, des compagnies, autorisées ou non, à modifier le régime des taux, le coût ou quelque chose du genre?

M. MACGREGOR: A ma connaissance, monsieur Urie, elles continuent à fonctionner tout comme avant.

M. URIE: Y a-t-il eu des discussions avec l'une ou l'autre des compagnies, autorisées ou non, sur l'habilité de votre département à statuer sur ces questions.

M. MACGREGOR: Pas du tout.

M. URIE: Pas du tout. Est-ce que l'une ou l'autre des compagnies, par exemple, a déjà mis en doute l'habilité de votre département à statuer sur ces questions en vertu des articles 3(3) ou 14(3) de la loi sur l'intérêt, à la lumière du fait que ce semble constituer en quelque sorte une revision du contrat? Certaines compagnies, m'a-t-on dit, ne tiennent pas compte, en fait, de la limite de temps imposée par les articles 3(3) et 14(3).

M. MACGREGOR: Je ne sais pas, monsieur Urie; mais, si vous connaissez des compagnies qui font fi de cette restriction, dites-le-moi, je vous en prie. Je n'en connais aucune.

M. URIE: C'est ce qu'on m'a dit, mais je ne suis pas en mesure de le prouver. Ce serait parce que c'est une question de relations contractuelles, sur laquelle le Parlement fédéral n'a aucune juridiction réelle.

M. MACGREGOR: Cela est tout à fait nouveau pour moi, en pratique, car je puis affirmer avec certitude que toutes les grosses maisons de prêt observent à la lettre les dispositions du paragraphe 3 de l'article 3. Si certaines petites maisons de prêt ne s'y conforment pas, nos inspecteurs ne les ont pas encore découvertes et cela me surprend.

M. URIE: Si j'obtiens des renseignements plus précis, je vous les communiquerai, soyez-en certain.

Je ne sais pas, monsieur le président, si nous pouvons poser des questions sur ce que M. MacGregor nous a dit à la dernière séance ou si vous aimez mieux que nous nous en tenions . . .

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous pouvez poser d'autres questions. Est-ce quelque chose de nature générale?

M. MACDONALD: Non.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Certains pourraient avoir oublié une question à la dernière séance.

M. GREENE (*co-président*): Ne serait-il pas préférable d'en finir avec la cause Barfried, alors que le témoin a tous les faits à l'esprit, et de revenir ensuite sur le témoignage de la dernière séance, si certains membres désirent poser des questions sur le sujet.

Le sénateur THORVALDSON: J'ai une question à vous poser, monsieur MacGregor. Vous avez dit que le Parlement devrait peut-être modifier la loi sur l'intérêt, de façon que les services fédéraux puissent prendre des mesures pour régler ce problème concernant les arrangements déraisonnables.

Par suite de la décision rendue dans la cause Barfried, n'envahirait-on pas ainsi un domaine qui est du ressort des provinces. Il semble surtout que la cause Barfried a établi que ces questions de bonis, d'escomptes, de frais et le reste tombent sous la juridiction des provinces. Par conséquent, les mesures législatives que nous voudrions faire adopter ne seraient-elles pas au delà des pouvoirs du Parlement fédéral?

M. MACGREGOR: Je ne puis répondre à votre question, sénateur Thorvaldson. Il appartient à nos cours de justice, je crois, d'y répondre. Cependant, si un prêteur peut dire d'un dédommagement que ce n'est pas un intérêt et contourner ainsi la loi sur l'intérêt ou toute autre loi fédérale concernant l'intérêt, les pouvoirs exclusifs accordés au Parlement fédéral en ce domaine par l'Acte de l'Amérique du Nord britannique sont illusoires.

Le sénateur THORVALDSON: Je sais que nous ne pouvons répondre à cette question; j'ai tout simplement soulevé ce point parce que c'est un problème.

M. MACGREGOR: Cette situation a régné pendant au moins vingt ans, avant l'adoption de la loi sur les petits prêts. C'est pourquoi je vous ai imposé, je pense, la semaine dernière une description des diverses clauses des bills privés adoptés par le Parlement fédéral en vue de limiter l'intérêt, les dépenses, les frais d'hypothèque mobilière et le reste. De cette façon, il est tout simplement impossible de réglementer le coût d'ensemble.

M. GREENE (*co-président*): Je voudrais maintenant vous poser deux questions, monsieur MacGregor. D'abord, les représentants du gouvernement fédéral dans la cause Barfried ont-ils souligné avec vigueur en cour le fait qu'il pouvait en résulter une abrogation virtuelle des pouvoirs qui permettent au Parlement fédéral de créer en matière d'intérêt une législation uniforme à travers le Canada? A-t-on fortement souligné cet aspect de la question devant la Cour suprême du Canada?

M. MACGREGOR: Je ne le crois pas, monsieur le président.

M. GREENE (*co-président*): Et la cour a-t-elle fait appel à vous ou à un membre de votre personnel pour agir en qualité de conseiller ou pour témoigner, le cas échéant (même si vous ne pouviez alors témoigner), ou pour agir en qualité de conseiller en cette matière, antérieurement à l'introduction de la cause Barfried devant la Cour suprême du Canada?

M. MACGREGOR: Le ministère de la Justice m'a demandé mes commentaires sur la décision rendue dans la cause précédente et je lui en ai fait part immédiatement avant l'audience. On ne m'a pas invité à assister à l'audience de la Cour suprême du Canada, mais j'y serais allé, sans invitation, si je l'avais pu. En fait, cela m'était impossible et je n'ai pas assisté à l'audience.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ce sont ces commentaires que vous avez répétés aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: Je n'ai pas alors donné tous les détails que j'ai donnés aujourd'hui.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Mais vous souscrivez en substance au jugement de la Cour suprême de l'Ontario?

M. MACGREGOR: Très certainement! C'est un très bon jugement, d'une argumentation solide.

M. GREENE (*co-président*): Peut-être devrons-nous faire de notre Parlement ce que Roosevelt a fait du sien.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Un des membres du Comité me demandait il y a quelques minutes: «Comment se fait-il que les cinq juges d'une cour aient dit «oui» et que les cinq juges d'une autre cour aient dit «non»?»

M. GREENE (*co-président*): C'est le deuxième point sur lequel je voulais demander des explications à M. MacGregor. Si cinq juges de la Cour d'appel de l'Ontario se sont prononcés d'une façon...

M. MACGREGOR: Y compris le juge en chef.

M. GREENE (*co-président*): ...y compris le juge en chef, c'est naturel de penser qu'il était presque impossible d'infirmer cette décision.

M. MACGREGOR: J'ai toujours cru que c'était une loi discutable, compte tenu du pouvoir qu'a le Parlement fédéral de légiférer en matière d'intérêt. J'en dirais autant de certaines autres lois provinciales que j'ai mentionnées. La loi sur les ventes à tempérament du Québec limite le coût du prêt. Dans diverses provinces, les lois sur les caisses populaires ou coopératives de crédit limitent le coût des prêts. Ce sont, à mon avis, des lois relatives à l'intérêt, ce qui est du ressort du gouvernement fédéral.

Le sénateur THORVALDSON: J'ai remarqué que le Québec, comme l'Ontario, avait envoyé un conseiller juridique à l'audience de la Cour suprême.

M. MACGREGOR: Oui, le Québec est intervenu à l'appui de l'Ontario.

M. URIE: Monsieur MacGregor, dans un cas comme celui de la cause *Meagher,* alors que le prêt était, je crois, de $30,000 et que le prêteur en avait avancé $27,000, savez-vous s'il est possible ou croyez-vous qu'il soit possible que l'emprunteur dise à l'échéance de l'hypothèque: «Je refuse de rembourser plus de $27,000; c'est tout ce qui a été avancé»? D'après les lois de l'Ontario concernant les hypothèques, si je le comprends bien, l'emprunteur n'est tenu de rembourser que le montant avancé. A-t-on déjà utilisé cet argument?

M. MACGREGOR: Dans cette cause, on a soutenu, je pense, que les $3,000 avaient été payés séparément, non par *Meagher* en fait. Le plaignant *Meagher* était le liquidateur. Le prêt avait été contracté par une compagnie de cinéma. Le plaignant *Meagher* ignorait tout du boni jusqu'à ce qu'il prenne l'affaire en main plus tard; quand il a pris connaissance du montant payé par la compagnie, il a intenté une action en remboursement. La cour a décidé, si vous vous en souvenez, que ce paiement de $3,000, fait en vertu d'une entente antérieure, était légalement exécutoire, indépendamment de la convention d'hypothèque elle-même, où il n'était nullement question du boni.

M. MACDONALD: Existait-il, au sujet des $3,000, une convention collatérale écrite ou a-t-on supposé que la convention était tacite?

M. MACGREGOR: C'était une convention écrite, du moins en ce sens qu'il en fait mention dans le procès-verbal de la réunion des membres de la compagnie de cinéma où on a approuvé le paiement.

M. URIE: Il y a eu en fait échange d'un chèque de $3,000, car le prêteur a avancé $30,000 et l'emprunteur lui a remis $3,000, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: C'est juste, bien que le prêteur n'ait pas tout à fait remis à l'emprunteur $30,000. On a aussi déduit les frais juridiques et le reste. En fait, le prêteur a avancé environ $28,000 ou un peu plus, mais la cour a décidé, si vous vous en souvenez, qu'il importait peu que les $3,000 aient été déduits du montant nominal ou payés séparément par un chèque.

M. URIE: Mais ce montant était exigible en vertu du contrat antérieur et non en vertu de l'hypothèque.

M. MACGREGOR: C'est ce que la cour a décidé.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Avez-vous d'autres questions à poser de la semaine dernière.

M. URIE: Permettez-moi de vous poser la première question, monsieur MacGregor. J'ai pu relire le témoignage que vous avez rendu en 1956 aux audiences du Comité des banques et du commerce, antérieurement à la modification de la loi sur les petits prêts; vous avez alors soulevé plusieurs points intéressants. D'abord, vous avez prédit une diminution des profits des compagnies autorisées et des compagnies de petits prêts, beaucoup moins importante que ne le prévoyaient les compagnies elles-mêmes. Qu'est-il arrivé à ces profits à la suite des réductions dans les taux?

M. MACGREGOR: J'ai peut-être mal entendu, monsieur Urie. Si j'ai bien compris, les compagnies ont alors prétendu qu'elles s'acheminaient toutes vers la banqueroute.

M. URIE: C'est juste.

M. MACGREGOR: Je croyais qu'elles continueraient à retirer des prêts des bénéfices raisonnables.

M. URIE: C'est juste. Elles ont prétendu qu'elles s'acheminaient vers la banqueroute et vous leur avez répondu que leurs bénéfices diminueraient, mais qu'ils demeureraient très raisonnables.

M. MACGREGOR: C'est juste. Il est difficile de donner des profits un montant précis ou un pourcentage précis, car la nature des diverses maisons autorisées varient beaucoup. Certaines sont grosses, d'autres petites; certaines sont des filiales de compagnies américaines. Certaines ont des opérations commerciales diversifiées. Certaines font des prêts de plus de $1,500. Certaines s'occupent en plus de ventes sous condition.

Les impôts influent naturellement sur les profits et le revenu imposable de ces compagnies varie beaucoup.

La meilleure façon de répondre à votre question peut-être, c'est de comparer les bénéfices bruts à l'actif moyen. Les bénéfices bruts sont les bénéfices obtenus, préalablement au paiement des intérêts sur l'argent emprunté et de l'impôt sur le revenu. En d'autres mots, c'est la productivité naturelle des sommes d'argent placées dans la compagnie, qu'il s'agisse d'argent possédé en propre ou emprunté.

A propos des maisons de petits prêts, c'est-à-dire celles qui font des prêts de $1,500 ou moins, je fais remarquer en plus, avant de donner des chiffres, que la loi ne s'appliquait, avant 1957, qu'aux prêts de $500 ou moins; comme le plafond a été placé à $1,500 le premier jour de 1957, le champ d'action des compagnies de petits prêts s'est élargi considérablement.

Je parle maintenant des maisons de petits prêts en elles-mêmes. Dans les deux années précédant la mise en vigueur, en 1957, des amendements à la loi, c'est-à-dire en 1955 et 1956, le rapport des bénéfices bruts à la moyenne des soldes en cours était de 10.5 et 9.7 p. 100 respectivement. En 1962 (je n'ai pas le chiffre pour 1963), le rapport était de 9.6 p. 100.

Dans le cas des maisons autres que les maisons de petits prêts, c'est-à-dire dans le cas des maisons autorisées qui font des prêts plus élevés et qui s'occupent de ventes sous condition, le rapport était de 10.4 p. 100 en 1955 et en 1956, et de 10.7 en 1962.

En d'autres mots, la productivité naturelle des sommes d'argent placées dans la compagnie...

M. URIE: N'a pas changé.

M. MACGREGOR: ...n'a pas changé sensiblement. Naturellement, c'est parce que le chiffre d'affaires a augmenté considérablement depuis 1955.

M. URIE: C'est juste.

M. MACGREGOR: C'est pourquoi elles continuent à obtenir les mêmes bénéfices relatifs qu'en 1956.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Hales?

M. HALES: D'ailleurs, si le chiffre d'affaires de ces compagnies et les frais fixes qu'elles imposent n'avaient pas augmenté en même temps que le coût du fonctionnement, elles seraient dans une position plutôt précaire.

M. MACGREGOR: Oui, certaines auraient connu des jours plus difficiles.

M. MACDONALD: La nature même de la modification ne laissait-elle pas présager une augmentation des bénéfices, étant donné qu'on augmentait de $1,000 le montant permis?

M. MACGREGOR: Pas tout à fait, car notre loi n'empêche pas les maisons autorisées d'accorder des prêts dont le montant dépasse la limite fixée par la loi sur les petits prêts.

M. MACDONALD: Naturellement, ces chiffres étaient des totaux, comprenant les prêts touchés par les dispositions de la loi et les prêts plus élevés.

M. MACGREGOR: J'ai donné trois séries de chiffres: l'une sur les maisons de petits prêts seulement, la deuxième sur les maisons dont les prêts ne sont pas touchés par la loi, la dernière sur l'ensemble des maisons de prêts.

M. URIE: Comment déterminez-vous, dans le cas des compagnies qui exercent leur activité dans ces trois domaines, le coût à assigner à chacun, si tout passe par le même bureau?

M. MACGREGOR: Nous nous heurtons à ce problème de répartition des dépenses, monsieur Urie, dans le cas de plusieurs des compagnies placées sous notre surveillance. Naturellement, c'est une question de jugement et de point de vue; mais je puis vous assurer qu'un effort sérieux est fait, et nous insistons là-dessus, pour répartir équitablement les coûts.

Parmi les compagnies d'assurance, par exemple, plusieurs vendent de l'assurance-incendie et de l'assurance-accidents, plusieurs forment des groupements et le reste, et il est alors nécessaire d'analyser les dépenses du bureau commun et de les répartir entre les diverses compagnies. Cela se produit même dans le cas d'une seule compagnie d'assurance qui a constitué des fonds différents pour son assurance-accidents et son assurance-maladie et pour son assurance-vie et qui administre même séparément son assurance-vie participante et son assurance-vie non participante. Il nous faut procéder à une analyse très détaillée des coûts; ce sont des problèmes du même genre qui existent dans plusieurs bureaux et dans notre propre département, où nous devons distinguer, pour chaque compagnie, cette partie de nos dépenses totales qui est attribuable à la surveillance. Il nous faut, par conséquent, analyser nos propres dépenses avec soin pour distinguer entre le travail fait pour le gouvernement et le travail de surveillance.

M. URIE: Quand une compagnie placée sous votre surveillance, par exemple, attribue, à votre avis, une trop grosse partie de ses dépenses à sa section des petits prêts et cache ainsi des profits moins élevés, pouvez-vous lui recommander de répartir plus équitablement ses dépenses?

M. MACGREGOR: Je n'aime pas le mot «recommander», mais il est certain que nous en discutons à fond avec les intéressés; c'est ce que nous avons fait en de nombreuses occasions.

Il existe une formule, utilisée par de nombreuses compagnies, qui tient compte du nombre des nouveaux prêts, du nombre des prêts en vigueur, de la valeur des nouveaux prêts, de la valeur des prêts en vigueur et de plusieurs autres facteurs.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous pouvez passer d'une compagnie à l'autre pour établir une formule.

M. MACGREGOR: C'est pourquoi, entre autres raisons, nous croyons, monsieur le président, qu'il est souhaitable de disposer d'une statistique exacte.

Je vous assure sans hésiter, monsieur Urie, que la répartition de ces dépenses est, à mon avis...

M. URIE: Équitable.

M. MACGREGOR: ...équitable et raisonnable.

M. RYAN: Peut-on dire qu'il n'existe aucune compagnie qui s'en tienne aux petits prêts?

M. MACGREGOR: Il y en a, monsieur Ryan. Il existe une grande variété. Parfois les mêmes propriétaires ont plus d'une compagnie. Une compagnie, autorisée en vertu de la loi sur les petits prêts, s'en tiendra peut-être aux petits prêts, tandis qu'une compagnie distincte s'occupera parfois des prêts plus élevés. C'est le cas de la *Household Finance.*

M. RYAN: Existe-t-il une compagnie, sans filiale aucune, s'en tenant strictement aux petits prêts, que nous pourrions étudier comme l'exemple typique d'une compagnie de ce genre?

M. MACGREGOR: Je pourrais peut-être en trouver une. La *Household Finance Corporation of Canada,* une compagnie autorisée, s'en tient aux petits prêts, mais une compagnie-sœur, non autorisée, la *Household Finance Company Limited,* ne consent que des prêts plus élevés et n'a donc aucune relation officielle avec la première.

M. RYAN: Dans la plupart des cas, elles occupent les mêmes bureaux, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: Ah, oui.

M. URIE: A votre connaissance, monsieur MacGregor, y a-t-il des maisons autorisées qui demandent des taux inférieurs aux taux maximums permis par la loi?

M. MACGREGOR: Cela s'est déjà produit, monsieur Urie. Dans les années quarante, certaines ont réduit leurs taux à 1¾ et 1½ p. 100 par mois; nous avons alors proposé de réduire le taux maximum permis, mais notre proposition n'a cependant pas été acceptée. Il est très rare aujourd'hui qu'une maison de prêt impose des taux inférieurs au maximum permis. Une petite maison de prêt, *Service Finance,* demande des taux un peu moindres, comme ce fut presque toujours le cas.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous leur faites beaucoup de publicité ce matin!

M. MACGREGOR: Je parlerai tout simplement d'une petite maison de prêt. Je n'avais pas pensé à cet aspect de la question, monsieur le président.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je suis heureux de vous l'entendre dire, monsieur MacGregor. Puis-je vous poser une question? La Commission Porter a récemment recommandé au gouvernement d'augmenter le montant maximum prévu par la loi sur les petits prêts. Êtes-vous au courant de cette recommandation?

M. MACGREGOR: Oui.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Voulez-vous nous donner votre point de vue?

M. MACGREGOR: Cela m'est difficile, monsieur le président. Nul ne sait encore, je suppose, ce que le gouvernement en fera. La Commission Porter a recommandé de porter le maximum à $5,000...

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui.

M. MACGREGOR: ...et de fixer le taux minimum à 2 p. 100 par mois sur les premiers $300 d'un prêt et à 1 p. 100 par mois pour le reste.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): J'ai peut-être eu tort de vous poser cette question, car cela peut être embarrassant pour vous. Vous n'êtes pas tenu de répondre.

M. MacGregor: En guise de réponse, monsieur le président, je puis dire qu'un seul État américain, à ma connaissance, a un maximum aussi élevé. C'est la Californie, où ce maximum est en vigueur depuis de nombreuses années.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Et on n'est pas très satisfait de la situation, d'ailleurs.

M. MacGregor: En général, dans tous les autres États, le maximum est de beaucoup inférieur à $5,000.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous allons passer à autre chose.

M. Urie: Savez-vous s'il existe, parmi les compagnies qui financent les ventes et qui font des prêts de plus de $1,500, des compagnies qui imposent des taux identiques ou inférieurs à ceux que détermine la loi sur les petits prêts?

M. MacGregor: Il existe en ce domaine une grande diversité. Je connais les taux imposés par les maisons autorisées. Dans le cas des maisons non autorisées, il varient énormément. Pour les prêts plus élevés, certaines imposent un taux de 2 p. 100 par mois, d'autres, assez nombreuses, un taux d'environ 1½ p. 100 par mois.

M. Urie: Est-ce que certaines se conforment aux limites imposées par la loi sur les petits prêts, même si les prêts sont de plus de $1,500?

M. MacGregor: Non, je ne pourrais pas vous donner au pied levé le nom d'une seule maison de prêt autorisée qui traite de la même façon ses petits prêts et ses prêts d'un montant plus élevé, c'est-à-dire qui impose le même taux ½ p. 100 sur l'excédent de $1,500.

M. Urie: Possédez-vous autant de renseignements sur ces maisons qui font des prêts de plus de $1,500 que sur celles qui sont autorisées par votre département?

M. MacGregor: Non, monsieur Urie. Naturellement, toutes les maisons autorisées doivent nous fournir un état financier annuel, embrassant toutes leurs opérations. Nous procédons en plus à une inspection à chaque année.

M. Urie: Un état financier fouillé?

M. MacGregor: Oui, très fouillé, mais nous n'avons aucun rapport officiel avec les maisons de prêts non munies d'un permis.

M. Hales: Les banques font-elles partie de cette catégorie Vous font-elles parvenir un relevé des petits prêts personnels qu'elles accordent?

M. MacGregor: Non, monsieur Hales. Les banques ne sont pas touchées par la loi et nous n'avons aucun rapport officiel avec elles non plus. Cependant je dois dire qu'elles ont fait preuve d'une grande coopération toutes les fois que nous avons voulu connaître leurs taux ou obtenir des exemplaires de leurs prospectus ou de leurs documents.

M. Irvine: Si je comprends bien, les maisons autorisées en vertu de la loi sur les petits prêts peuvent faire des prêts d'au plus $1,500, n'est-ce pas? Elles ont un permis à cette fin?

M. MacGregor: Elles peuvent faire des prêts de n'importe quel montant, mais seuls les prêts de moins de $1,500 sont touchés par la loi.

M. Irvine: Sont touchés par la loi. Jusqu'où peuvent-elles aller au-dessus de $1,500?

M. MacGregor: Jusqu'où elles veulent.

M. Irvine: Jusqu'où elles veulent, mais une maison de ce genre...

M. MacGregor: Elles n'accordent pas en fait de prêts très elevés, parce que, comme je l'ai mentionné à la dernière séance, rares sont ces maisons qui sont autorisées à faire des prêts sur biens réels. Pour ces prêts plus élevés, le prêteur exige habituellement des garanties solides.

M. IRVINE: A ce propos, cette maison détenant un permis en vertu de la loi sur les petits prêts ne serait pas autorisée à traiter avec des maisons qui revendent des propriétés ou des biens meubles, tels des appareils ménagers et le reste.

M. MACGREGOR: Oui, elles le pourraient.

M. IRVINE: Oui?

M. MACGREGOR: Oui, les maisons détentrices d'un permis peuvent en général non seulement faire des prêts en espèces mais aussi s'occuper de ventes sous condition. Plusieurs le font; pas toutes bien sûr, mais plusieurs.

M. URIE: D'après la définition du coût donnée par la loi, monsieur MacGregor, il ne semble pas y être du tout question des primes d'assurance-vie. Plusieurs de ces prêts comportent une assurance-vie. Le prêteur retire-t-il un profit de la prime payée pour l'assurance-vie?

M. MACGREGOR: Cette question a fait l'objet de nombreuses discussions à l'époque où la loi a été modifiée, en 1956. Il est certainement très raisonnable et souvent très souhaitable d'adjoindre à la convention de prêt une assurance-vie; ainsi, en cas de décès, l'assurance rembourse automatiquement le solde.

A l'époque où la loi a été modifiée, en 1956, les maisons de prêt semblaient très disposées à adjoindre aux conventions de prêt une assurance-vie. Antérieurement, seulement trois ou quatre, peut-être cinq, maisons de prêts, je pense, le faisaient et ce, à leurs propres frais.

Dans le projet de loi présenté en 1956, la définition du coût mentionnait spécifiquement les frais d'assurance-vie; par conséquent, si le bill avait été adopté dans sa forme initiale, il aurait fallu que les maisons de prêts fournissant une assurance-vie en incluent le coût dans le coût maximum autorisé par la loi.

Certaines maisons de prêt se sont fortement opposées à cette clause qui a finalement été supprimée. C'est pourquoi nous ne savons pas trop à quoi nous en tenir au sujet de l'assurance-vie, car il n'en est pas encore question dans la définition du coût.

Nous en avons longuement discuté alors avec les dirigeants des maisons de prêt, avec leurs avocats et avec les représentants du ministère de la Justice. Si une maison de prêt offre ce service au moyen d'une assurance-vie collective, non obligatoire, et si l'emprunteur est tout à fait libre de se prévaloir de cette assurance, tout à fait libre, les représentants du ministère de la Justice ont laissé entendre qu'il est tout à fait normal, à leur avis, que le prêteur impose des frais supplémentaires, destinés spécifiquement à cette fin.

Après de longues discussions, le département a fait parvenir aux maisons de prêt autorisées un très long mémoire sur le sujet. Même si le mémoire ne mentionne pas les frais maximums qu'il est permis d'imposer aux fins d'assurance-vie, il a été bien entendu et convenu que la prime imposée par les maisons de prêt ne dépasserait pas 50c. par année pour chaque $100 du montant initial du prêt. Elles s'en sont tenues à cette prime, très raisonnable, et je dois dire que les primes imposées à des fins identiques aux États-Unis sont souvent beaucoup plus élevées.

M. URIE: En d'autres mots, pour un prêt du montant maximum la prime serait de $7.50, n'est-ce pas? La prime maximum?

M. MACGREGOR: Pour un prêt de $1,500 s'étendant sur une période de douze mois. Pour une période plus longue, les primes sont proportionnelles. Je dois dire que les maisons de prêt se sont conformées aux règles que nous avons établies à ce sujet; maintenant, la plupart offrent une telle assurance. Je pourrais vous remettre un exemplaire de notre mémoire, mais je ne crois pas qu'il se rapporte à votre travail.

M. HALES: Naturellement, monsieur MacGregor, la maison de prêt ne retire aucun profit de cette prime, car c'est la compagnie d'assurance-vie qui la perçoit, je crois.

M. MACGREGOR: Il existe diverses façons d'augmenter ses bénéfices. Théoriquement, la maison de prêt pourrait imposer des frais beaucoup plus élevés que la prime qu'elle paie à la compagnie d'assurance. C'est le moyen le plus simple d'augmenter ses profits sur un prêt. Mais naturellement l'une des règles que nous avons établies stipule que la maison de prêt ne peut imposer des frais plus élevés que la prime qu'elle paie à la compagnie d'assurance.

M. URIE: C'est tout simplement un service que l'on rend à l'emprunteur.

M. MACGREGOR: C'est juste.

M. URIE: Un très grand service, je pense.

M. MACGREGOR: Un très grand service. Nous avons obtenu de bons résultats. En même temps, cette assurance rend indirectement service à la maison de prêt, pas nécessairement sous forme de profits monnayables; il est beaucoup plus agréable, au décès d'un emprunteur... Je me suis mal exprimé...

Des VOIX: Oh! Oh!

M. MACGREGOR: ...de recevoir le solde de la compagnie d'assurance et de ne pas être obligé de tenter de se faire rembourser par la veuve éplorée.

M. URIE: Une maison de prêt doit-elle traiter avec une compagnie d'assurance ou peut-elle s'assurer elle-même et continuer à imposer des frais supplémnetaires?

M. MACGREGOR: Elle serait malavisée de s'assurer elle-même. Elles font toutes appel à une compagnie d'assurance-vie enregistrée.

Le sénateur THORVALDSON: Elles enfreindraient la loi en tentant d'agir comme assureurs, car, comme vous le savez, il est interdit à un individu de se lancer dans l'assurance-vie au Canada avant d'avoir obtenu la constitution d'une corporation, conformément à la loi.

M. MACGREGOR: C'est juste.

M. IRVINE: Ce ne serait pas très profitable, de toute façon, car il faudrait que la compagnie soit très importante pour qu'elle puisse, d'un point de vue acturiel, se lancer dans ce commerce.

M. MACGREGOR: C'est juste. Naturellement, avant 1956, des maisons de prêt annulaient dans certains cas le solde du prêt plutôt que de tenter de le recouvrer. Jusqu'où doit aller la maison de prêt sous ce rapport? Doit-elle annuler le solde seulement en cas de décès, alors qu'elle ne pourra probablement pas recouvrer de toute façon, ni appliquer cette façon de procéder à d'autres cas moins graves ni même aller jusqu'à annuler le solde dans tous les cas? C'est une question de mesure. Il existe encore quelques rares maisons de prêt qui paient elles-mêmes les primes d'assurance.

Le sénateur THORVALDSON: Monsieur le président, je crois avoir raison de dire que cela est impossible, car le contrat pourrait stipuler que, si vous payez un supplément de $5 et si vous mourez pendant la durée du contrat, votre succession n'a rien à payer; ce ne serait pas une assurance, au sens des lois sur l'assurance.

M. MACGREGOR: Je me préoccuperais de cela si la maison de prêt imposait des frais déterminés en promettant ou garantissant en retour d'annuler le solde. Je serais porté à dire qu'elle fait de l'assurance.

Le sénateur THORVALDSON: Il doit y avoir un droit jurisprudentiel relativement à cette question.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Mandziuk?

M. MANDZIUK: Monsieur MacGregor, les caisses populaires ou coopératives de crédit jouent en même temps le rôle de prêteur et d'assureur, car elles assurent les prêts sans frais supplémentaires. Je le sais par expérience. Les considérez-vous comme des maisons de prêts, quand vous dites . . .

M. MACGREGOR: Les caisses populaires n'ont pas de permis, monsieur Mandziuk, car aucune n'impose un intérêt de plus de 1 p. 100 par mois sur le solde et un permis n'est pas nécessaire.

M. MANDZIUK: Vous vous en tenez aux maisons de prêt ayant un permis.

M. MACGREGOR: C'est cela.

M. MACDONALD: Une dernière question: la plupart des grosses compagnies de petits prêts ont une compagnie apparentée qui s'occupe d'assurances, n'est-ce pas?

M. MACGREGOR: Quelques-unes seulement, monsieur Macdonald. Il y en a, mais une autre règle sur laquelle nous insistons stipule qu'une maison de prêt autorisée qui offre à l'emprunteur de l'assurance sur ses petits prêts ne peut confier cette assurance à une compagnie d'assurance dans laquelle la maison de prêt ou l'un de ses actionnaires a des intérêts. En d'autres mots, elles ne peuvent augmenter leurs profits en confiant les assurances à une compagnie apparentée.

Les grosses maisons de prêt que sont *Household* et *Beneficial* n'ont aucune compagnie d'assurance et elles confient leurs assurances à des compagnies d'assurance-vie reconnues.

M. IRVINE: Monsieur le président, vous avez dit (le sujet ne m'est pas familier) que les caisses populaires ou coopératives de crédit imposent un intérêt de 1 p. 100 par mois.

M. MACGREGOR: J'ai dit que c'était le maximum.

M. IRVINE: Est-il calculé sur le solde chaque mois?

M. MACGREGOR: Oui. Certaines exigent un intérêt beaucoup moindre.

Le sénateur VAILLANCOURT: La caisse populaire demande un intérêt inférieur à 1 p. 100.

M. IRVINE: Le président a déclaré qu'il ne voulait pas aborder une certaine question et c'est son droit, mais certaines de ces sociétés financières ont des services qui fonctionnent comme des compagnies de financement et qui acceptent des contrats de vente concernant des automobiles, des appareils ménagers et d'autres articles de ce genre. Habituellement elles prélèvent une retenue ou quelque chose du genre qu'elles portent au compte du concessionnaire qui leur a transmis le contrat de vente conditionnelle. Cela peut parfois aller jusqu'à 10 ou 15 p. 100 des frais prévus par le contrat. Croyez-vous que cela est juste pour le consommateur ou est-ce que je vous mets dans une position embarrassante?

M. MACGREGOR: Pas nécessairement, monsieur. Si j'hésite à vous répondre, c'est qu'officiellement les affaires de ce genre ne nous concernent aucunement. Néanmoins, on sait que souvent le concessionnaire qui transmet le contrat à la société financière partage les frais de financement, ce qui naturellement constitue un problème dans ce domaine.

La concurrence est telle que les concessionnaires peuvent insister, et avec force parfois, auprès de la compagnie de financement pour qu'elle augmente sa part.

M. IRVINE: Est-ce que cela dépasse les bornes de notre mandat?

M. MACGREGOR: Je ne crois pas. Il serait préférable de laisser les compagnies de financement donner leurs points de vue et expliquer leur façon de procéder.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Elles viendront peut-être plus tard. D'autres questions?

M. URIE: Même s'il se présente des difficultés dans votre champ d'action sur l'interprétation de la constitution, en pratique étudiez-vous de temps à autre la publicité des maisons autorisées, la nature des contrats qu'elles font signer aux emprunteurs, et le reste?

M. MACGREGOR: Dans le cas des compagnie de petits prêts, oui. Dès qu'une maison de prêt obtient son permis, elle nous soumet les épreuves des textes publicitaires envisagés et des exemplaires des formules de contrat. De fait, les maisons de prêt autorisées sont en général désireuses de les faire examiner et de connaître nos commentaires.

M. URIE: Les y obligez-vous?

M. MACGREGOR: La loi n'en fait pas mention, mais en pratique nous procédons ainsi.

M. URIE: Des compagnies s'y sont-elles déjà opposées?

M. MACGREGOR: Pas à ma connaissance. Elles ont fait preuve de co-opération dans leur publicité. Je dois dire que nous avons tenté d'empêcher l'emploi de superlatifs et de prévenir toutes les pratiques injustifiables.

M. URIE: Recevez-vous des plaintes d'emprunteurs, d'institutions, et le reste, au sujet de messages publicitaires trompeurs ou mensongers?

M. MACGREGOR: Pas au sujet des messages publicitaires, monsieur Urie. La plupart des plaintes qui nous parviennent ne concernent pas les petits prêts touchés par la loi, ni même les prêts plus importants, mais plutôt les contrats de vente conditionnelle. Cela se produit habituellement quand un acheteur veut rembourser le montant du contrat avant l'échéance ou payer le solde. Peut-être qu'il veut trouver des fonds ailleurs ou qu'il dispose d'argent comptant et qu'il ne croit pas en avoir pour son argent. Ce sont les plaintes les plus communes, et pourtant c'est quelque chose qui ne nous concerne pas.

M. URIE: Sont-elles nombreuses?

M. MACGREGOR: Non, pas tellement, mais elles sont beaucoup plus nombreuses que toutes les plaintes que nous recevons au sujet de petit prêts. En fait, il est très rare que nous recevions des plaintes sur les petits prêts touchés par la loi.

M. HALES: Recevez-vous des plaintes au sujet de messages publicitaires soufflés faits au nom de compagnies qui ne tombent pas sous votre juridiction? Elles vous les font parvenir, mais...

M. MACGREGOR: Je ne me souviens d'aucune plainte de ce genre. C'est le domaine de M. Urquhart, qui m'accompagne.

M. URQUHART: Cela est très rare.

M. MACGREGOR: Je dirais qu'ordinairement les plaintes concernent les conventions de vente conditionnelle dont le montant est remboursé avant échéance.

M. URIE: Recevez-vous des plaintes au sujet des frais imposés à l'égard des conventions de vente conditionnelle?

M. MACGREGOR: Non, je ne crois pas que nous ayons reçu de plaintes au sujet des frais imposés à l'origine. Elles concernent plutôt le crédit.

M. URIE: Avez-vous déjà reçu des plaintes, parce que le montant des frais était donné en dollars plutôt qu'en pourcentage?

M. MACGREGOR: Je ne me souviens d'aucune.

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Y a-t-il d'autres questions, messieurs? M. MacGregor a soulevé devant nous des questions qui sont pour nous d'un intérêt vital.

A la prochaine séance, nous accueillerons M. Bouey, directeur du département des recherches à la Banque du Canada. Vous avez un exemplaire de son mémoire; il ne le lira pas, mais le parcourra à sa façon. Je vous encourage à

le lire, si cela est possible, car il est très intéressant et contient beaucoup de renseignements.

Le sénateur THORVALDSON: En a-t-on fait la distribution, monsieur le président?

Le CO-PRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, jeudi. Vous le trouverez dans vos dossiers.

Nous ajournerons jusqu'à mardi prochain à la même heure.

Le Comité s'ajourne.

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964

DÉLIBÉRATIONS

DU

COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 3

---

SÉANCE DU MARDI 16 JUIN 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll
et
M. J. J. Greene, député

---

TÉMOIN:

M. Gérald K. Bouey, chef, département des études, Banque du Canada.

---

APPENDICE

A—Mémoire de la Banque du Canada

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964
20701—1

## COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12. |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Drouin | Matte |
| Cashin | Greene | McCutcheon |
| Chrétien | Grégoire | Nasserden |
| Clancy | Hales | Orlikow |
| Coates | Jewett (M[lle]) | Pennell |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Deachman | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux de la Chambre des communes* en date du lundi 9 mars 1964.

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu,—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine.

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
Léon-J. Raymond.

## ORDRE DE RENVOI
(SÉNAT)

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux du Sénat* en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat au Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNeill.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux de la Chambre des communes* du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux de la Chambre des communes* du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du Comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, qui se lit comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Le Comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

Le tout respectueusement soumis.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,
L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Le Comité recommande:

1. Que sept de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre,

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Le sujet des bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

*Sénat*

Le MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 16 juin 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*coprésidents*), Gershaw, Irvine, Robertson (*Kenora-Rainy-River*) et Stambaugh.

*De la Chambre des communes:* MM. Greene (*coprésident*), Bell, Chrétien, Clancy, Hales, Macdonald, Mandziuk, Nasserden, Ryan et Scott—(15).

*Aussi présent:* M. Jacques L'Heureux, comptable agréé.

Sur la proposition de M. Macdonald, il est décidé d'imprimer comme appendice A aux délibérations le mémoire présenté par la Banque du Canada.

Le témoin suivant est entendu:

M. Gérald K. Bouey, chef du département des études à la Banque du Canada.

A midi et cinq minutes, le Comité s'ajourne jusqu'à 10 heure du matin le mardi 23 juin 1964.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité.*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 16 juin 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Honorables messieurs, nous avons comme témoin ce matin M. G. K. Bouey, chef du département des études à la Banque du Canada. Il a préparé un rapport sur le crédit au consommateur qu'il doit nous présenter à l'instant.

Quelqu'un pourrait-il maintenant proposer que ce rapport de M. Bouey soit inséré dans les délibérations du Comité? Vous avez tous un exemplaire de cet exposé, je crois.

Il est dûment proposé que le rapport préparé par M. G. K. Bouey sur le crédit au consommateur et qui est daté du 9 juin 1964 fasse partie du compte rendu des présentes délibérations du Comité.

Les honorables sénateurs et les députés présents donnent leur assentiment (*voir appendice «A»*).

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Le sénateur Croll qui préside conjointement avec moi a proposé un ordre du jour pour les prochaines séances du Comité que je dois, je pense, porter à l'attention des honorables membres. En voici la teneur:

Il est proposé que soit entendue le 23 juin la déposition de l'*Ontario Credit Union League.*

Il est proposé que le 30 juin le Comité soit autorisé à tenir un débat à huis clos dont une partie devrait, à mon avis, porter sur les questions d'ordre constitutionnel dont nous avons été informés ainsi que sur la portée générale des audiences du Comité au sujet desquelles il faudrait tenir compte des restrictions qui nous sont apportées et de la latitude qui nous est accordée à la lumière des limites constitutionnelles dont nous avons entendu parler.

Il est proposé que le 7 juillet soit convoquée la Fédération canadienne des agriculteurs, que le 14 juillet soit entendu le témoignage de l'Association nationale des coopératives de crédit, que le 20 juillet la déposition de l'Association des marchands détaillants du Canada soit présentée.

Voilà l'ordre du jour proposé pour le prochain mois. Avez-vous quelques remarques à faire, quelques critiques à formuler ou quelques conseils à donner à ce sujet?

M. HALES: Monsieur le président, je suppose que l'on a porté ce programme à la connaissance du comité directeur et que celui-ci l'approuve.

Le COPRÉSIDENT (*M. Croll*): Nous lui avons remis au début une liste des personnes qui ont demandé à témoigner et lui avons soumis ces dates. Vous remarquerez qu'elles ne dépassent pas le 21 juillet. Il semble que ce soit là la limite. A mon avis, nous ne serons pas ici après cette date.

M. HALES: J'espère que vous avez raison, monsieur le président.

Le COPRÉSIDENT (*M. Croll*): D'autres personnes nous demandent de témoigner, mais nous nous en tenons pour l'instant à ce programme. Nous verrons ensuite quand il conviendrait de convoquer les autres.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je vais maintenant appeler M. Bouey, notre témoin aujourd'hui.

M. Urie, notre avocat, n'est pas ici pour cause de maladie et j'aimerais savoir, monsieur Bouey, de quelle manière vous vous proposez de faire votre déposition.

**M. G. K. Bouey (chef du Département des études à la Banque du Canada):** J'ai pensé, monsieur le président, que je ne ferais qu'aborder les faits saillants de mon mémoire.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je crois que cette idée est bonne. Si les honorables membres l'approuvent, vous pouvez commencer.

M. BOUEY: Monsieur le président, honorables sénateurs, messieurs les députés, dans le rapport qui vous a été distribué j'ai essayé de réunir ensemble une bonne partie des renseignements qu'il est facile d'obtenir sur le crédit à la consommation; ils pourraient peut-être vous servir à ce stade passablement préliminaire de votre enquête. Rien de ce que j'ai à dire n'est vraiment nouveau. En réalité, j'ai réuni des renseignements qu'on peut se procurer à diverses sources. En plus de fournir des renseignements statistiques sur le crédit à la conommation, ce rapport donne l'augmentation enregistrée dans ce domaine au cours des quelque vingt-cinq dernières années et donne des détails sur les frais et les mesures de réglementation du crédit au consommateur.

Si j'ai été invité à présenter cet exposé, c'est parce que, comme tout le monde le sait, la Banque du Canada a besoin de ce genre d'informations pour pouvoir s'acquitter d'une de ses tâches, qui est de fournir des renseignements sur la situation générale du crédit. De fait, certains détails statistiques sont publiés dans le *Statistical Summary* que la Banque du Canada fait paraître tous les mois. Toutefois, celle-ci n'assume aucune responsabilité ou ne détient aucun pouvoir se rapportant directement au crédit à la consommation. Une grande partie des informations contenues dans mon exposé provient du rapport qu'a publié récemment la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, des mémoires adressés par les institutions financières à cette commission et, naturellement, des données statistiques que recueille et publie le Bureau fédéral de la statistique.

Dans cet exposé, je commence par tenter de définir en les termes suivants le crédit à la consommation:

On pourrait dire qu'en principe le crédit à la consommation est un crédit accordé aux particuliers, en vue de leur permettre de financer les dépenses qu'ils font pour l'acquisition de marchandises et de services de consommation. Le crédit fourni aux entreprises commerciales, par exemple le crédit servant à financer l'accumulation de stocks ou les dépenses portant sur des immeubles ou du matériel, ne serait donc pas visé par cette définition. Les dépenses que font les particuliers au compte de l'habitation sont aussi considérées en général comme une sorte d'investissement de capitaux et non comme des dépenses de consommation. L'emprunt contracté pour le financement des maisons ne tombe donc pas dans cette catégorie. Finalement, le crédit utilisé pour acheter des valeurs financières comme des obligations et des actions ne représenterait pas un crédit à la consommation aux termes de cette définition.

Je passe maintenant à certains problèmes qui se posent lorsqu'il s'agit d'évaluer le crédit à la consommation.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, nous autorisez-vous à demander des questions au sujet des articles et des alinéas du rapport de M. Bouey au fur et à mesure que celui-ci en donnera lecture?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, vous le pouvez au moment où vous venez d'en entendre la lecture. Cela pourrait tre intéressant.

M. MANDZIUK: M. Bouey dit que le crédit à la consommation est un crédit que l'on accorde pour des articles que consomme l'emprunteur. Votre définition se limite-t-elle à eux?

M. BOUEY: Oui.

M. MANDZIUK: De sorte que le financement d'une automobile ne serait pas dans cette catégorie?

M. BOUEY: Oui, il le serait. Nous considérons l'automobile comme un bien de consommation.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, allons-nous inviter les diverses compagnies spécialisées dans le financement des voitures automobiles, compagnies telles que l'*Industrial Acceptance*, la *General Motors Acceptance Corporation*, la *Ford Motor Credit Company*? Si cela nous était possible, monsieur le président, je suggérerais qu'on leur demande de se présenter au Comité. Je crois que beaucoup d'entre nous s'intéressent à leur mode de fonctionnement.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Mandziuk, le Conseil fédéré des compagnies canadiennes de financement des ventes, qui est la fédération de toutes ces compagnies, a demandé qu'on lui fournisse l'occasion d'être entendu; du moins, c'est ce qu'on m'a affirmé hier. Cet organisme veut être entendu, mais il n'y a pas de place à l'ordre du jour avant le début du mois d'août.

Monsieur Bouey, vous souvenez-vous de la question de M. Mandziuk dans laquelle il affirmait que le crédit accordé au consommateur est le crédit accordé pour l'achat de biens que les gens consomment, et vous étiez d'accord. Puis il vous a demandé si les automobiles étaient comprises dans les biens de consommation, et il me parut que nous nous éloignions du sujet.

M. MANDZIUK: Je sais qu'il doit y avoir une ligne de démarcation quelque part.

M. BOUEY: C'est une distinction arbitraire aux fins de la statistique. L'automobile, le meuble et ainsi de suite sont considérés comme des biens de consommation.

M. MANDZIUK: Mais les investissements ne le sont pas?

M. BOUEY: Non; les investissements ne le sont pas.

Le sénateur STAMBAUGH: Le meuble et autres choses semblables sont considérés comme des biens de consommation?

M. BOUEY: Oui, sinon il ne resterait plus que les denrées qui durent très peu longtemps comme les aliments.

Le COPRÉSIDENT CONJOINT (*M. Greene*): A la vérification des personnes invitées, il ne semble pas que des représentants des sociétés de financement des automobiles aient été invités.

M. MANDZIUK: C'est la raison pour laquelle j'en ai fait la suggestion, monsieur le président.

M. MACDONALD: Monsieur le président, je pense que le Conseil fédéré des compagnies canadiennes de financement des ventes se compose des principales compagnies de financement. Je ne vois pas pour quelle raison une compagnie viendrait ici nous expliquer ces méthodes alors que les compagnies se présentent en tant que groupe.

M. MANDZIUK: Mais toutes les compagnies de financement ne sont pas membres de la Fédération.

M. MACDONALD: Environ 75 p. 100 le sont.

M. MANDZIUK: Je doute que les filiales de la *General Motors* ou de la *Ford* appartiennent à cette fédération.

M. MACDONALD: Je suis assez sûr que la *General Motors Acceptance Corporation* est membre de cette fédération. Toutefois, nous le saurons lorsqu'elle viendra.

Le COPRÉSIDENT CONJOINT (*M. Greene*): Est-ce que cette fédération ne groupe que les compagnies prêteuses, ou groupe-t-elle l'industrie automobile?

M. MACDONALD: Les compagnies *Beneficial, Household* et autres en sont membres.

Une VOIX: Les réponses à ces questions se trouvent dans ce mémoire.

M. SCOTT: Monsieur le président, j'ai l'impression que plusieurs des abus dont souffre le commerce du financement des automobiles sont causés par des personnes qui ne font pas partie de l'association. Je ne sais pas présentement comment nous pourrions nous y prendre, mais je pense que nous devrions demander à ces personnes de venir ici.

Le COPRÉSIDENT CONJOINT (*M. Greene*): Je me demande s'il ne serait pas utile que notre personnel dresse la liste des compagnies membres de la Fédération des compagnies de financement et des plus importantes compagnies qui n'en sont pas membres.

M. MANDZIUK: J'approuve cette suggestion, monsieur le président.

M. BOUEY: Monsieur le président, après avoir donné une définition de ce qu'est le crédit au consommateur, je me suis penché sur quelques-uns des problèmes qui se posent lorsqu'on cherche à calculer, au moyen de la statistique, le crédit au consommateur. Le consommateur a plusieurs moyens de se procurer des fonds et a plusieurs sortes de dépenses. Il obtient des fonds provenant de son revenu courant, en vendant des titres qu'il possède ou en faisant un emprunt. D'un autre côté, il dépense de l'argent à des biens de consommation, dont certains sont durables comme l'automobile, le réfrigérateur ou l'ameublement; il achète des maisons et il peut acquérir des titres comme des obligations ou des actions.

Ainsi lorsque nous essayons de montrer la quantité des dépenses financées par le crédit au consommateur, vous verrez qu'il se trouve un élément d'arbitraire dans la conciliation des sources de crédit et des dépenses, et dans l'exposé j'ai attiré l'attention sur certains problèmes qui se sont posés. Par exemple, les prêts hypothécaires sont considérés comme devant financer les dépenses que l'entretien d'une maison occasionne, mais ils peuvent être aussi utilisés pour financer d'autres sortes de dépenses.

Il est possible aux gens d'obtenir un prêt hypothécaire plus élevé qu'ils l'auraient obtenu normalement s'ils ne désiraient pas acheter aussi des biens de consommation. Ou encore, ils peuvent financer à nouveau des maisons afin de financer la consommation de biens de consommation. En pratique nous jugeons nécessaire de considérer le prêt hypothécaire comme moyen d'assurer les frais de premier établissement. Il n'est pas toujours facile de déterminer en quoi consistent les dépenses du consommateur et celles des commerces, particulièrement lorsque certains ont leur propre petit commerce. Le crédit utilisé aux fins du financement des voitures automobiles est considéré comme un crédit au consommateur, même si nous savons que dans certains cas l'automobile sera utilisée à des fins commerciales. Certaines formes de crédit n'apparaissent pas parce qu'on ne peut trouver les renseignements nécessaires à cette fin. Les renseignements concernant le crédit accordé au moyen des cartes de crédit ne peuvent être obtenus. Aucune statistique n'a été relevée sur ce qu'on est convenu d'appeler le crédit que les médecins, les avocats et les prêteurs sur gages accordent et sur le crédit accordé par des parents et des amis.

Une des conséquences de la difficulté à déterminer avec précision quel montant de crédit devrait être considéré comme un crédit au consommateur, est

que la Banque du Canada ne publie aucun grand total, intitulé: «Total du crédit aux consommateurs». Toutefois, en dépit des problèmes que j'ai soulignés, je pense que l'ensemble des renseignements publiés par la Banque et par le Bureau fédéral de la statistique est assez complet pour fournir des indications sur la tendance du crédit au consommateur. C'est à cette tendance que nous sommes portés à nous intéresser le plus.

Monsieur le président, je ferai une brève étude des diverses sortes de crédit au consommateur, me référant aux renseignements publiés par la Banque du Canada dans son sommaire statistique mensuel.

A la page 4 de l'exposé, le tableau indique le montant des comptes non réglés à la fin de l'an dernier. Au haut de la liste, se trouvent les sociétés de financement des ventes à tempérament, souvent appelées sociétés de financement des ventes, qui montrent que le montant des comptes non réglés à cette époque était de 873 millions de dollars. J'ai inclus à la même page une brève description du commerce des sociétés de financement des ventes à tempérament en provenance du rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. Il serait peut-être préférable que je donne la lecture de cet extrait.

Cet extrait est tiré du rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 230:

> Les compagnies de financement diffèrent des autres institutions financières, y compris les compagnies de petits prêts, en ce qu'elles ne prêtent pas fréquemment de façon directe aux acheteurs des biens obtenus à crédit. Au lieu de s'adresser à une institution afin d'obtenir un prêt en argent comptant pour faire ses achats ou payer ses factures, l'emprunteur qui a recours à ce mode de financement traite rarement avec la société prêteuse et ne touche pas son crédit en espèces. Le crédit est accordé au moment même de la vente par le marchand d'automobiles ou d'autres marchandises dans la transaction unique qu'il conclut avec son acheteur sous forme d'un contrat de vente conditionnelle ou de vente à paiement différé. Le marchand vend ensuite ce contrat à une compagnie de financement qui percevra les paiements prévus, de sorte que c'est en fait cette société qui accorde du crédit à son client. Du point de vue du client, le résultat est le même que s'il avait obtenu du crédit d'autre façon; il a fait son achat et il va le payer au cours des mois qui suivent, mais les modalités de la transaction sont entièrement différentes.

En d'autres mots, monsieur le président, le client ne touche jamais à l'argent.

M. CLANCY: Vous dites que le marchand vend ce billet à une compagnie de financement. Supposons que les deux s'attendent à faire un profit. J'aimerais savoir quel est le profit réalisé sur la vente de ce billet? Cette opération ne ressemble-t-elle pas à celle qui consiste à faire l'escompte d'un billet à la banque?

M. BOUEY: Je crains ne pouvoir vous répondre.

M. CLANCY: En somme, c'est le consommateur qui est pris par la transaction.

M. BOUEY: Monsieur le président, j'indique plus loin à combien s'élèvent les frais exigés du consommateur, mais je ne peux vous dire quelle est la répartition entre la compagnie et le marchand. Toutefois, je pense que cette question devrait être posée aux compagnies de financement elles-mêmes.

M. HALES: Une autre question seulement, monsieur le président. Elle n'est peut-être pas pertinente présentement, mais elle peut le devenir plus tard au cours de la discussion. Un marchand vend son billet ou son contrat à une compagnie de financement, et supposons que le consommateur s'aperçoit que l'automobile qu'il a achetée n'est pas ce qu'elle était supposée être; il s'aperçoit qu'il a acheté un «clou». Il ne peut avoir recours au marchand, puisque le marchand

perd toute responsabilité sur l'automobile du moment qu'il a vendu le billet ou le contrat à une compagnie de financement. C'est pourquoi l'acheteur de l'automobile ne peut se plaindre auprès du marchand pour lui avoir vendu une voiture qui n'était pas en bon état. Du moins c'est ainsi que je vois la chose.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, peut-être nous éloignons-nous du sujet, mais le marchand est un endosseur et, si l'acheteur venait à ne pas respecter son contrat, c'est-à-dire à ne pas faire ses paiements, la compagnie de financement détient les deux, c'est-à-dire à la fois celui qui a acheté l'automobile et le marchand qui la lui a vendue. Le marchand est l'endosseur de cet accord de vente conditionnelle pour le solde dû.

M. HALES: Oui, mais ne doit pas dédommager de la vente lorsque l'automobile vendue n'était pas en bonne condition.

M. MANDZIUK: Le fabricant donne une garantie.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je me demande s'il ne serait pas préférable de faire cette étude avec les compagnies d'automobiles elles-mêmes. Auriez-vous l'obligeance de poursuivre, monsieur Bouey?

M. BOUEY: Je reviens au tableau illustrant le crédit au consommateur, à la page 4. Je pense que vous avez déjà examiné la question des compagnies de petits prêts avec le surintendant des assurances. Toutefois, à la fin de l'an dernier, le montant global du crédit à recouvrer s'élevait à 753 millions sous forme de prêts en espèces et 55 millions sous forme de financement de ventes à tempérament. Comme vous le constaterez, ces compagnies de petits prêts accordent surtout des prêts en espèces.

Le crédit accordé par les grands magasins s'élevait à 456 millions. Il nous est impossible de voir comment se répartit ce montant entre le crédit remboursable en plusieurs versements et le crédit remboursable en un seul versement. Il y avait un temps où cela était possible, mais maintenant plusieurs grands magasins offrent un accréditif automatiquement renouvelable ou un crédit à toute fin qui réserve au client la possibilité de rembourser à la fin du mois, dans ce cas c'est la même chose qu'un crédit remboursable en un seul versement, ou la possibilité de prendre plus de temps pour rembourser.

Dans le cas des autres magasins de vente au détail, il demeure possible de mettre d'un côté le montant du crédit remboursable en un seul versement et de l'autre le montant du crédit remboursable en plusieurs versements qui est une sorte d'accord de vente conditionnelle, ou autres systèmes de paiements en plusieurs versements. A la fin de l'année le montant global à payer s'élevait à 632 millions.

Telle est la situation concernant le crédit accordé aux consommateurs par les compagnies de financement et les détaillants.

Il y a au bas du tableau une note relative aux cartes de crédit des compagnies pétrolières. Le montant global des comptes non réglés s'élevait à 54 millions.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Comment faites-vous pour établir la distinction entre le crédit remboursable en plusieurs versements des compagnies de petits prêts et les prêts en espèces? Quelle est cette distinction?

M. BOUEY: Dans le cas des prêts en espèces, l'argent est livré au consommateur qui se procure ce qu'il voulait acheter. Dans le cas d'un crédit remboursable en plusieurs versements,—ce qui est la même chose que l'entente de vente conditionnelle à laquelle les compagnies de financement ont recours; certaines compagnies font le commerce des deux,—l'argent n'est pas livré au consommateur.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Afin d'éviter toute confusion, diriez-vous qu'au sujet du financement des automobiles et du crédit au consommateur accordé par les banques, aucun des renseignements ne figure au tableau de la page 4?

M. BOUEY: Dans le cas des sociétés de financement des ventes à tempérament, la grande partie des comptes non réglés a trait au financement des automobiles. Des comptes non réglés de biens de consommation, dont le montant global s'élevait à 873 millions à la fin de l'année 1963, 687 millions ou 79 p. 100 représentaient le financement des automobiles. De plus, certaines avances faites par des compagnies de petits prêts sont obtenues en vue de financer une automobile. A la page 6 de mon exposé, je me reporte à une analyse faite par les membres de l'Association canadienne des compagnies de prêts dans son mémoire à la Commission royale, montrant que 11 p. 100 des emprunts en 1963 étaient conclus pour acheter des automobiles.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ainsi, le tableau de la page 4 renferme toutes les données relatives au crédit au consommateur à l'exception de celui qui est accordé par les banques.

M. BOUEY: Par les banques et d'autres sociétés de financement dont je vais maintenant parler.

Si vous consultez la page 7, vous aurez une idée complète de la situation. La première partie de ce tableau relève les prêts effectués par les banques à charte. A ce moment de l'étude, je signalerai que je n'ai pas encore essayé de faire une distinction entre le crédit au consommateur et d'autres genres de financement.

Sous le titre, prêts personnels des banques à charte, première partie, des prêts de 392 millions sont pleinement garantis par des obligations et des actions de vente courante. Je ne pense pas qu'il faille considérer ce crédit comme du crédit au consommateur. Puis viennent les prêts pour l'amélioration des maisons, accordés selon les dispositions de la loi nationale sur l'habitation; ils s'élèvent à 72 millions. Ici aussi, il ne faut pas considérer ce crédit comme du crédit au consommateur parce qu'il est associé au financement de l'habitation, et encore une fois la répartition devient un peu arbitraire. Il doit être retenu qu'un consommateur, quel que soit le prêt qu'il obtient, se place dans une meilleure position d'acheter des biens de consommation ainsi que d'autres choses.

Le titre «Autre», au montant de 1,432 millions, est celui que nous considérons comme crédit au consommateur. Nous avons une certaine répartition. Le premier élément concerne le crédit, dont la valeur s'élève à 370 millions, garanti par des biens ménagers, dont les automobiles qui assurent la garantie de 319 millions accordés sous forme de crédit. Ce sont les cas où on exige une garantie. Il est très probable qu'il existe d'autres cas où la banque accorde un prêt et l'emprunteur utilise le montant du prêt pour acheter une automobile; mais, si celle-ci n'est pas prise en garantie, nous considérons ce prêt sous la rubique «autres» genres de prêts.

Le total des prêts personnels accordés par les banques à charte du genre qui pourrait être considéré comme crédit au consommateur, s'élève à 1,432 millions de dollars. Peut-être devrais-je dire, comme je l'ai indiqué dans mon exposé, qu'il y a là naturellement certains prêts qui ne sont probablement pas des crédits aux consommateurs. Nous savons qu'il y a quelques prêts très importants, ou même trop importants pour les considérer comme crédits aux consommateurs et nous savons aussi que les banques accordent des prêts personnels sans garantie pour le financement d'achat de maisons. Il est donc en quelque sorte arbitraire de dire que le montant global est un crédit aux consommateurs.

J'énumère ensuite quelques-unes des autres institutions financières comme il suit: les prêts des banques d'épargne du Québec accordés aux particuliers autres que les prêts hypothécaires; les prêts accordés par les coopératives de crédit autres que les prêts hypothécaires; et les prêts des compagnies d'assurance sur la vie contre la valeur de rachat des polices d'assurance.

Ce sont là les genres de crédit pour lesquels les renseignements sont disponibles.

Comme je l'ai précédemment mentionné, nos publications ne donnent pas le total du crédit aux consommateurs. Sans doute vous aimeriez décider vous-même des genres de crédit parmi ceux que j'ai énumérés sur lesquels vous voudriez vous attarder comme vous pouvez ne pas vouloir établir de distinction entre le crédit aux consommateurs et l'autre crédit accordé aux particuliers.

Monsieur le président, j'ai estimé qu'il serait peut-être utile de choisir divers genres de crédit qui pouvaient être considérés comme crédits aux consommateurs en vue d'obtenir un total dénommé «crédit au consommateur». Ce que j'ai fait, j'ai pris le montant total du crédit accordé aux consommateurs par les sociétés de financement et par les détaillants, donné dans le tableau précédent, auquel j'ai ajouté les prêts personnels «sans garantie» des banques à charte, les prêts des coopératives de crédit et des caisses populaires, les prêts sans garantie des banques d'épargne du Québec et les prêts accordés par les sociétés d'assurance sur les polices d'assurance sur la vie, et j'ai appelé cela le crédit au consommateur. J'ai également inclus les montants à payer en vertu des cartes de crédit des sociétés de pétrole avec les comptes courants des détaillants. Cette solution se rapproche beaucoup de celle dont s'est servie la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. La différence n'est pas du tout considérable par rapport à la tendance des chiffres globaux. J'ai indiqué les chiffres dans un tableau à la page 10 de mon exposé. A la fin de 1963, le total de ces genres de crédit s'élevait à 5,292 millions de dollars. Vous pouvez voir la répartition du total parmi les différents genres de prêteurs, pour les années remontant à 1938.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ces chiffres semblent augmenter à raison de 400 millions de dollars par an depuis 1956 ou 1957.

M. BOUEY: Oui. Le taux d'augmentation a été très élevé. En le calculant pour les dix dernières années le taux composé est d'environ 10 p. 100 par an.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Comment pourriez-vous comparer la situation avec celle des États-Unis?

M. BOUEY: Aux États-Unis, le taux est un peu plus élevé; il est d'environ 8.5 p. 100.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Et quel est le chiffre pour l'Angleterre?

M. BOUEY: Je ne pourrais vous le dire; car les autres pays n'ont pas leur statistique du crédit au consommateur sous cette forme. L'exposé continue avec une revue de l'augmentation du crédit aux consommateurs durant les 25 dernières années et, plus particulièrement, dans la période d'après-guerre.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Avant de quitter ce tableau général, y a-t-il des théories ou principes concernant le degré de croissance saine ou malsaine dans ce domaine, et connaissez-vous les publications ou des renseignements quelconques à ce sujet?

M. BOUEY: Il y a quelque chose dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. De fait, je passe à ce sujet un peu plus tard dans mon exposé.

M. SCOTT: Y a-t-il une statistique sur le taux des rentrées en possession, sur les défaillances et les saisies relatives à l'un quelconque de ces domaines?

M. BOUEY: Pas pour le domaine entier. Dans le rapport du surintendant des assurances qui traite de la loi sur les petits prêts, il y a quelques renseignements; mais, à ma connaissance, il n'y a pas de renseignements relatifs aux banques et aux autres institutions. Nous n'avons pas ce renseignement pour tout le secteur.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Bouey, j'ai constaté qu'à deux ou trois reprises dans ce rapport on mentionne qu'une plus grande vente

d'automobiles, en particulier, donne une poussée à l'économie du pays. Vous rappelez-vous cette déclaration?

M. BOUEY: Dans ce rapport?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui.

M. BOUEY: Non, je ne le dis pas.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je dois avoir lu quelque chose d'autre.

M. HALES: Pendant que vous en êtes à ce tableau, j'ai remarqué que le volume du crédit accordé par les sociétés d'assurance sur la vie n'a pas augmenté avec la même rapidité que le total global. Avez-vous un commentaire à faire à ce sujet?

M. BOUEY: Je n'en ai vraiment pas, monsieur le président, sauf que probablement les particuliers ne tiennent pas à emprunter sur les polices d'assurance.

M. HALES: Emprunter leur propre argent?

M. BOUEY: Parce que le taux est relativement bas en ce qui concerne ce genre de crédit. Je regrette, monsieur le président, mais je ne peux dire davantage; c'est un fait que l'on observe et je ne peux l'expliquer.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Il est vraiment remarquable.

M. BOUEY: En effet, ce graphique est établi en pourcentages et des augmentations proportionnelles sont indiquées de la même façon, c'est-à-dire un doublage, disons de 200 à 400 millions de dollars est indiqué par une même inclinaison qu'un doublage de 1 à 2 milliards de dollars dans la même période.

M. HALES: Prenez le cas d'une personne ayant sa propre police d'assurance sur la vie qui a une valeur de rachat. Elle peut s'adresser à la société d'assurance et obtenir un prêt à un taux d'intérêt inférieur à celui des autres institutions, mais elle ne le fait pas.

M. BOUEY: En fait, nous ne connaissons pas la situation financière des particuliers en détail, c'est-à-dire de ceux qui font usage du crédit aux consommateurs sur une grande échelle. Nous ne savons pas quelle est leur situation vis-à-vis de l'assurance sur la vie, s'ils ont pour leurs polices une valeur de rachat suffisamment grande pour leur permettre d'emprunter moyennant sa garantie; mais il semble que cette forme de crédit ne soit pas aussi employée qu'elle pourrait l'être, du moins théoriquement.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): C'est ou bien cela, ou bien qu'en tant que groupe ils ne sont pas ceux qui ont augmenté leurs prêts au cours des années.

M. BOUEY: C'est vrai; nous n'avons pas un décompte.

M. HALES: Nous pourrions, monsieur le président, nous rappeler cela lors de la rédaction de notre rapport afin de signaler au public qu'il devrait faire un plus grand usage de ce domaine en particulier. C'est tout ce que j'avais à dire.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Nous pourrions étudier davantage cette question lorsque nous aurons le témoignage des sociétés d'assurance.

Le sénateur STAMBAUGH: Monsieur le président, je pense qu'une des raisons de cette situation est que les sociétés d'assurances découragent les prêts, alors que les autres sociétés de prêt les encouragent. Je crois que c'est là une grande différence. Si vous vous adressez à une société d'assurance sur la vie pour emprunter sur votre police, elle essayera de vous donner le moins possible ou elle vous découragera complètement.

M. BOUEY: Je pense qu'il est probable que les particuliers considèrent l'assurance sur la vie comme une forme d'épargne et veulent la maintenir comme telle.

M. MANDZIUK: L'emprunteur n'est-il pas assuré par plusieurs de ces sources de crédit, de sorte que dans le cas du décès de l'emprunteur, le prêteur est remboursé? C'est le cas des coopératives de crédit. Je pense que quelques-unes des sociétés de financement font un arrangement semblable, alors qu'en empruntant de votre société d'assurance le prêt est déduit de la valeur de la police et, en cas de décès de l'assuré, le montant du prêt est déduit du montant de la police. Je ne crois donc pas qu'il soit favorable d'emprunter sur la police d'assurance.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): N'est-ce pas plutôt que l'assuré évite de toucher sa police à n'importe quel moment? Car il résulte de la page 14 que la société d'assurance ne perçoit que 6 p. 100 d'intérêt, le taux le plus bas de tous. Mais on hésite à toucher à un bien qui revient à la femme et aux enfants.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je pense que M. Hales a raison de dire que c'est un domaine qui pourrait être étudié avec les sociétés d'assurance, car il semble difficile à concevoir qu'on prête aux sociétés d'assurance l'argent à un taux de 5 p. 100 et qu'on emprunte des sociétés de financement à 20 p. 100. Si c'est le même groupe de personnes, c'est un domaine qui mérite d'être examiné.

Voulez-vous continuer, monsieur Bouey?

M. BOUEY: Monsieur le président, j'ai ensuite passé en revue la tendance du crédit aux consommateurs depuis la période qui précède immédiatement la seconde guerre mondiale jusqu'à présent. Il y a eu deux périodes durant lesquelles la réglementation du crédit aux consommateurs a été en vigueur, réglementation relative au paiement initial et les conditions de remboursement. En vertu de la loi sur les mesures d'urgence, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre régissait le crédit au consommateur et l'achat à tempérament. En ce qui concerne le crédit au consommateur un acompte minimum était fixé à environ un tiers du prix, et une période maximum de remboursement de six à quinze mois selon le genre d'article et le montant financé. C'était la première période où un contrôle de ce genre sur les consommateurs a été établi. Ce contrôle a été atténué en 1946 et aboli en 1947.

Durant la guerre de Corée, alors qu'on avait quelque souci au sujet de l'inflation, le gouvernement a établi la réglementation du crédit au consommateur en vertu de la loi sur le crédit aux consommateurs (dispositions temporaires) et cette réglementation a été renforcée au début de 1951, devenant plus rigoureuse que durant la seconde guerre mondiale. La loi prescrivait un acompte de 50 p. 100 avec une période maximum de douze mois pour le remboursement en ce qui concerne le financement d'automobiles.

Il y avait d'autres mesures qui tendaient à fonctionner dans le même sens à ce moment-là. Les banques à charte, après consultation avec la Banque du Canada, se sont mises à examiner minutieusement les demandes de crédit et décidé de ne pas augmenter davantage leurs prêts aux sociétés de financement des ventes. De plus, le gouvernement a augmenté la taxe de vente sur les articles durables. Cela signifiait que plusieurs mesures visaient le même objectif et il n'est donc pas possible de séparer exactement les effets de chacune de ces mesures. En somme, elles ont eu pour effet d'arrêter l'augmentation du crédit aux consommateurs et il y a même eu une diminution en 1951.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Bouey, si je peux vous interrompre, dois-je conclure de cet exposé que la Banque du Canada avait alors quelque difficulté ou souci à maîtriser la politique monétaire, contrôle qui est normalement fait par le moyen des banques, étant donné la grande répercussion sur le flux et le reflux de la monnaie occasionnés par le fait que les institutions non bancaires accordaient du crédit aux consommateurs?

M. BOUEY: J'ai l'impression que la guerre de Corée et le programme de défense assez lourd ont apporté une menace d'inflation et on a eu recours à des mesures spéciales. Vous vous rappelerez peut-être que les banques, d'accord

avec la Banque du Canada, ont décidé de ne pas augmenter le montant total de leurs prêts. Il y avait un plafond au crédit bancaire pendant un certain temps. Je pense que c'était une situation urgente et des mesures spéciales étaient nécessaires, y compris le contrôle du crédit aux consommateurs.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): L'augmentation du crédit aux consommateurs influence-t-elle d'une façon quelconque l'efficacité du contrôle de la politique monétaire de la Banque du Canada?

M. BOUEY: Je pense que j'aimerais peut-être remettre cette question à la fin parce que j'y reviendrai.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je remarque que dans cette partie il est question du maintien de la réglementation au moyen d'une méthode indirecte qui consistait à persuader les banques à charte de ne pas prêter aux sociétés de prêts. Est-ce là une interprétation exacte?

M. BOUEY: C'est exact. A ce moment-là, les autorités ont estimé qu'il fallait prendre des mesures spéciales en plus du fonctionnement ordinaire de la politique monétaire.

M. HALE: Pour faire suite à la question du président, il y a l'aspect du crédit aux consommateurs qui influe sur notre système monétaire et bancaire. Pourrait-on rattacher ou trouver une corrélation avec quelques mesures prises par la Banque du Canada en 1952 et en 1953, quand le crédit aux consommateurs avait augmenté de 796 millions de dollars, soit 67 p. 100 en deux ans? Une augmentation de 67 p. 100 me semble tellement considérable que la Banque du Canada a certainement pris des mesures.

M. BOUEY: Eh bien, je traite cette question un peu plus loin. Peut-être pourrais-je simplement dire, tout de suite, que l'attitude qu'on devait avoir au sujet du taux d'augmentation du crédit aux consommateurs dépendait jusqu'à un certain point de toutes les pressions qui se faisaient sentir sur l'économie. Si le total des dépenses était excessif, alors tout crédit sous quelque forme qui augmentait rapidement causait une certaine inquiétude. Après 1951, les circonstances semblent avoir été plus faciles et on ne sentait plus, en 1952 et en 1953, la même pression inflationniste comme auparavant. C'est pour cette raison que les mesures de réglementation du crédit aux consommateurs ont été abolies en 1952. Alors, les autorités ont dû estimer que les pressions sur l'économie n'étaient pas aussi graves, quoique cette forme de crédit eût augmenté rapidement.

Comme je l'ai déjà mentionné, ces mesures de réglementation furent tout d'abord suspendues au mois de mai 1952. La loi a été prorogée à juillet 1953, mais aucune mesure n'a été prise en vertu de ses dispositions. Depuis le mois de mai 1952, par conséquent, le crédit aux consommateurs n'est pas assujetti à un contrôle direct au Canada. Et j'ajouterais qu'il est intéressant de remarquer que les mesures fédérales de réglementation du crédit aux consommateurs au Canada ont été limitées aux périodes de guerre et d'après-guerre et n'ont été établies qu'en périodes d'urgence.

Je continue de suivre l'évolution du crédit aux consommateurs dans la période d'après-guerre, et je mentionne qu'en 1956 lorsque l'économie canadienne a fait preuve d'une pression inflationniste considérable, le volume du crédit aux consommateurs, notamment sous forme de financement par remboursements échelonnés augmentait rapidement et la Banque du Canada a essayé de remédier à la situation. A ce moment, la Banque du Canada a eu des discussions avec des représentants de diverses sociétés de financement, en vue de parvenir à un accord volontaire parmi les sociétés les plus importantes de ce secteur pour prévenir une nouvelle augmentation considérable du volume du crédit de ce genre. Il est arrivé qu'on n'a pu obtenir le consentement de tous les intéressés.

La question a été discutée en détail dans le rapport annuel du gouverneur de la Banque du Canada de l'année en question, dont j'ai reproduit certains passages dans l'exposé.

M. BELL: Puis-je demander si la discussion a eu lieu avec les dirigeants de l'industrie ou bien si les banques étaient directement mêlées?

M. BOUEY: Ces discussions ont eu lieu avec les représentants des grandes sociétés de financement.

M. BELL: Mais pas nécessairement les banques à charte?

M. BOUEY: Non, les banques à charte n'ont pas participé à ces entretiens.

En résumé, le crédit au consommateur a continué à augmenter assez rapidement. Comme je vous le disais, le taux d'accroissement au cours des dix dernières années a été en moyenne de 10 p. 100 par an. Plusieurs initiatives ont favorisé cette augmentation. Les sociétés de financement ont établi de nouvelles sources de fonds pour faire concurrence aux services de prêts des banques, et en particulier elles ont mis des traites à courte échéance sur le marché monétaire. Elles tendent, du moins c'était le cas jusqu'à tout dernièrement, à accorder des conditions un peu plus favorables, et les banques, en tant que groupe, s'intéressent bien davantage aux prêts au consommateur.

J'ai remarqué que pendant les années 30 une seule banque a organisé un service de petits prêts. En 1958, les banques ont commencé à organiser leurs petits prêts assez énergiquement. Plusieurs ont, pour la première fois, établi des programmes de petits prêts. On appelle ici ces prêts des prêts à découvert, ce qui veut dire qu'ils ne sont pas garantis par des obligations et des actions; cela ne veut pas dire que tous ces prêts sont accordés sans garantie aucune. Ces petits prêts à découvert se sont accrus rapidement. Ils ont plus que triplé depuis la fin de 1957 jusqu'à la fin de 1963.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Dispose-t-on de données statistiques sur la somme d'argent que les banques à charte ont prêté aux sociétés de financement et aux institutions de crédit aux consommateurs au cours des années? Je crois que les banques se montrent plus généreuses envers ces institutions maintenant.

M. BOUEY: Il y a des données statistiques sur les prêts accordés aux sociétés de financement à tempérament et aux sociétés de petits prêts. Je ne pense pas que l'on puisse juger de l'attitude des banques d'après ces données, car ces transactions sont négociées entre les deux parties. Je ne pense pas que l'on puisse juger d'après les données statistiques proprement dites si les sociétés de financement souhaitaient ou non obtenir plus de crédit.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Est-ce qu'on peut prendre connaissance de ces données?

M. BOUEY: Elles sont publiées tous les trois mois dans le sommaire statistique de la Banque du Canada.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Est-ce que les banques à charte sont actionnaires des sociétés de financement et, le cas échéant, y sont-elles autorisées?

M. BOUEY: Je ne pense pas qu'elles y aient des intérêts.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Une dernière question, monsieur Bouey. Est-ce que plus de capitaux étrangers ont été mis à la disposition de nos institutions de crédit au consommateur ces dernières années?

M. BOUEY: Dans l'ensemble je pense que oui. Certaines traites à courte échéance sont vendues aux États-Unis.

M. BELL: La plupart des sociétés de financement, du moins les plus importantes, indiquent la source de leurs fonds, n'est-ce pas?

M. BOUEY: Eh bien, elles fournissent certains renseignements, mais je ne sais pas si ces données indiquent combien elles ont obtenu de sources américaines. Je ne suis pas sûr qu'on puisse le savoir d'après ces renseignements.

M. SCOTT: Y a-t-il un rapport entre l'entrée des banques dans ce domaine et les taux d'intérêt pratiqués par les sociétés de financement? Est-ce que l'entrée des banques a créé une situation de concurrence ou ont-elles tout simplement répondu aux besoins supplémentaires?

M. BOUEY: Je pense que l'entrée des banques dans ce domaine a augmenté la concurrence. Pendant la période où les prêts des banques augmentaient, très rapidement, ceux des sociétés de financement ont ralenti considérablement, mais ils reprennent de nouveau depuis environ deux ans. Je ne sais pas à quel point cela a influencé les taux d'intérêt ou les frais. Je ne pense pas que nous disposions d'assez de renseignements pour en juger.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Voulez-vous poursuivre, monsieur Bouey.

M. BOUEY: Cet exposé renferme ensuite une courte partie sur le crédit au consommateur et le revenu personnel disponible. J'y indique que cette comparaison est une comparaison assez courante et, au tableau de la page 19 je montre, pour le Canada et pour les États-Unis, le crédit au consommateur impayé, le revenu personnel disponible et le rapport entre le crédit au consommateur et le revenu personnel disponible.

J'y indique également le rapport entre le crédit au consommateur et le produit national brut. Je dois vous faire remarquer que les données de ce tableau ne sont pas tout à fait les mêmes que celles de l'autre. Il a fallu effectuer quelques rectifications afin d'établir autant que possible une comparaison entre les deux pays. Toutefois, je ne pense pas qu'il soit possible de le faire complètement, d'une part parce que certains problèmes qui se posent lorsqu'on fait une comparaison ne sont pas d'ordre statistique mais proviennent des différentes méthodes suivies dans les deux pays pour les prêts et les emprunts. J'ai l'impression qu'on se sert plus du crédit hypothécaire aux États-Unis qu'au Canada lorsqu'il s'agit de financer des appareils de ménage.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Qu'est-ce que vous entendez par «on se sert du crédit hypothécaire pour financer les appareils de ménage»?

M. BOUEY: Très souvent, pour vous fournir un exemple, la cuisinière électrique et le réfrigérateur sont compris dans la maison et font l'objet de la même hypothèque que celle-ci. Par ailleurs, on constate également que les prêts hypothécaires servent parfois à l'achat de biens de consommation. On constate qu'aux États-Unis, les prêts hypothécaires dépassent parfois la somme nécessaire pour financer l'achat d'une maison et qu'on s'en sert pour d'autres dépenses également.

M. MANDZIUK: Qu'entendez-vous exactement par revenu personnel disponible?

M. BOUEY: J'aurais dû vous expliquer que c'est le revenu global disponible moins les impôts, les impôts sur le revenu, que les contribuables ont à payer. Par conséquent, c'est le revenu qui leur reste après acquittement des impôts.

M. MANDZIUK: En d'autres termes c'est le salaire net?

M. BOUEY: Peut-être pas tout à fait. Il y a également les versements au fonds de pension; toutefois, le revenu personnel disponible est le revenu qui reste après acquittement des impôts. Je pense que je devrais mentionner certaines réserves.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Un instant, monsieur Bouey. Dois-je comprendre qu'un Américain est plus porté à hypothéquer sa maison pour acheter une automobile qu'un Canadien? Est-ce cela que vous voulez dire?

M. BOUEY: D'après les renseignements, je pense que cela arrive plus souvent aux États-Unis qu'au Canada; du moins il en a été ainsi par le passé.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): D'après vos renseignements, est-ce parce qu'on y obtient plus facilement des hypothèques et à meilleur compte qu'au Canada? Existe-t-il des renseignements sous ce rapport?

M. BOUEY: D'après les indications, je pense que, d'habitude, les versements initiaux pour le financement d'une maison sont un peu moins élevés aux États-Unis, et qu'ainsi, on peut y obtenir des hypothèques relativement plus importantes qu'au Canada. Je pense également que les prêteurs y sont un peu plus entreprenants qu'ici.

M. HALES: Avant de terminer ce passage au sujet des prêts que les banques accordent aux sociétés de financement, les banques ont apparemment refusé de dépasser une certaine limite. Par conséquent, les sociétés de prêts se sont adressées à l'étranger, et surtout aux États-Unis, pour obtenir de l'argent. Cela n'a pas été au mieux des intérêts du Canada, selon moi. Ensuite les banques se sont mises à donner beaucoup d'importance à leurs services de prêts. Est-ce qu'elles ont refusé de collaborer avec les sociétés de prêts parce qu'elles se proposaient de se lancer dans le même genre d'affaires ou est-ce pour d'autres raisons?

M. BOUEY: Je dois vous dire tout d'abord que les principales sources de fonds, les principales sources de remplacement, que les sociétés de financement ont organisées sont des sources canadiennes, à savoir les traites à courte échéance sur le marché canadien et aussi certaines dettes à longue échéance. Toutefois, je ne pense pas que je doive essayer de répondre à des questions au sujet des relations entre les banques et les sociétés de financement. Je ne suis assez au courant de ces affaires. Vous devriez peut-être vous adresser à elles.

M. NASSERDEN: Je voudrais connaître la raison de cette déclaration, à savoir:

> En 1959-1960 de nouveau, alors que les banques à charte ont jugé nécessaire de limiter l'accroissement du montant global de leurs prêts, elles ont restreint les prêts aux sociétés de financement de leur propre initiative.

C'est le dernier paragraphe de la page 15. Quelle est la raison de cette déclaration? Pour quelle raison ont-elles jugé nécessaire de le faire à cette époque?

M. BOUEY: A ce moment-là, voyez-vous, la demande globale de prêts augmentait très rapidement. Le montant global des prêts qu'elles accordaient augmentait très rapidement. Afin de financer ces prêts ou de répondre à ces demandes, elles étaient obligées de vendre assez rapidement certaines valeurs d'État qu'elles avaient en portefeuille et, à un moment donné, elles n'ont pas voulu aller plus loin.

En outre, si ma mémoire est fidèle, leur actif global restait plus ou moins stable à cette époque de sorte que leurs ressources globales n'augmentaient pas ou, du moins, augmentaient à peine. Cela était dû, évidemment, à la politique monétaire et à la situation économique qui existait à ce moment-là.

M. NASSERDEN: Ensuite vous dites ceci:

> Les sociétés de financement ont réagi, entre autres façons, en ayant davantage recours à d'autres sources de fonds.

Cela ne les a pas empêchées de chercher de l'argent pour leurs prêts.

M. BOUEY: C'est juste. Il en est de même pour tous ceux qui empruntent de l'argent aux banques. S'ils ne peuvent pas obtenir de l'argent des banques, ils peuvent essayer d'en trouver ailleurs.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Pour poursuivre cette question un peu plus loin, autant que je me souvienne, 77 p. 100 ou plus de 75 p. 100 des sociétés de financement établies en ce moment au Canada appartiennent à des maisons des États-Unis, à des maisons américaines.

M. BOUEY: Il faudrait que je me renseigne. Je ne sais pas.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Mettons que je me trompe, mais néanmoins la grande majorité de nos sociétés appartiennent à des Américains.

M. MANDZIUK: Je ne pense pas que vous vous trompiez.

M. BOUEY: Je pense que c'est le cas des sociétés de prêts au consommateur, mais je ne suis pas certain qu'il en est de même des sociétés de financement des ventes. Vous pourriez peut-être vous en assurer. Ce renseignement se trouve peut-être dans les mémoires qu'elles ont présentées à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): A vrai dire, elles se sont adressées à des maisons aux États-Unis afin d'obtenir de l'argent à cette époque.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): J'ai remarqué dans le journal de ce matin qu'une société canadienne de financement au consommateur est en train de se fusionner—je crois que c'est le terme qu'on a employé—avec une société de financement américaine.

Dans le domaine des ressources naturelles nous avons constaté que l'on craint beaucoup au Canada que si des sociétés étrangères, surtout des sociétés américaines, parviennent à avoir la haute main sur nos ressources naturelles, cela pourrait être préjudiciable à notre expansion nationale dans l'avenir. Est-ce que la Banque du Canada estime que ce genre d'emprise sur nos diverses sociétés de crédit au consommateur exercé par des entreprises américaines constitue une menace ou qu'il faut surveiller cette tendance même relativement à notre future expansion économique?

M. BOUEY: Je ne crois guère être en mesure d'aborder la question de l'emprise exercée par des maisons étrangères. Je ne puis répondre à cette question au nom de la Banque.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): La Banque du Canada n'a pas d'opinion à ce sujet?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Il nous dit qu'il ne peut pas exprimer d'opinion à ce sujet.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Dans ce cas, qui peut le faire? Nous sommes ici pour ça. La Banque n'a pas de politique ni d'opinion à ce sujet ou bien elle critique certaines choses qu'elle veut porter à l'attention du Parlement; c'est un ou l'autre.

M. BOUEY: Eh bien, la Banque du Canada n'est pas directement responsable pour ce qui est du crédit au consommateur. En ce qui concerne son opinion à ce sujet, je regrette mais je ne puis vraiment pas parler au nom de la Banque.

M. SCOTT: Monsieur Bouey, je ne vous demande pas d'exprimer d'opinion, mais je me demande si les sociétés canadiennes de financement tendent à recevoir des capitaux de plus en plus importants des États-Unis ou d'autres sources étrangères.

M. BOUEY: Je ne puis répondre à cette question.

M. SCOTT: Existe-t-il des données statistiques ou y a-t-il une source de données qui indiqueraient l'importance des capitaux qui arrivent au Canada à cette fin?

M. BOUEY: Je pense qu'on pourrait le savoir en étudiant le financement de ces sociétés. Je ne l'ai pas fait moi-même.

M. SCOTT: Quelqu'un d'autre pourrait peut-être le faire pour nous. Ce serait très utile.

M. BOUEY: Je pense que les associations pourraient le faire. Voyez-vous, il s'agit non seulement de savoir où les valeurs sont vendues, mais quelle proportion de ces fonds vient des sociétés mères et ainsi de suite.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Notre comptable pourrait se charger de ce travail, monsieur Scott, et il nous remettra des renseignements. M. L'Heureux peut nous obtenir ces renseignements.

M. SCOTT: Oui, cela nous rendrait service.

M. CLANCY: Il se trouve que des étrangers font des placements au Canada, mais le comptable pourrait peut-être nous fournir des données sur la somme qui a été placée dans ce genre d'affaire par des Canadiens et le nombre de ces personnes.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Où trouverait-on le plus facilement ce genre de renseignements, monsieur Bouey?

M. BOUEY: Il existe pas mal de renseignements sur l'actif et le passif de ces sociétés, mais reste à voir si vous pourriez vous procurer suffisamment de données pous vous rendre compte exactement des sources de financement par pays.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Nous pourrions peut-être en charger le comptable également, monsieur Clancy.

M. CLANCY: Je voudrais savoir ceci: mettons qu'une société de petits prêts s'adresse à moi et me dise que, si je finance une deuxième hypothèque, elle me remettra la prime. Combien de cas de ce genre ce présentent au Canada? La société reçoit l'argent et les intérêts mais moi, je reçois la prime. En d'autres termes, si je place, mettons, $800, je réaliserais en très peu de temps un bénéfice de $200.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): D'une société de financement?

M. CLANCY: Oui. Elle s'adresse à moi au sujet d'une deuxième hypothèque et c'est moi qui reçois la prime.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je n'ai jamais pensé que les sociétés de financement renonçaient à des bonis.

Le sénateur GERSHAW: A la page 19 de l'exposé, il est déclaré qu'au Canada le crédit au consommateur s'élève à environ 5 milliards de dollars, tandis qu'aux États-Unis il est quelque treize fois plus élevé.

Je me demande si le témoin ne pourrait établir une comparaison avec d'autres pays ou encore nous dire si, selon lui, ce montant est trop élevé. Il augmente très rapidement chaque année. Y a-t-il un niveau dangereux? Pouvez-vous nous dire quelque chose à ce sujet?

M. BOUEY: Je ne peux pas vous dire si cela présente un danger, mais je pourrais peut-être passer à la partie suivante. Je crois qu'il s'y trouve quelques commentaires pertinents.

J'ai fait remarquer dans l'exposé qu'il est difficile d'établir des comparaisons. C'est à la page 17. Il est difficile de comparer le revenu dont une personne peut disposer et le crédit au consommateur. Je soutiens que, si le revenu par tête augmente, le revenu disponible, pour soutenir une dette plus forte, peut augmenter en proportion plus que le revenu dont une personne dispose. Si les périodes de remboursement se prolongent, la dette exprimée en paiement mensuel par rapport au revenu n'augmente peut-être pas aussi rapidement que l'ensemble du crédit au consommateur.

Je peux bien vous lire le reste de la page 17:

Il faut aussi se rappeler que la statistique concernant le crédit au consommateur ne montre qu'une partie de la situation financière des consommateurs. Du côté du passif, les dettes hypothécaires sont de fait bien plus importantes que le crédit aux consommateurs. La Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier estime que le rapport entre, d'une part, le crédit au consommateur et le crédit hypothécaire et, d'autre part, le revenu personnel disponible était de 50 p. 100 en 1962. C'est un pourcentage beaucoup plus important que si l'on ne tient compte que du crédit au consommateur: d'après nos calculs celui-ci s'élève à environ 16 p. 100. Si l'on considère aussi l'actif, les consommateurs en tant que groupe peuvent de fait améliorer leur situation financière nette en mettant de l'argent de côté en même temps que le crédit au

consommateur augmente assez rapidement. Il faudrait avoir beaucoup de données statistiques pour faire une évaluation continuelle de la situation des consommateurs. Même si on pouvait obtenir facilement des données sur l'actif et le passif des consommateurs groupés d'après leurs revenus, il y aurait tout de même un problème difficile vu que chaque groupe comprend beaucoup de personnes dont la situation financière est très solide et d'autres dont la situation financières est précaire. Une enquête sur l'état financier de diverses personnes, menée par la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier nous procure des données groupées selon le revenu et âge. Après avoir remarqué que, de toute évidence, on avait atténué les déclarations au sujet de dettes remboursables par versements, le rapport ajoute:

> ... l'enquête n'indique pas que les consommateurs se placent généralement dans une situation financière précaire. A la vérité, une grande partie des remboursements réguliers sur ces dettes ne fait que remplacer d'autres obligations, qu'on ne compile pas mais qui sont tout autant réelles, de payer un loyer, des comptes de buanderie et d'autres services. Cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas de ménages écrasés de dettes, parce qu'ils font des achats inconsidérés, mais la situation d'ensemble des ménages n'indique pas qu'ils ne savent pas administrer leurs affaires sagement ni qu'ils sont dans une situation financière précaire.

Monsieur le président, je ne crois pas que je puisse ajouter quoi que ce soit à cette déclaration. Je crois que, dans le cas présent, les données statistiques que nous possédons donnent l'orientation du crédit au consommateur, mais elles ne nous renseignent pas beaucoup sur la précarité de la situation des consommateurs.

M. NASSERDEN: De fait, d'après la déclaration, il n'y a pas trop de risque à accorder du crédit.

M. BOUEY: La déclaration de la Commission royale d'enquête?

M. NASSERDEN: Oui.

M. BOUEY: Il s'agit surtout de l'ensemble des consommateurs.

M. NASSERDEN: Mais elle indique que l'ensemble du service implique peu de risques.

M. BOUEY: Je ne l'interpréterais pas de cette façon. Je crois que même si un groupe de consommateurs présente cette situation, il s'y trouve tout de même des personnes qui sont de véritables risques. Je crois que ce genre de renseignements s'obtient lorsqu'il y a des retards; en somme, quand il s'agit de dettes impayées.

M. NASSERDEN: Mais, tout de même, la partie en question montre que dans l'ensemble il n'y a pas trop de risques.

M. BOUEY: Elle montre la situation d'un groupe de consommateurs.

M. NASSERDEN: C'est bien ce que je dis, la situation n'est pas trop mauvaise.

M. SCOTT: Monsieur le président, notre comptable pourrait peut-être parcourir les bilans de certaines sociétés de prêts afin de déterminer le rapport entre les pertes et les opérations d'ensemble; ainsi nous pourrions juger si elles exigent trop de bénéfice par rapport au risque qu'elles courent.

M. CLANCY: Et, dans vos recherches, vous pourriez tenir compte des frais d'exploitation. Une petite société de financement court un risque en prêtant à des personnes qui ne peuvent pas recourir à leur banque; il faut pas mal de temps pour reprendre un téléviseur. Plusieurs personnes qui gagnent un bon salaire achètent un téléviseur à crédit et téléphonent ensuite à la société de crédit pour demander de le reprendre.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Nous pouvons obtenir des témoignages de ce genre des sociétés mêmes.

M. CLANCY: Je crois que ce serait intéressant, en effet.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Quand elles comparaîtront. Si elles ne veulent pas venir, nous pouvons les assigner à comparaître.

M. BOUEY: Monsieur le président, je pourrais peut-être lire la partie suivante qui traite des frais du crédit au consommateur. J'ai dressé une liste de renseignements qui pourront peut-être vous être utiles. Je crois cependant que vous l'avez déjà étudiée avec le surintendant des assurances. Ce sont les taux qu'exigent les banques à charte en vertu de leurs plans respectifs de prêt, ceux des sociétés de prêts aux consommateurs et les petites sociétés de financement, les coopératives de crédit et les caisses populaires.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je crois qu'il y a cependant un nouvel élément. Par exemple, à la page 21 de votre mémoire, vous mentionnez le rapport de la Commission d'enquête sur le système bancaire et financier. Vous pourriez peut-être nous dire quelle était la recommandation.

M. BOUEY: Après avoir donné les frais qu'exigent les sociétés de prêts au consommateur, j'ajoute que la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier rapporte qu'en général les prêts inférieurs à $1,500 se font aux taux maximums permis et que sur les prêts excédant $1,500, qui ne sont pas réglementés, les taux des sociétés semblent se fixer en moyenne à environ 1.5 p. 100 par mois.

La Commission royale fait observer qu'on emprunte assez peu entre $1,000 et $1,500 et recommande que le maximum des prêts réglementés soit de $5,000; que le taux de 1 p. 100 par mois s'applique aux soldes impayés entre $300 et $5,000 et que tous les prêteurs d'argent soient soumis à une loi uniforme.

Vous aimeriez peut-être que je vous parle de ce qu'elle dit au sujet des révélations.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): J'aimerais bien cela. Nous avons quelques propositions de loi à étudier qui traitent de ce sujet en particulier.

M. BOUEY: La Commission royale déclare ce qui suit au sujet des taux d'intérêt des sociétés de financement:

> Il est d'usage général, et obligatoire dans quelques provinces, d'exprimer en dollars les frais de finance perçus des clients, mais les compagnies ne dévoilent pas leurs taux d'intérêt réels. Pour ne pas le faire, elles allèguent que le résultat du calcul du taux varie selon la formule mathématique adoptée et que toutes les formules sont assez complexes, que les frais de financement comprennent nécessairement des honoraires d'administration des comptes et correspondent donc à des taux élevés sur les petits prêts, et qu'enfin, elles constatent que le montant à payer en dollars intéresse plus les clients que le taux d'intérêt. Malgré ces objections, nous croyons qu'il y a de fortes raisons de divulguer les frais de financement des deux façons, afin que les clients puissent facilement les comparer lorsque les contrats ne comportent pas des montants et des périodes de remboursement identiques. Toutes les méthodes de calcul d'emploi courant donnent des résultats très semblables. D'ailleurs, les tables de frais fournies aux marchands peuvent aussi bien être construites en fonction des taux, pour les dispenser de faire eux-mêmes les calculs; et les clients ne souffriraient certes pas d'être mieux renseignés. Étant donné la portée générale de cette question, qui ne concerne pas seulement les compagnies de financement, nous y reviendrons plus tard.

Plus loin le rapport traite encore du même sujet:

> ...nous recommandons qu'il soit obligatoire de divulguer les conditions d'une vente à tempérament au client aussi bien que celles d'un prêt d'argent. En plus de fournir le montant en dollars des frais du prêt ou du financement, celui qui consent le crédit devrait être tenu de le traduire

en un taux annuel effectif des frais, afin de permettre aux clients de comparer sans difficulté les conditions de différentes offres. Des méthodes de calcul différentes fournissent des résultats légèrement différents, mais il n'y a pas de raison qui empêcherait de prendre une méthode de calcul déterminée pour établir le taux effectif à divulguer; certains prêteurs le font déjà: la comparabilité des renseignements est plus importante que la précision du chiffre même. Nous reconnaissons qu'il est très difficile de calculer le taux exact dans le cas des crédits renouvelables, mais rien n'empêche de fournir au client le taux effectif qu'il paierait s'il se conformait à un cas typique. Il se peut que les emprunteurs aiment mieux connaître le montant en dollars de leurs frais de financement et de leurs paiements mensuels que le taux d'intérêt effectif; mais ils ne subiront certainement aucun tort à connaître aussi le taux effectif. Si les prêteurs distribuent des tables de taux approuvés, les problèmes de calcul deviendront négligeables pour eux.

La Commission ajoute qu'elle ne croit pas qu'une révélation contribue à élever le prix comptant d'un article et ainsi à cacher le taux véritable d'intérêt.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Pourriez-vous le lire afin que ce soit consigné au compte rendu, parce qu'on pourra peut-être bien ne pas lire tout votre exposé.

M. BOUEY: Le rapport poursuit:

> Nous ne sommes pas impressionnés non plus par l'argument que le fait d'obliger à divulguer le taux des frais aurait pour résultat de faire monter le prix au comptant d'un article, et donc de cacher le véritable taux d'intérêt. Nous croyons qu'une concurrence effective va tenir les prix au comptant à des niveaux conformes à la réalité comme maintenant; mais afin d'empêcher des marchands d'utiliser des prix au comptant soufflés en calculant le taux d'intérêt, la loi devrait prévoir que le prix d'un article doit être celui auquel les transactions au comptant sont conclues normalement. Enfin, cette loi devrait imposer des sanctions sévères envers ceux qui perçoivent des frais trop élevés ou qui n'en divulguent pas le taux. Comme minimum, le prêteur devrait perdre le droit de réclamer le remboursement de tout le capital et des intérêts de la transaction illégale. De plus, on devrait imposer des amendes et, comme maintenant, les autorités devraient avoir le pouvoir de suspendre le permis d'une institution prêteuse en cas de violation flagrante de la loi.

M. SCOTT: Très bien!

M. BELL: On devrait aussi faire observer qu'en rapportant certaines injustices M. MacGregor a ajouté qu'il n'y en avait que très peu et que dans bien des cas, elles étaient causées par de faux renseignements.

M. BOUEY: Monsieur le président, la dernière partie de mon mémoire traite de la surveillance du crédit au consommateur. Je l'ai rédigée en résumé de sorte que je vais la lire.

Les gouvernements se sont intéressés au crédit non seulement afin de protéger les emprunteurs individuels contre les taux des usuriers, mais aussi parce que les différences entre les versements au comptant et les périodes de versement peuvent devenir un instrument de planification économique destiné à influencer le niveau total de dépense d'un système écoomique. J'ai déjà parlé de la surveillance du crédit que le gouvernement fédéral du Canada a exercé dans le passé.

On oppose souvent que la demande de biens durables de consommation, comme tout autre bien durable, a tendance à varier à cause de la possibilité d'accélérer ou de retarder les achats de marchandises semblables, vu les

modifications des perspectives d'avenir en ce qui concerne les sources de revenu et d'activité commerciale. Le crédit au consommateur peut accentuer les variations, vu qu'il s'ajoute aux fonds à la disposition du consommateur pour acheter des biens durables en temps d'optimisme, mais il s'ajoute aussi aux intérêts qui grèvent le revenu du consommateur. Quel rôle le crédit au consommateur a-t-il joué dans l'instabilité économique? Voilà qui nécessite beaucoup de recherches pratiques. De toute évidence, il semble avoir joué un rôle important à certaines époques. Par exemple, aux États-Unis, le crédit à contribué en 1955 à la montée en flèche des ventes d'automobiles. En 1956, le Bureau des gouverneurs des réserves fédérales avait entrepris une étude et déclaré, après avoir étudié l'historique du rôle du crédit au consommateur:

> Le crédit à tempérament au consommateur a été souvent un facteur de modifications du niveau de l'activité économique, mais non pas le principal.

Même si les variations du crédit au consommateur ne sont pas un facteur principal de modification du niveau de l'activité économique, il est encore possible que sa réglementation contribue au maintien de la stabilité économique. On oppose à une telle réglementation qu'elle est injuste. On prétend qu'elle est une injustice envers les consommateurs et, en particulier, envers les jeunes; qu'elle peut modifier l'orientation du crédit et ainsi porter atteinte aux sociétés de prêts au consommateur, aux manufacturiers et aux marchands qui produisent et vendent des biens durables. Certains appuient la réglementation du crédit au consommateur, parce que les placements dans les entreprises commerciales devraient avoir le pas sur la consommation afin de stimuler la croissance économique. D'autres mettent cet avis en doute, en particulier aux époques où les autres sortes de dépenses sont déjà élevées et peut-être excessives; ils demandent avec instance que la libre concurrence détermine la répartition des fonds. On se sert aussi des problèmes afférents à l'application et au respect des règles du crédit au consommateur pour s'opposer à sa réglementation. Mais il arrive aussi que la réglementation du crédit au consommateur soit très efficace surtout pour diminuer les dépenses à court terme. Comme le Comité Radcliffe l'a déclaré:

> Une telle réglementation a l'avantage d'assurer une limite efficace à la demande totale; mais c'est un effet définitif qui tend rapidement à disparaître.

Le comité Radcliffe a exprimé l'avis que l'ensemble des mesures adoptées en cas d'urgence devrait comprendre des mesures de réglementation du crédit à la consommation, même si les objections formulées contre le recours à de telles mesures en restreindraient étroitement l'application en temps ordinaire.

Aux États-Unis, la Commission d'enquête sur la monnaie et le crédit n'a fait aucune recommandation sur l'opportunité d'accorder au *Federal Reserve Board* le pouvoir d'urgence de réglementer le crédit à la consommation, tout en précisant que les avis étaient à peu près également partagés sur la question.

Dans les mémoires que les autorités de la Banque du Canada ont présentés à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, elles n'ont pas traité, d'une façon particulière, la question du crédit à la consommation; mais, après avoir étudié les instruments de politique monétaire, elles ont exprimé l'avis que, dans des cas extrêmes, il semblerait peu sage d'écarter la possibilité de recourir à des mesures directes en vue de réglementer la disponibilité du crédit et qu'il serait peut-être parfois préférable d'avoir recours à des contrôles sélectifs du crédit plutôt que de tolérer les méthodes d'inflation sans offrir plus de résistance.

L'étude sur les contrôles sélectifs du crédit qui a été faite dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier comprend l'alinéa suivant qui a trait aux contrôles du crédit à la consommation:

> Les contrôles du crédit à la consommation aussi sont efficaces dans la mesure où les consommateurs ne peuvent ou ne veulent pas chercher d'autres sources de financement qui leur permettent d'augmenter leurs paiements initiaux et d'accepter des termes de remboursement plus courts, comme ce genre de contrôles en imposerait. Si les consommateurs peuvent aisément se financer autrement, la tentative de bloquer une avenue de financement ne fera que susciter l'élargissement d'une autre, ce qui influencera pleinement les taux d'intérêt. Il en est de même si le contrôle du financement à tempérament pousse au développement d'entreprises qui achètent des biens durables pour les louer; la demande n'a pas été diminuée mais simplement dirigée ailleurs. Il y a aussi le danger que les prêteurs contournent les restrictions en gonflant la valeur d'échange des articles qu'ils prennent en retour ou en employant d'autres stratagèmes en collusion avec leurs clients. Comme nous l'avons mentionné précédemment, ce problème est susceptible de se présenter si l'on a recours de façon répétée à ce genre de mesures. Qu'il soit exercé périodiquement ou infréquemment, le contrôle du financement à tempérament des consommateurs pose de sérieux problèmes d'administration. Il y a aussi quelque doute, dans notre pays, quant au pouvoir du gouvernement fédéral de l'imposer. Par ailleurs, l'imposition de taxes d'accise spéciales sur les biens durables de consommation (qui atteignent tous les consommateurs, pas seulement ceux qui empruntent) peut être tout aussi efficace pour restreindre les dépenses de consommation, spécialement si le public peut croire qu'elles seront abolies dans un avenir assez prochain.

Après avoir examiné les problèmes relatifs aux mouvements internationaux de capitaux, plus avant dans son rapport, la Commission ajoute ce qui suit:

> Si ces limitations internationales restreignent sérieusement notre capacité d'employer des politiques monétaires de caractère général pour soulager de critiques pressions inflationnistes, nous n'écarterions pas l'usage d'instruments plus sélectifs qui ont moins de conséquences sur le niveau général des taux d'intérêt. Ces instruments pourraient inclure des mesures directes visant à restreindre les sortes et les montants des crédits octroyés par les institutions financières, ou des modifications dans les termes des prêts accordés en vertu de la loi nationale sur l'habitation. (Nous ne savons pas si la réglementation du crédit aux consommateurs est du ressort du pouvoir fédéral; et de toute façon, une augmentation des taxes de vente serait peut-être plus équitable et tout aussi efficace.)

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous nous avez dit précédemment, au cours de votre exposé, que le gouvernement fédéral avait imposé, durant la guerre, certaines restrictions à l'égard du crédit à la consommation. Puis, vous nous avez évoqué l'époque, en temps de paix, où, les conditions faisant croire à une spirale inflationniste, le gouvernement a de nouveau imposé des restrictions.

M. BOUEY: De fait, cela est arrivé au cours de la guerre de Corée.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): En vertu de quelles mesures législatives le gouvernement a-t-il imposé des restrictions? S'agissait-il de pouvoirs d'urgence?

M. BOUEY: Il s'agissait de la loi sur le crédit aux consommateurs (Dispositions temporaires) et, si vous en lisez le préambule, il y est fait mention

d'un état d'urgence. Vous voudriez peut-être obtenir une opinion juridique à ce sujet bien qu'à mon avis, les restrictions aient été imposées en temps de crise.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Les deux mentions qui mettent en doute l'autorité du gouvernement fédéral sont donc fondées?

M. BOUEY: La question n'est pas de mon domaine, monsieur le président. Il s'agit d'un problème constitutionnel.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Vous exprimez cependant l'avis que toute mesure législative à cet égard était justifiée par l'interprétation juridique des pouvoirs du gouvernement fédéral en cas d'urgence.

M. BOUEY: A mon avis, c'était peut-être le cas; ce l'était certainement durant les guerres.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): C'est la Banque du Canada qui interprétait notre constitution.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je suis un peu confus. Je crois comprendre que la première occasion s'est présentée au cours de la seconde guerre mondiale. Dans le cas de la guerre de Corée, avons-nous, de fait, déclaré la guerre?

M. CLANCY: Si nous ne l'avons pas déclarée, nous y avons perdu beaucoup d'hommes de valeur.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Je ne crois pas que le Canada ait déclaré la guerre. Nous avons déclaré la guerre lors du premier conflit et la loi sur les mesures de guerre a été mise en vigueur. Lors du deuxième conflit, je pense que nous n'avons pas déclaré la guerre.

M. CLANCY: Nous nous y sommes engagés sous l'autorité des Nations Unies, mais un homme mort est une perte, quelle que soit la façon dont il meurt.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Le Conseil privé n'a donné aucune interprétation juridique de l'attitude du gouvernement voulant que la disposition relative à la paix, à l'ordre et au bon gouvernement ne s'applique qu'en cas d'urgence. Je crois comprendre que le sens de l'expression «cas d'urgence» est assez large. L'ennui, c'est qu'il faut un cas d'urgence pour permettre d'appliquer la disposition relative à la paix, à l'ordre et au bon gouvernement.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous avez dit qu'il est fait allusion à la guerre de Corée et à certain cas d'urgence dans le préambule de la loi sur le crédit aux consommateurs (dispositions temporaires)?

M. BOUEY: Oui, je le pense.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Veuillez continuer, monsieur Bouey.

M. BOUEY: Il ne reste plus dans le mémoire qu'une brève allusion à la question de savoir comment la politique monétaire influe sur le crédit à la consommation. Je le répète, j'ai cité le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier et, d'après la Commission, la politique monétaire influe de façon différente sur les institutions financières intéressées.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Avez-vous d'autres question à poser au sujet du mémoire?

M. HALES: Monsieur le président, on a déjà parlé du tableau qui paraît à la page 19. Je crois que nous avons passé là-dessus assez rapidement. Pourtant, à mon avis, le tableau donne une foule de renseignements importants, notamment, le rapport qui existe, au Canada et aux États-Unis, entre le crédit à la consommation et le produit national brut. D'après notre témoin, existe-t-il entre les deux une grande différence ou le rapport est-il à peu près le même dans les deux cas? Avez-vous des observations à faire, monsieur Bouey?

M. BOUEY: D'après les chiffres, les deux pays se suivent d'assez près à cet égard, mais je me suis déjà demandé comment on pouvait vraiment comparer les deux cas et je ne voudrais pas faire trop de comparaisons de ce genre.

M. HALES: Ne croyez-vous pas que nous accordons beaucoup plus facilement du crédit à la consommation qu'on ne le fait aux États-Unis?

M. BOUEY: Non, je ne voudrais pas l'affirmer.

M. HALES: Monsieur Bouey, en réponse à une question que vous posait M. Croll, vous avez dit que les États-Unis indiquaient une augmentation de 8.5 p. 100.

M. BOUEY: Exactement, si vous calculez la moyenne d'augmentation annuelle des dix dernières années, vous obtiendrez 8.5 p. 100 dans le cas des États-Unis et 10 p. 100 dans le cas du Canada, mais nous avons fait au Canada certaines choses que l'on n'a pas faites aux États-Unis. Par exemple, nos banques se sont lancées dans le domaine du crédit, tandis que les banques américaines s'en occupaient déjà depuis longtemps. Les conditions sont devenues plus faciles au Canada de même qu'aux États-Unis, mais, ici, il a fallu se rattraper. Certains facteurs particuliers ont joué au Canada pour nous rapprocher des États-Unis.

M. HALES: Cependant, depuis dix ans nous avons marqué une augmentation de 10 p. 100 et les États-Unis, une augmentation de 8.5 p. 100.

M. BOUEY: C'est exact.

M. HALES: Il n'importe donc pas d'en savoir la cause.

M. BOUEY: Sauf que, lorsque des institutions se lancent pour la première fois dans un domaine, comme les banques l'on fait, il se peut qu'il y ait d'autres clients.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Prenons notre population qui est de 20 millions et celle des États-Unis qui est de 200 millions; quel a été, l'année dernière, notre produit national brut?

M. BOUEY: Il a été de 44.3 milliards de dollars.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Et aux États-Unis?

M. BOUEY: Il a été de 600 milliards de dollars.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Quatorze fois le nôtre?

M. BOUEY: Pas tout à fait quatorze fois, par comparaison à un chiffre de population 10 fois plus grand.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Le rapport entre les chiffres de population est de 10 à 1.

M. SCOTT: D'après la dernière partie de votre mémoire, est-il juste de conclure que, lorsque la banque centrale fait pression sur les banques à charte en vue de restreindre le crédit, les sociétés de financement semblent augmenter leur chiffre d'affaires?

M. BOUEY: C'est ce qui a eu tendance à se produire; mais, à mon avis, le point de vue formulé par la Commission royale à ce sujet attribue la chose, en réalité, à la demande de crédit à la consommation, ce qui ne veut pas dire que les conditions du crédit n'ont pas d'effet sur le crédit à la consommation.

M. SCOTT: A mon sens, la banque centrale peut exercer des contrôles ou des pressions sur les banques à charte, mais cela se répercute néanmoins sur les sociétés de financement dont les affaires augmentent.

M. BOUEY: Au cours d'une période où il est nécessaire de resteindre le crédit, il arrive naturellement que le crédit devient non seulement plus difficile à obtenir mais plus coûteux. Les taux d'intérêt ont tendance à augmenter et à cet égard, les sociétés de financement ont à envisager les mêmes difficultés.

Leur argent leur coûte plus cher, mais elles peuvent, néanmoins, trouver moyen de se faire payer l'augmentation par le consommateur. Leurs taux d'intérêt ne sont pas plafonnés comme ceux des banques à charte. Je suis prêt à admettre que les sociétés financières se ressentent des effets d'une politique monétaire, mais c'est une autre question que de savoir jusqu'à quel point.

M. SCOTT: Autrement dit, la politique monétaire aurait pour effet de contrôler les disponibilités monétaires, mais la banque centrale n'exerce aucun contrôle sur la politique monétaire en ce qui concerne les sociétés financières.

M. BOUEY: Il n'existe aucun contrôle direct.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ce manque de contrôle empêche-t-il la Banque du Canada d'avoir la haute main sur la politique monétaire? Est-ce là un facteur qui empêche la Banque du Canada d'avoir le contrôle efficace de l'argent?

M. BOUEY: Évidemment, une politique monétaire ne s'applique que jusqu'à un certain point et une très forte demande de crédit peut causer un problème. C'est pourquoi les autorités de la Banque ont déclaré qu'il serait peu sage d'écarter la possibilité d'avoir recours à des contrôles sélectifs en temps de crise.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Jusqu'ici, cela n'a pas causé de problème?

M. BOUEY: Je ne suis pas prêt à dire cela, car nous avons eu deux fois recours à des mesures de réglementation du crédit à la consommation et j'ai déjà parlé de certaines discussions intervenues en 1956 entre les autorités de la Banque du Canada et les sociétés financières.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Lorsque les sociétés financières ne voulaient pas collaborer, comme il est signalé dans le rapport, n'y avait-il aucun moyen de les atteindre comme vous amenez les banques à collaborer en vertu des pouvoirs du gouvernement?

M. BOUEY: La banque centrale n'a aucune autorité en la matière.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): La banque centrale compte sur la force de persuasion. En temps de crise, ne peut-on avoir recours à rien d'autre que la force de persuasion à l'égard de ces sociétés financières?

M. BOUEY: Il n'existait, à ce moment-là, aucune mesure législative de réglementation du crédit à la consommation.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): L'application des mesures de réglementation était facultative, mais il existait un état d'urgence.

M. BOUEY: Non pas un état d'urgence au sens d'une guerre.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Non pas au sens d'une guerre, mais une situation critique en ce sens qu'elle était assez sérieuse pour faire l'objet des préoccupations de la Banque du Canada et du gouvernement.

M. BOUEY: Exactement.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous avez donc persuadé les banques de collaborer?

M. BOUEY: A ce moment-là, la politique monétaire était appliquée de façon normale par le contrôle des réserves en espèces des banques à charte.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous appliquez donc certaines mesures de réglementation en temps de paix?

M. BOUEY: Certainement. La banque centrale exerce toujours une certaine influence sur les conditions du crédit en général.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, mais vous n'avez pu exercer le contrôle qui n'émanait pas de la Banque du Canada. N'était-il pas efficace?

M. BOUEY: Il devait avoir un certain effet, mais il s'agit de savoir s'il était assez sévère.

M. BELL: Permettez-moi de placer une remarque, monsieur le président. Est-ce qu'il n'y aurait pas eu moyen de restreindre leurs sources d'emprunt par l'entremise des banques à charte?

M. BOUEY: Mais il existe d'autres moyens d'obtenir de l'argent, la vente de titres sur le marché des valeurs et d'autres encore.

M. BELL: Je partage l'opinion du sénateur Croll, il semble possible que la Banque du Canada, qui jouit de certaines influences grâce aux banques à charte, puisse exercer une pression exceptionnelle sur les sociétés de prêt, si la chose se révélait souhaitable dans certaines conditions financières.

M. SCOTT: Vous nous avez dit que vous ne pouviez le faire?

M. BOUEY: Il n'appartient pas à la banque centrale d'interdire aux banques de prêter à des groupes particuliers. Les banques peuvent prendre certaines initiatives. Je dirais que les sociétés de financement, grâce à leurs ressources, sont encore en mesure de mener à bien leur exploitation même si elles éprouvent certaines difficultés à emprunter des banques.

M. BELL: Les sociétés de financement comptent surtout sur le crédit dont vous avez parlé?

M. BOUEY: Peut-être pourrais-je vous donner quelques données statistiques au sujet des sociétés de financement.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): S'agit-il d'un autre rapport?

M. BOUEY: Je les tire du rapport publié par le Bureau fédéral de la statistique et intitulé «Statistique financière des entreprises, bilans, certaines sociétés de financement», se rapportant au quatrième trimestre de 1963, à la page 10. A la fin de 1963, la dette à long terme de ces sociétés se chiffrait à 864 millions de dollars; billets à ordre et à courte échéance, payables en dollars canadiens, 731 millions; en devises étrangères, 113 millions; montant dû (société mère et sociétés affiliées), 485 millions et le dernier poste d'importance, prêts bancaires, 254 millions. Vous remarquez, monsieur le président, que bien que les prêts des banques atteignent un montant plutôt élevé, ils ne représentent pas une grande proportion du montant global de la dette.

M. HALES: Il n'y a pas de règlement autorisant la Banque du Canada à interdire à ces sociétés d'emprunter de l'argent à l'extérieur du pays?

M. BOUEY: Non.

M. HALES: Ainsi, qu'importe l'attitude que la Banque du Canada prend, elles peuvent avoir recours à d'autres sources pour obtenir des fonds?

M. BOUEY: La banque centrale exerce son influence sur la situation générale du crédit, mais elle ne vise aucune sorte de crédit en particulier.

M. MANDZIUK: La Banque du Canada ne constitue-elle pas une banque centrale qui prête de l'argent aux banques à charte, qui peut leur en refuser et ainsi agir sur leur situation?

M. BOUEY: Les avances de fonds que la Banque du Canada a consenties aux banques à charte n'ont jamais été importantes. Ce qui importe, c'est que la banque centrale a le pouvoir de contrôler les réserves en numéraire des banques à charte et qu'elle puisse ainsi influer sur l'accroissement de l'actif des banques à charte; tout le régime financier subit les conséquences de cette action. Elle influe sur la situation globale, mais elle n'exerce pas d'effet sur une forme de prêt ou d'emprunt en particulier. Cela dépend du marché.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, nous revenons sur ce que nous avons discuté. Ce sont ce que nous appelons des sociétés de financement ou de prêt dépendantes, qui obtiennent leurs ressources financières de leur société mère ou des fabricants aux États-Unis. Certaines ne font pas partie de la fédération que monsieur le président a mentionnée. Je pense que nous devrions les convoquer ou les inviter à se présenter devant notre Comité, vu qu'elles rivalisent

avec nos sociétés canadiennes de financement et qu'elles ont accès à des fonds illimités. J'ai appris qu'en 1963 une de ces sociétés de financement dépendantes régissait 30 p. 100 du financement des achats d'automomiles au Canada.

M. SCOTT: Est-il juste d'affirmer que ces sociétés de financement échappent à la surveillance de la banque centrale, vu que leurs sources financières se trouvent à l'étranger?

M. BOUEY: Non, il me semble que ce ne soit pas tout à fait exact. Elles subissent le sort de tout le monde: il leur est plus difficile d'emprunter des banques et l'argent coûte plus cher lorsqu'un programme de restriction du crédit est en vigueur. Comme l'indique l'extrait tiré du rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 19, elles peuvent vendre leurs billets, poursuivre leur exploitation et emprunter à des taux d'intérêt plus élevés, vu que les consommateurs semblent vouloir insister pour obtenir du crédit et qu'il demeure avantageux aux sociétés de financement de s'adonner à ce genre d'affaires même si l'argent coûte plus cher dans ce cas.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Quand la banque du Canada a-t-elle modifié les réserves en espèces des banques la dernière fois?

M. BOUEY: Il y a peut-être confusion, sénateur Croll. La «vérification des réserves en espèce des banques» se pratique tous les jours. Les banques à charte doivent maintenir des réserves en espèces représentant au moins 8 p. 100 de leurs dépôts, selon les dispositions de la loi sur les banques. La Banque du Canada autorise les banques à faire osciller ce pourcentage entre 8 et 12 p. 100, mais elles ne se sont pas prévalu de ce droit.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Pas encore?

M. BOUEY: Non, pas une seule fois, depuis qu'on leur a conféré ce pouvoir en 1954.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Bouey, croyez-vous que la mise en vigueur d'une mesure législative autorisant la Banque du Canada à exercer une certaine surveillance sur les sociétés de crédit au consommateur en temps de crise financière ou monétaire serait avantageuse?

M. BOUEY: Monsieur le président, qu'il s'agit de déterminer, me semble-t-il, si le crédit aux consommateurs doit faire l'objet d'une réglementation; la question de savoir si cette attribution revient à la Banque du Canada ou un autre organisme est secondaire. Dans le passé, ce n'est pas la Banque du Canada qui a appliqué les mesures de réglementation du crédit au consommateur, mais le ministère des Finances. Au cours des audiences de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, on a demandé au gouverneur de la Banque du Canada s'il désirait que la Banque du Canada soit autorisée à réglementer le crédit au consommateur. Il a répondu qu'il ne demanderait pas à la Commission de formuler cette recommandation. Il s'agissait d'attribuer la réglementation du crédit au consommateur à tel ou tel organisme, non pas de savoir s'il devrait y avoir réglementation.

M. HALES: Le rapport de la Commission royale d'enquête examine-t-il la nécessité de prendre certaines mesures visant la règlementation du crédit au consommateur obtenu hors des banques?

M. BOUEY: Monsieur le président, je pense que vous auriez avantage à consulter l'extrait du rapport de la Commission royale dont j'ai donné lecture.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous nous laissez dans cette situation. Lorsqu'il s'agit du régime monétaire, la Banque du Canada exerce un certain contrôle, une certaine influence, sur les banques à charte. Nous sommes d'accord sur ce point. Mais vous nous laissez l'impression qu'en d'autres circonstances le Banque du Canada n'a qu'à jouer un rôle de persuasion. Il me semble que ce soit l'essence de l'exposé que vous avez présenté aujourd'hui. Voilà ce que j'en ai retiré.

M. BOUEY: Monsieur le président, je ne veux pas vous laisser cette impression. J'ai mentionné que la Banque du Canada appliquait son régime monétaire en déterminant le rythme de l'augmentation des réserves en espèces des banques à charte. Les fluctuations des réserves en espèces influent sur le rythme auquel les banques peuvent accroître leur actif. Tout le régime financier (prix de l'argent et crédit) en subit les conséquences. Les changements qui surviennent dans les conditions du crédit touchent les consommateurs et les portefeuillistes de tout le pays. Voilà comment fonctionne le régime. La Banque du Canada ne possède aucun moyen de régir les différents prêts que consentent les banques ou tout autre organisme, mais son fonctionnement semble se répercuter dans tout le régime financier.

M. SCOTT: Est-il juste de dire que, sauf l'influence que vous exercez sur les banques à charte et sur le régime monétaire, votre action se limite à restreindre les réserves en espèces?

M. BOUEY: Si les prêts bancaires augmentent et que la Banque du Canada cherche à les restreindre, elle entrave par le fait même l'accroissement des réserves en espèces des banques. Les banques peuvent continuer à prêter de l'argent pendant quelque temps en vendant des titres d'État, mais le fait que les banques vendent des titres influera largement sur les taux d'intérêt. Les taux d'intérêt pourront tendre à monter et l'argent à devenir plus cher. Il arrivera que les banques et les autres institutions financières ne voudront pas vendre de titres en raison des pertes qu'elles devront subir par suite de la diminution accentuée de leur avoir en ces valeurs. Cette situation commencera à rationner le crédit.

M. SCOTT: A supposer que le gouvernement connaisse une période où il est facile de se procurer de l'argent, cette situation éliminerait-elle à peu près tout le contrôle sur les sociétés de financement?

M. BOUEY: Dans ce cas, c'est le contraire qui se produirait, car la Banque centrale cherche à faciliter le crédit. La tendance s'orientera vers la mise en vigueur de conditions de crédit plus faciles. Les taux d'intérêt fléchiront et il deviendra plus facile d'emprunter des banques et de certains autres établissements. Les sociétés de financement pourront plus facilement prélever des fonds.

M. NASSERDEN: Il serait alors juste de conclure que l'imposition de restrictions aux banques s'associe ordinairement à la prospérité ou à la recrudescence de l'activité des sociétés de financement.

M. BOUEY: Si les consommateurs insistent pour obtenir ce genre de crédit quoi qu'il leur en coûte, les sociétés de financement pourront hausser les taux d'intérêt et ainsi accroître rapidement leur avoir.

M. NASSERDEN: Ainsi toute restriction imposée aux banques favoriserait cet état de choses?

M. BOUEY: Peut-être. J'aimerais faire ressortir le fait que, en dépit du progrès rapide que les sociétés de financement pourraient connaître pendant ces périodes, il aurait pu s'accélérer davantage n'eut été la rigidité du régime monétaire.

M. BELL: A supposer que les sociétés de financement fassent l'objet d'un légère surveillance indirecte dont il est question ci-dessus, à votre avis, ces sociétés de financement deviendraient-elles plus ou moins indépendantes ou demeureraient-elles les mêmes?

M. BOUEY: Je dirais qu'elles ont réussi à créer une variété de sources de financement, peut-être une plus grande variété que la plupart des autres institutions.

M. HALES: Il semble donc que, si le crédit au consommateur dépassait les bornes, nous ne pourrions pas compter sur la Banque du Canada pour le

restreindre; il faudrait recourir à une loi du Parlement. N'est-ce pas la seule façon de remédier à la situation? Advenant le cas susmentionné, à qui reviendrait la tâche de le réglementer? La mesure ne doit-elle pas découler d'une loi du Parlement?

M. BOUEY: C'est exact. Si le Parlement désirait réglementer cette sorte de crédit, il devrait adopter certaines mesures législatives.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, qu'il me soit permis de formuler une remarque. Compte tenu des observations qui ont été faites aujourd'hui, pourrait-on affirmer que l'intérêt que touchent les entreprises de crédit au consommateur leur permettre de se livrer au genre de commerce de leur choix, quelles que soient les mesures que prend la Banque du Canada.

M. BOUEY: Je n'irais pas si loin. Leur succès dépend de la mesure dans laquelle les consommateurs désirent obtenir de l'argent. S'ils veulent payer 15, 18 ou 20 p. 100 ou plus, les sociétés de financement pourront vraisemblablement obtenir l'argent nécessaire.

M. NASSERDEN: Je veux en venir au fait que la Banque du Canada ne peut guère remédier à cette situation. Si les emprunteurs sont prêts à payer ces intérêts, la Banque du Canada n'y peut rien.

M. BOUEY: Il en est ainsi de tout genre de crédit. S'il s'agit d'une situation générale, la Banque du Canada peut examiner dans quelle mesure une modification du régime monétaire pourrait influer sur la situation; mais, si les gens désirent obtenir une certaine forme de crédit et qu'ils soient prêts à payer des intérêts élevés, alors cette forme de crédit l'emportera sur les autres. Voilà comment le marché fonctionne.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Si vous n'avez pas d'autres questions à poser, nous ajournerons la séance.

Je vous remercie, monsieur Bouey.

Le comité s'ajourne.

## APPENDICE A

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Mémoire à l'intention du Comité mixte de la Chambre des communes et du Sénat sur le crédit au consommateur, préparé par

M. G. K. Bouey
chef du Département des études
Banque du Canada

16 juin 1964

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR



## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Si je comprends bien, monsieur le président, ce que vous attendez de moi aujourd'hui c'est un rapport circonstancié sur le crédit au consommateur: en quoi il consiste, comment on en détermine l'étendue, quelle en est l'importance, comment il a évolué au cours des années. Ce que j'ai cherché à faire, c'est simplement de rassembler et de présenter brièvement certains renseignements d'accès facile qui, à mon sens, pourraient vous être utiles au point où vous en êtes dans votre enquête. J'ai puisé largement dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, les mémoires présentés par des institutions financières à la Commission royale, les données statistiques rassemblées et publiées par le Bureau fédéral de la statistique[1], et dans d'autres sources. Rien de ce que j'ai à dire n'est vraiment nouveau.

### 1. *Définition du crédit au consommateur*

En principe, on peut dire que le crédit au consommateur est le crédit consenti à des particuliers pour financer les dépenses qu'ils font à titre de consommateurs pour acheter des biens et des services. Il doit donc exclure le crédit consenti à des entreprises, par exemple pour financer l'achat de stocks ou des dépenses relatives aux immeubles et à l'outillage. Les dépenses des particuliers

[1] Le Bureau de la statistique publie un bulletin mensuel intitulé *Credit Statistics* et inclut un tableau sur lt crédit au consommateur dans sa publication mensuelle *Revue statistique du Canada.*

pour le logement sont aussi généralement considérés comme des immobilisations plutôt que des dépenses de consommation, de sorte qu'on exclut les emprunts pour financer l'achat d'une maison. En fin de compte, le crédit utilisé pour l'achat de valeurs, comme des obligations et des actions, ne serait pas du crédit au consommateur au sens de la présente définition.

2. *Difficultés que présente la détermination de l'étendue du crédit au consommateur*

Il est beaucoup plus facile d'établir ces distinctions en définissant le crédit au consommateur que de les maintenir lorsqu'on cherche à déterminer l'étendue des diverses formes de ce crédit. Je pourrais peut-être vous dire quelques mots des difficultés qui surgissent. Tout d'abord, le genre de crédit utilisé n'est pas toujours un indice clair et net du genre des dépenses effectivement financées. Par exemple, quelqu'un peut acheter une maison, en partie à l'aide d'une hypothèque, puis acheter à crédit un réfrigérateur et une cuisinière d'un détaillant, tandis qu'un autre, dont la situation financière serait la même, pourrait obtenir une plus grosse hypothèque sur la maison de sorte qu'il ne serait pas obligé d'acheter les autres choses à crédit (en vérité, certaines maisons se vendent pourvues de bon nombre d'appareils électriques). Dans l'exemple susmentionné, si la forme de l'emprunt est le seul indice de son objet, on jugerait que le premier a utilisé du crédit au consommateur tandis que le second n'en a pas utilisé, même si les deux ont acheté les mêmes choses avec la même montant total de crédit. La difficulté me paraît insurmontable; dans la pratique, il semble nécessaire d'exclure tout emprunt hypothécaire. Cela signifie que se trouve exclu un certain financement par voie d'hypothèque, souvent sous forme de seconde hypothèque à terme relativement court, auquel on pourrait avoir recours pour financer l'achat de biens de consommation.

Il est difficile en plusieurs cas de distinguer entre le crédit au consommateur et le crédit à l'entreprise commerciale, et, souvent, il faut recourir à des décisions arbitraires. Un cas fréquent est celui-ci: le crédit utilisé pour financer l'achat d'une voiture est normalement considéré comme du crédit au consommateur même si, en plusieurs cas, les voitures seront effectivement utilisées à des fins d'affaires. Même des prêts consentis par des sociétés de prêts au consommateur peuvent être employés par les emprunteurs aux fins de leurs affaires plutôt qu'à leur usage personnel. Lorsque je définirai les divers genres de crédit qu'on pourrait inclure sous la rubrique «crédit au consommateur», j'indiquerai les hypothèses qu'on aura faites, en l'absence d'indications nettes, en ce qui concerne la répartition du crédit selon qu'il s'agit de crédit à l'entreprise commerciale ou de crédit au consommateur.

J'ai déjà dit qu'il fallait exclure du crédit au consommateur le crédit utilisé pour financer l'achat de valeurs, notamment les obligations et les actions, parce que ces valeurs ne sont pas des biens de consommation. Que dire, toutefois, des cas où les gens empruntent sur leurs obligations et leurs actions afin de financer l'achat de biens de consommation, une voiture, par exemple? Habituellement, on exclut de tels emprunts du crédit au consommateur parce qu'il est impossible de distinguer entre des emprunts contractés précisément pour financer des valeurs de ceux qui, bien qu'on les ait obtenus de la même façon, ont été contractés à d'autres fins. En outre, les valeurs étant vendables, il est évident que l'intéressé peut les vendre et payer ses achats au comptant. Les emprunts sur la valeur de rachat d'une police d'assurance-vie se trouvent dans une catégorie semblable; mais, à mon avis, ils se rapprochent davantage de la définition du crédit au consommateur. Il est peu probable qu'on utilise ces emprunts pour financer l'achat de nouvelles polices d'assurance-vie ou autres valeurs. De plus, les polices d'assurance-vie ne se vendent pas comme les obligations et les actions et, en conséquence, la possibilité de les vendre pour acheter des biens de consommation ne se présente pas souvent à l'esprit. Je remarque que la Commission royale

d'enquête sur le système bancaire et financier a inclus les emprunts sur les polices d'assurance comme genre de crédit au consommateur, mais non pas les emprunts contractés dans une banque et pleinement garantis par des obligations ou des actions vendables[1].

Certaines formes de crédit ne sont pas incluses dans la statistique relative au crédit au consommateur simplement parce que les renseignements requis ne sont pas disponibles. Il n'existe pas de données sur le montant du crédit à recouvrer en vertu de certains régimes de crédit. En outre, il n'existe pas de données statistiques relatives au crédit à l'égard de services, accordé par les médecins, les avocats, les prêteurs sur gages, et à l'égard du crédit accordé par des parents et amis.

Une des conséquences de la difficulté qu'il y a à déterminer de façon exacte quels montants de crédit doivent être inclus dans le crédit au consommateur est que la Banque du Canada ne publie aucun total intitulé: «Total du crédit au consommateur». Cependant, en dépit des difficultés que j'ai exposées, je crois que les renseignements publiés par la Banque et par le Bureau fédéral de la statistique sont suffisants pour donner une bonne idée de la tendance du crédit au consommateur. Je me propose maintenant d'examiner ces renseignements par le détail.

3. *Genres de crédit au consommateur et formes connexes de crédit*

Dans son résumé statistique mensuel, la Banque du Canada publie deux tableaux sur le crédit accordé aux consommateurs ou aux particuliers. Le premier tableau montre les soldes impayés aux compagnies de finance et le crédit accordé par les détaillants aux consommateurs. Le 31 décembre 1963, les montants à recouvrer étaient les suivants:

Crédit accordé aux consommateurs par les sociétés de financement et les détaillants—
Soldes impayés

(millions de dollars)

| | | |
|---|---|---|
| 1. Sociétés de financement (achats à paiement différé) .... | | 873 |
| 2. Sociétés de petits prêts | | |
| Crédit pour achats à paiement différé ..... | 55 | |
| Prêts en argent ..... | 753 | 808 |
| 3. Grands magasins ..... | | 456 |
| 4. Autres détaillants* | | |
| Crédit pour achats à paiement différé ..... | 272 | |
| Comptes courants ..... | 359 | 631 |
| Total ..... | | 2,768 |

*En plus du montant indiqué ici, les montants impayés du crédit accordé par les sociétés de pétrole sélevant à 54 millions de dollars.

Voici une brève explication de chacune des rubriques du tableau.

1. Sociétés de financement d'achats à paiement différé.

Le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier renferme une définition de l'activité des sociétés de financement

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, tableau de la page 229.

d'achats à paiement différé, aussi désignées sous le nom de sociétés de financement de ventes. Nous en extrayons le passage suivant:

> «Les compagnies de financement diffèrent des autres institutions financières, y compris les compagnies de petits prêts, en ce qu'elles ne prêtent pas fréquemment de façon directe aux acheteurs de biens achetés à crédit. Au lieu de s'adresser à une institution afin d'obtenir un prêt en argent comptant pour faire ses achats ou payer ses factures, l'emprunteur qui a recours à ce mode de financement traite rarement avec la société prêteuse et ne touche pas son crédit en espèces. Le crédit est accordé au moment même de la vente par le marchand d'automobiles ou d'autres marchandises dans la transaction unique qu'il conclut avec son acheteur sous forme d'un contrat de vente conditionnelle ou de vente à paiement différé. Le marchand vend ensuite ce contrat à une compagnie de finance qui percevra les paiements prévus, de sorte que c'est en fait cette société qui accorde le crédit à son client. Du point de vue du client, le résultat est le même que s'il avait obtenu du crédit d'autre façon: il a fait son achat et il va le payer au cours des mois qui suivent, mais les modalités de la transaction sont entièrement différentes[1].»

Les sociétés de financement d'achats à paiement différé sont régies par les mesures législatives ordinaires concernant les sociétés commerciales. Dans un certain nombre de provinces, il existe des lois sur les contrats de vente conditionnelle, mais je n'ai pas tenté d'en faire l'examen ici.

Le chiffre donné dans le tableau qui précède, à l'égard des sociétés de financement d'achats à paiement différé, est le montant total impayé en vertu de contrats de vente conditionnelle relatifs au financement d'achats au détail de biens de consommation. Pour répartir le montant du crédit accordé par les sociétés de financement entre, d'une part, le financement de biens de consommation et, d'autre part, le financement de biens du commerce ou de l'industrie, il faut prendre certaines décisions arbitraires. Par exemple, tous les achats de voitures sont considérés comme des achats de biens de consommation. Des 873 millions de dollars représentant les soldes impayés à l'égard de l'achat de biens de consommation à la fin de 1963, 687 millions ou 79 p. 100 représentent du financement d'achats de voitures.

Il existe des données mensuelles sur le montant brut du crédit accordé par les sociétés de financement d'achats à paiement différé pour l'achat de voitures et autres biens de consommation, ainsi que des données estimatives relatives au remboursement du principal. En 1963, le montant total du crédit accordé pour l'achat de biens de consommation était de 916 millions de dollars. L'achat de voitures représentait 722 millions de dollars, tandis que les remboursements atteignaient 844 millions. Les soldes impayés atteignaient 72 millions de dollars, soit l'écart entre les prolongations et les remboursements. Les renseignements de ce genre sont utiles, car la tendance de l'octroi du crédit peut différer de celle des soldes impayés. Il n'existe pas de renseignements semblables à l'égard d'autres prêteurs à compte courant.

2. Sociétés de prêt au consommateur

Les sociétés de prêt au consommateur comprennent les sociétés constituées à l'échelle fédérale, fonctionnant sous l'empire de la loi sur les petits prêts, et leurs filiales, qui s'occupent de faire des prêts personnels, ainsi que les prêteurs d'argent constitués en vertu d'une loi provinciale et autorisés sous l'empire de la loi susmentionnée. La loi fixe des limites aux taux de l'intérêt sur les prêts de $1,500 ou moins. On suppose que tous les prêts sont consentis à des consommateurs, même s'il est probable qu'un faible montant serve à des fins commerciales. Les chiffres du tableau comprennent les prêts en espèces de toutes

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 230.

les sociétés, mais ne comprennent pas les contrats de vente conditionnelle des sociétés dont 50 p. 100 de l'activité revêt cette forme; les données à l'égard de ces quelques sociétés sont incluses avec celles des sociétés de financement d'achats à paiement différé. La majeure partie du crédit accordé par les sociétés de prêt au consommateur revêt la forme de prêts en espèces remboursables par versements.

Dans le mémoire qu'elle a présenté à la Commission royale, la *Canadian Consumer Loan Association* a soumis une analyse des prêts consentis en 1960 par les principales sociétés de prêt au consommateur, représentant 65 p. 100 des prêts impayés en vertu de la loi sur les petits prêts[1]. D'après cette analyse, 11 p. 100 des emprunts ont été faits pour l'achat de voitures, 11 p. 100 pour des dépenses de voyage, 32 p. 100 pour consolider des dettes et le reste, soit 46 p. 100, pour une grande variété de biens et de services, depuis l'achat de meubles et de vêtements jusqu'aux frais médicaux, réparations ménagères, et ainsi de suite. L'utilité d'une classification des prêts selon l'objet se trouve restreinte dans une certaine mesure, étant donné que beaucoup d'emprunteurs ont un vaste choix lorsqu'il s'agit de dire quelles sont les dépenses qu'ils font à crédit.

3. Grands magasins

Déjà, il était possible de répartir le crédit accordé par les grands magasins entre les soldes impayés sur les comptes courants et le crédit pour achats à paiement différé. La pratique de plus en plus répandue de plusieurs grands magasins d'offrir des systèmes de crédit à toutes fins ne permet plus de faire une pareille distinction. Les comptes des clients peuvent être réglés soit à la fin du mois soit par versements périodiques échelonnés et prendre ainsi la forme d'un crédit renouvelable à la discrétion du client.

4. Autres détaillants

Dans le cas des statistiques sur les autres détaillants, il est encore possible de distinguer entre le crédit remboursable en un seul paiement et le crédit remboursable par versements échelonnés et qui prend la forme d'un contrat de vente conditionnelle ou autre système à paiement différé. Naturellement, il n'est pas toujours clair qu'un magasin doit être considéré comme un détaillant plutôt qu'un grossiste. Le Bureau fédéral de la statistique considère comme détaillant tout commerçant dont plus de la moitié des ventes sont au détail. Cela signifie que certains commerçants qui peuvent accorder du crédit aux consommateurs sont exclus. D'autres établissements de détail que l'on croirait être en grande partie commerciaux, tels que les vendeurs de matériel agricole et de bois d'œuvre, sont exclus. Dans les statistiques publiées par la Banque du Canada les comptes courants des marchands d'automobiles ne sont pas inclus parce qu'on estime que la plupart de ces comptes représentent des crédits commerciaux plutôt que des crédits aux consommateurs. Les montants impayés des cartes de crédit des sociétés de pétrole pourraient être inclus dans le tableau, plutôt que dans le présent renvoi, étant donné que le crédit accordé au secteur commercial, qui peut être identifié, a déjà été exclus.

* * *

[1]Mémoire présenté par la *Canadian Consumer Loan Association*, page 17.

Le deuxième tableau publié régulièrement par la Banque du Canada fournit les renseignements suivants à la date du 31 décembre 1963:

Prêts choisis accordés principalement à des particuliers pour des fins non commerciales par certaines institutions financières:

soldes à recouvrer

(en millions de dollars)

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. | Prêts personnels des banques à charte | | |
| | entièrement garantis par des obligations et des actions facilement vendables | | 392 |
| | prêts pour améliorations de maisons | | 72 |
| | autres | | |
| | garantis par des biens ménagers | 370 | |
| | (dont garantis par automobiles) | (319) | |
| | autres | 1,062 | |
| | (dont remboursables par versements) | (465) | 1,432 |
| 2. | Prêts non hypothécaires accordés par les banques | | |
| | banques d'épargne du Québec | | 23 |
| 3. | Prêts non hypothécaires accordés par les co-opératives de crédit | | 575* |
| 4. | Prêts des sociétés d'assurance-vie sur polices d'assurance | | 385 |

* Chiffre au 31 décembre 1962.

(1) *Prêts personnels des banques à charte*

En principe, ce genre de prêts des banques à charte exclut tous les prêts commerciaux. Toutefois, on doit reconnaître que quelques prêts personnels peuvent être utilisés pour des fins commerciales et, inversement, certains prêts à de petits commerçants peuvent souvent leur permettre de financer l'achat d'articles de consommation, par exemple, une automobile. Les prêts entièrement garantis par des obligations et des actions vendables comprennent aussi les prêts servant à financer une nouvelle acquisition d'obligations et d'actions et les prêts contre des titres que l'emprunteur peut avoir détenus depuis quelque temps.

Les prêts pour améliorations des maisons sont accordés par les banques à charte en vertu de la Partie IV de la loi nationale de 1954 sur l'habitation. Ils sont d'habitude accordés pour une période de plusieurs années et ne sont pas considérés comme du crédit aux consommateurs puisqu'ils financent ce que l'on considère communément comme une forme d'immobilisation; mais ils augmentent les fonds disponibles aux consommateurs et peuvent avoir, par conséquent, un effet indirect sur l'achat des articles de consommation.

Les autres prêts personnels des banques à charte sont parfois désignés sous prêts personnels «non garantis». Toutefois, c'est là un terme abrégé que l'on emploie pour désigner les prêts autres que les prêts entièrement garantis par des obligations ou des actions vendables. Ils comprennent les prêts garantis partiellement par des obligations et des actions, les prêts contre la valeur de rachat en espèces des polices d'assurance-vie, les prêts contre des biens ménagers, y compris les automobiles, et enfin les prêts qui sont accordés aux emprunteurs contre leur simple signature. Au 31 décembre 1963, le total de prêts personnels «non garantis» s'élevait à 1,432 millions de dollars. De ce montant, 370 millions de dollars étaient garantis par des biens ménagers, principalement des automobiles, ainsi que l'autorise l'article 75 (6) de la loi sur les banques. Cependant, on ne peut considérer ce chiffre comme le montant total des prêts bancaires accordés pour le financement d'achats de biens ménagers, étant

donné que plusieurs de ces prêts peuvent être accordés sans une garantie spécifique sur les biens achetés. Un autre renseignement sur les prêts personnels «non garantis» indique que sur le total de 1,062 millions de dollars non garanti par des biens ménagers, une somme de 465 millions de dollars était remboursable par versements égaux en principal et intérêts, c'est-à-dire en vertu d'un régime de prêt personnel. Il y a d'autres prêts à l'égard desquels des versements périodiques du principal sont effectués, mais les frais d'intérêt varient d'un mois à l'autre selon le solde restant du capital.

Il est présumé que les prêts personnels «non garantis» sont essentiellement pour des fins non commerciales, quoiqu'il soit connu que cette catégorie comprend des prêts importants qui ne pourraient être considérés comme du crédit aux consommateurs. Quelques prêts personnels «non garantis» sont utilisés pour aider au financement de l'achat d'une maison.

(2) *Prêts non hypothécaires des banques d'épargne du Québec*

Les deux banques qui fonctionnent en vertu de la loi fédérale sur les banques d'épargne du Québec accordent des prêts hypothécaires ainsi que d'autres prêts à leurs clients. On présume que les prêts non hypothécaires sont accordés principalement à des individus pour des fins non commerciales. Une grande partie du montant à recouvrer représente des prêts entièrement garantis par des titres faciles à vendre.

(3) *Prêts des coopératives de crédit et des caisses populaires autres que ceux garantis par hypothèques*

Bien que quelques-uns des prêts accordés par les coopératives de crédit et par les caisses populaires soient en fait utilisés à des fins commerciales, notamment l'agriculture, on estime qu'ils sont en grande partie non commerciaux.

(4) *Prêts sur polices d'assurance-vie*

Ce sont des prêts accordés contre la valeur de rachat en espèces des polices d'assurance-vie. On présume qu'ils sont accordés surtout pour des besoins non commerciaux.

Cela complète la liste des genres de crédit accordé aux particuliers principalement à des fins de consommation ou à des fins non commerciales et sur lesquels des renseignements existent.

4. *Total du crédit aux consommateurs*

Le Comité décidera sans doute sur ceux parmi les divers genres de crédit qu'elle voudrait examiner davantage. Mais, tant que l'on a conscience des difficultés que la statistique comporte, je crois que c'est utile et certainement convenable d'additionner les divers genres de crédit qui pourraient être considérés comme crédit aux consommateurs afin d'obtenir un total dénommé «crédit au consommateur» et je me propose aujourd'hui de faire mon propre choix à cette fin. Je vais prendre le montant total du crédit que les sociétés de financement et les détaillants accordent aux consommateurs (premier tableau) et ajouter à cela les prêts personnels «non garantis» des banques à charte (c'est-à-dire les prêts personnels autres que ceux qui sont entièrement garantis par des obligations et des actions facilement vendables et les prêts pour améliorations des maisons), les prêts des coopératives de crédit et des caisses populaires (en excluant les prêts hypothécaires), les prêts non garantis des banques d'épargne du Québec et les prêts sur polices d'assurance-vie. De plus, je vais combiner les montants à recouvrer des cartes de crédit des sociétés de pétrole avec les comptes courants ouverts par les détaillants. Ce choix se rapproche beaucoup de celui qu'a fait la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. La différence n'est pas du tout considérable en ce qui concerne la tendance des chiffres globaux. Le total du crédit aux consommateurs ainsi défini et ses éléments constitutifs sont indiqués dans le tableau à la page 10 du

présent mémoire à la fin des années, qui remontent à 1938, quoique les chiffres pour les années antérieures à 1948 ne soient pas strictement comparables. Le graphique à la page 11 montre ces séries de 1948 à 1963, établies par trimestres et rectifiées en vue de tenir compte des saisons.

5. *Expansion du crédit au consommateur*

Sans aucun doute il y a toujours eu un crédit aux consommateurs sous une forme ou sous une autre. Cependant, l'expansion du crédit aux consommateurs remboursable par versements échelonnés semble être associé avec l'avènement des articles durables de valeur relativement grande et de longue durée, notamment les automobiles. Un deuxième facteur a été la mise au point d'ententes de la part de certaines institutions en vue d'accorder du crédit aux consommateurs. Des régimes prévoyant des paiements échelonnés, comme l'amortissement des hypothèques sur les maisons, ont été une innovation importante, car ils ont probablement eu pour effet de rendre les prêts aux consommateurs plus attrayants aussi bien aux prêteurs qu'aux emprunteurs en réduisant le risque auquel sont exposés les premiers et en adaptant les conditions de remboursement aux moyens des derniers. Comme l'indique le mémoire du Conseil fédéré des sociétés de financement des ventes à la Commission royale sur le régime bancaire et financier, l'expansion des sociétés de financement des ventes a été parallèle à celle du marché moderne en masse pour les articles durables de consommation, notamment la production en masse des automobiles au Canada après la première guerre mondiale. Un autre facteur de l'augmentation du crédit aux consommateurs a été le changement d'attitude de notre société à l'égard des grosses dettes contractées à des fins de consommation. L'augmentation des revenus des consommateurs qui ont permis de soutenir d'importantes dettes à courte échéance est à la base de toute cette expansion.

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR À RECOUVRER[1]

(en millions de dollars)

| Fin d'année | Détaillants | | | | Sociétés de prêts aux consommateurs | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Autres détaillants | | | | | | | | | | | |
| | Grands magasins | Crédit, compte courant[2] | Crédit remboursable par versements échelonnés | Total | Société de financement par versements échelonnés | Crédit remboursable par versements échelonnés | Prêts en argent | Total | Banques à charte | Coopératives de crédit et caisses populaires | Banques d'épargne du Québec | Sociétés d'assurance-vie | Total |
| 1938 | * | * | * | 258 | 46 | — | | | 75 | | — | 228 | 607 |
| 1939 | * | * | * | 250 | 38 | — | | | 85 | | — | 219 | 592 |
| 1940 | * | * | * | 270 | 46 | — | | | 90 | | — | 210 | 616 |
| 1941 | * | * | * | 240 | 49 | — | | | 92 | | — | 200 | 581 |
| 1942 | * | * | * | 170 | 17 | — | | | 86 | | — | 189 | 462 |
| 1943 | * | * | * | 136 | 7 | — | | | 87 | | — | 173 | 403 |
| 1944 | * | * | * | 141 | 6 | — | | | 100 | | — | 159 | 406 |
| 1945 | * | * | * | 161 | 8 | — | | | 128 | | — | 152 | 449 |
| 1946 | * | * | * | 201 | 24 | — | | | 186 | | — | 150 | 561 |
| 1947 | * | * | * | 340 | 48 | — | | | 240 | | — | 152 | 780 |
| 1948 | * | * | * | 335[1] | 71 | — | 64 | 64 | 154 | 54 | — | 158 | 836[1] |
| 1949 | * | * | * | 389 | 116 | — | 77 | 77 | 173 | 63 | — | 167 | 985 |
| 1950 | * | * | * | 454 | 202 | — | 93 | 93 | 224 | 72 | — | 178 | 1,223 |
| 1951 | 78 | 232 | 96 | 406 | 186 | — | 114 | 114 | 204 | 76 | — | 199 | 1,185 |
| 1952 | 141 | 248 | 163 | 552 | 373 | — | 148 | 148 | 242 | 94 | 2 | 213 | 1,624 |
| 1953 | 167 | 274 | 183 | 624 | 516 | 3 | 173 | 176 | 308 | 129 | 3 | 225 | 1,981 |
| 1954 | 186 | 293 | 206 | 685 | 492 | 6 | 209 | 215 | 351 | 151 | 2 | 240 | 2,136 |
| 1955 | 227 | 314 | 230 | 771 | 599 | 6 | 273 | 279 | 441 | 174 | 2 | 250 | 2,516 |
| 1956 | 244 | 332 | 248 | 824 | 756 | 13 | 343 | 356 | 435 | 226 | 3 | 270 | 2,870 |
| 1957 | 262 | 325 | 271 | 858 | 780 | 15 | 347 | 362 | 421 | 258 | 4 | 295 | 2,978 |
| 1958 | 282 | 348 | 266 | 896 | 768 | 19 | 382 | 401 | 553 | 320 | 6 | 305 | 3,249 |
| 1959 | 314 | 367 | 274 | 955 | 806 | 38 | 446 | 484 | 719 | 397 | 6 | 323 | 3,690 |
| 1960 | 368 | 368 | 267 | 1,003 | 828 | 45 | 504 | 549 | 857 | 433 | 6 | 344 | 4,020 |
| 1961 | 401 | 382 | 270 | 1,053 | 765 | 35 | 559 | 594 | 1,030 | 516 | 9 | 358 | 4,316 |
| 1962 | 427 | 392 | 269 | 1,088 | 801 | 52 | 662 | 714 | 1,813 | 575 | 13 | 372 | 4,746 |
| 1963 | 456 | 413 | 272 | 1,141 | 873 | 55 | 753 | 808 | 1,432 | 640[3] | 14 | 385 | 5,292 |

[1] Les chiffres pour les années antérieures à 1948 ne sont pas strictement comparables, principalement en raison d'une nouvelle classification des détaillants visant à le crédit accordé aux agriculteurs ou autres commerçants. Cette nouvelle classification a eu pour résultat une diminution d'environ 20 p. 100 du chiffre du crédit accordé par les détaillants, précédemment indiqué pour 1948.

[2] Comprend les cartes de crédit des sociétés de pétrole.

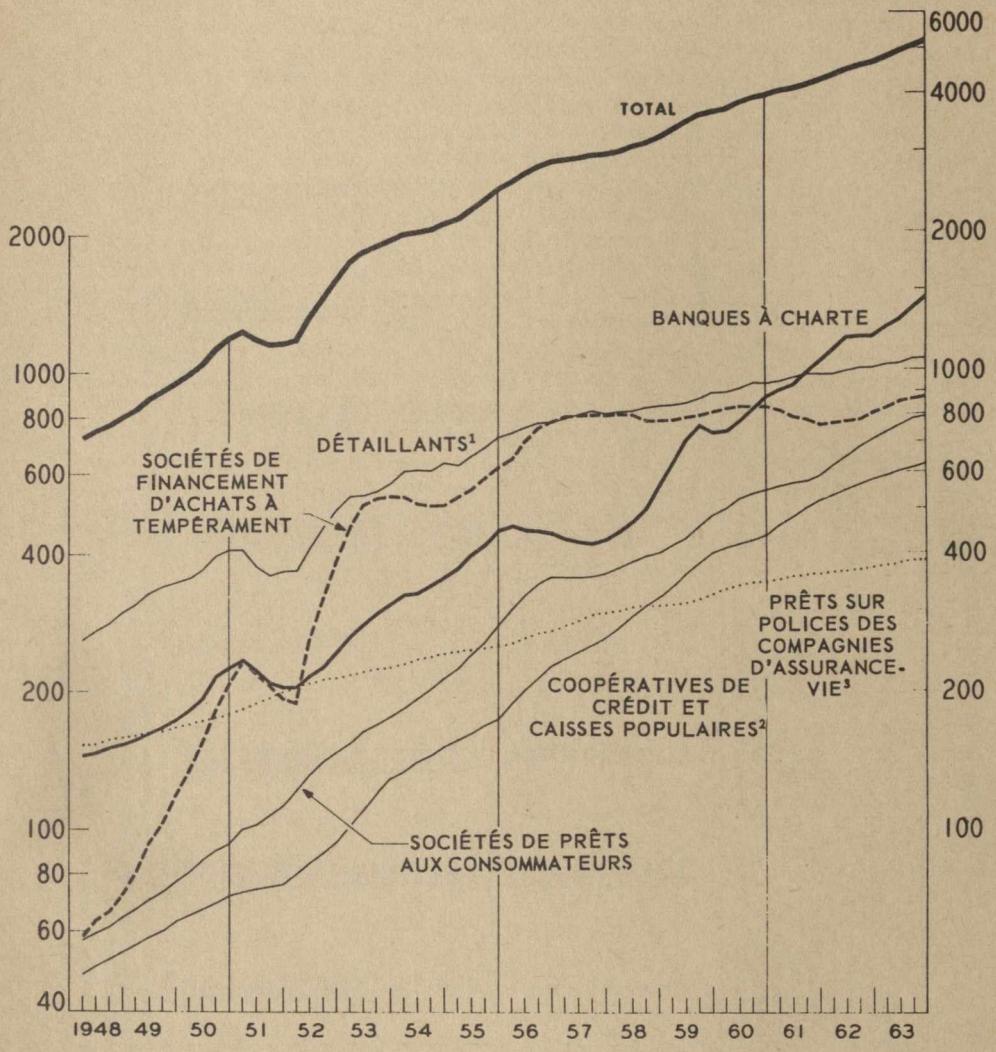
[3] Les prêts des coopératives de crédit et des caisses populaires pour l'année 1963 ont été estimés en présumant le même pourcentage d'augmentation que durant l'année précédente.

* Décompte non disponible.

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR—SOLDES À RECOUVRER

Rectifiés pour tenir compte des saisons

Trimestriels—en millions de dollars—Échelle proportionnelle




1. A compter de décembre 1955, comprend les chiffres non rectifiés, des cartes de crédit des sociétés de pétrole.
2. Les données relatives aux coopératives de crédit et aux caisses populaires par année ne sont disponibles que jusqu'à 1962; les données de 1963 ont été calculées en supposant que l'augmentation proportionnelle a été la même que l'année précédente. Les données trimestrielles ont été obtenues en calculant le pro rata des données annuelles.
3. Les prêts consentis sur les polices par les compagnies d'assurance-vie semblent varier très peu selon les saisons et les données n'ont pas été rectifiées en conséquence.

Le montant global des prêts au consommateur à recouvrer avant la seconde guerre mondiale avait, évidemment, été influencé par la dépression économique des années 30. Le crédit accordé par les détaillants représentait une proportion importante du total. Bien que les banques aient toujours consenti certains prêts à des particuliers pour des fins non commerciales, une seule exploitait à cette époque un service de prêts aux particuliers et prêtait des sommes remboursables à tempérament plutôt qu'en un seul versement selon la pratique courante.

Pendant les années de guerre le montant global des prêts au consommateur à recouvrer, a diminué. En vertu de la loi sur les mesures de guerre, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a exercé sa juridiction sur le crédit au consommateur et les achats à tempérament. «La réglementation avait essentiellement pour objet...de réduire la pression exercée sur le niveau des prix en réduisant le volume du crédit disponible. Cette réglementation a également eu pour effet d'économiser la main-d'œuvre et le matériel essentiel en réduisant la demande des consommateurs; de réduire les frais des entreprises commerciales provenant des dettes impayées, des intérêts et des frais de comptabilité; de réduire l'importance des dettes impayées des particuliers et d'accumuler les commandes de produits industriels en vue de les exécuter ultérieurement lorsque la main-d'œuvre et les matériaux seraient de nouveau disponibles pour les besoins civils[1]». Cette réglementation visait avant tout les prêts remboursables à tempérament, mais afin d'éviter toute évasion il fallait également englober les comptes courants et les autres dettes des consommateurs. En ce qui concerne le crédit pour achats à tempérament, la réglementation exigeait avant tout un dépôt minimum en espèces (éventuellement fixé à un tiers du montant) et un délai maximum de remboursement (éventuellement fixé à des périodes variant de six à quinze mois selon le genre d'article et la somme avancée).

Cette réglementation a de toute évidence atteint ces objectifs. Les prêts au consommateur impayés ont baissé sensiblement. En examinant les principaux éléments du total, on constate que les montants à percevoir des sociétés de financement des ventes ont baissé de façon frappante. Cette baisse reflétait la disparition presque complète du marché de nouvelles voitures automobiles à l'usage des civils.

La réglementation du crédit au consommateur a été légèrement assouplie en 1946 pour être complètement supprimée au début de 1947. Les approvisionnements en automobiles et autres articles durables se sont améliorés et la somme globale consacrée à l'achat d'articles de ce genre par les consommateurs s'est accrue rapidement. Le total des prêts au consommateur impayés a augmenté rapidement à partir de la fin de 1946 jusqu'à la fin de 1950, ce qui était attribuable à la demande et à l'approvisionnement accrus d'articles durables que les consommateurs achètent d'habitude à tempérament, plutôt qu'à l'assouplissement des exigences relativement aux dépôts et aux remboursements. Le consommateur canadien voulait de toute évidence se procurer les articles durables dont il avait été privé durant la guerre et les années de dépression économique.

Vu la menace d'inflation pendant la guerre de Corée, le gouvernement a appliqué des mesures de réglementation du crédit au consommateur vers la fin de 1950, sous le régime de la loi sur le crédit aux consommateurs (Dispositions provisoires), et a renforcé ces mesures au début de 1951, alors qu'elles sont devenues plus sévères que pendant la seconde guerre mondiale. En effet, l'achat d'une voiture automobile comportait un dépôt égal à la moitié du prix d'achat, comparé à 33⅓ p. 100 pendant la guerre, et l'emprunt devait être remboursé

[1] Rapport de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, du 3 septembre 1939 au 31 mars 1943, page 5.

au plus tard dans les douze mois. Des dispositions semblables ont été prises sous d'autres rapports. Les banques à charte, après avoir consulté la Banque du Canada, ont convenu d'étudier de très près toutes les demandes de crédit qu'elles recevraient, afin de réduire les prêts devant servir à des fins autres que des fins essentielles et de ne pas accorder d'autres prêts aux sociétés de financement des ventes. Par ailleurs, le gouvernement a augmenté la taxe de vente sur les articles durables destinés aux consommateurs. L'accroissement rapide du crédit au consommateur pendant les années d'après-guerre a été arrêté, et à partir de la fin de 1950 jusqu'à la fin de 1951 le total est tombé de 1,223 millions à 1,185 millions de dollars.

La baisse du crédit au consommateur pendant cette période a été accompagnée d'une réduction sensible des ventes de voitures automobiles. En outre, les sociétés de financement des ventes ne pouvant obtenir aussi facilement des prêts des banques à charte, se sont tournées vers d'autres sources de fonds. Plusieurs d'entre elles ont augmenté leur capital-actions ainsi que les billets à courte échéance placés chez divers acheteurs de valeurs.

En janvier 1952, les restrictions relatives au financement des automobiles ont été assouplies et, au mois de mai de la même année, toute réglementation du crédit au consommateur a été supprimée. Le loi sur le crédit aux consommateurs (Dispositions provisoires) a été prolongée jusqu'au 31 juillet 1953, mais aucune autre mesure n'a été prise sous son régime. Ainsi, depuis le mois de mai 1952, le crédit au consommateur n'est soumis à aucune réglementation directe au Canada. Il est intéressant de noter que les dispositions prises par le gouvernement fédéral en vue de réglementer le crédit au consommateur se sont limitées aux années de guerre et à la période d'après-guerre et qu'elles n'ont été établies que lorsqu'il y avait urgence.

Lorsque la réglementation a été supprimée, le crédit au consommateur s'est accru rapidement. En 1952 et 1953 le total impayé a augmenté de 796 millions de dollars, ou de 67 p. 100. Depuis 10 ans le total en question continue d'augmenter à raison de 10 p. 100 par année, en moyenne. Le taux d'accroissement ne s'est ralenti que pendant les périodes de régression économique, soit en 1954, 1957-1958 et 1960-1961, et pendant une très courte période suivant la crise du change en 1962.

Plusieurs changements fort intéressants ont eu lieu dans le domaine du crédit au consommateur depuis la fin de la réglementation, en 1952. Les conditions relatives au versement initial aux dépôts et aux remboursements sont devenues encore plus favorables qu'avant la réglementation de 1950, selon une tendance semblable qui se dessinait aux États-Unis. En 1958, le délai de remboursement des prêts obtenus de sociétés de financement des ventes pour l'achat d'automobiles neuves était en moyenne de 24 mois et, en 1963, de 29 mois.

En 1956, alors que l'économie canadienne subissait de toute évidence une forte pression inflationniste, le volume du crédit au consommateur, surtout sous forme de prêts remboursables à tempérament, augmentait rapidement et la Banque du Canada s'est efforcée de modifier la situation. Les efforts de la Banque sont expliqués de la façon suivante dans le rapport du gouverneur:

> «Des entretiens ont eu lieu entre les représentants de la Banque et ceux des principales sociétés de financement à tempérament, afin de voir si les dirigeants de l'industrie ne pourraient pas prendre volontairement des dispositions visant à empêcher toute augmentation sensible du volume global de ce genre de crédit. Il est advenu que les parties intéressées n'étaient pas toutes d'accord. Certaines sociétés ont renforcé les conditions relatives aux prêts. Celles-ci, en effet, étaient

devenues beaucoup plus souples, surtout dans le domaine du financement des automobiles où le dépôt moyen, exprimé en pourcentage du prix d'achat, avait diminué progressivement en 1954, 1955 et 1956, et le délai moyen accordé pour le remboursement du solde impayé du prix d'achat avait peu à peu augmenté. Les représentants de la Banque ont également eu des entretiens officieux avec ceux des principaux grands magasins et des magasins à succursales multiples qui vendent au public des articles durables à tempérament. Beaucoup de ces entreprise avancent elles-mêmes les fonds nécessaires, mais elles ont parfois recours aux fonds disponibles chez les sociétés de financement d'achats à tempérament. Selon l'opinion de ces représentants, leurs conditions relatives au crédit n'avaient pas été assouplies et aucune entente n'avait été conclue pour ce qui était d'empêcher une augmentation du volume du crédit au consommateur accordé par ces débouchés. Antérieurement à la réunion, les principaux grands magasins s'étaient entendus entre eux pour ne plus vendre de marchandises sans acompte; dans les circonstances cela constituait une mesure nettement pratique.

En 1956, les banques n'ont pas augmenté les possibilités de crédit accordées aux sociétés de financement et aux magasins de détail vendant à tempérament. En fin d'année les petites sociétés de financement et les petits magasins qui, pour la plupart, comptent uniquement sur les prêts bancaires comme source de fonds, ont augmenté leurs emprunts; ils ont presque atteint les limites autorisées et ne pouvaient plus accorder de prêts. Les sociétés de financement importantes et les magasins de vente au détail qui peuvent se procurer des fonds sur le marché en vendant des billets à courte échéance et des obligations, ne sont pas atteintes dans la même mesure par le resserrement du crédit bancaire. Certaines de ces sociétés sont les filiales de grosses maisons étrangères qui leur fournissent des fonds. Nos entretiens officieux avec ces groupements avaient pour objet de déterminer si, de leur propre gré, ils mettraient fin à ce qu'on peut appeler la distinction injuste en faveur des entreprises importantes au détriment des petites entreprises, en convenant entre elles de prendre certaines dispositions à cet égard. Vers la fin de l'année, comme nous venons de le dire, les banques ont pris des mesures pour empêcher que leurs prêts à recouvrer des grosses sociétés de financement n'augmentent[1].»

En 1959-1960 de nouveau, alors que les banques à charte ont jugé nécessaire de restreindre l'accroissement du montant global de leurs prêts, elles ont restreint les prêts aux sociétés de financement de leur propre initiative. Les sociétés de financement ont réagi, entre autres façons, en ayant davantage recours à d'autres sources de fonds. A la fin de 1963 les prêts consentis par les banques à charte aux sociétés de financement d'achats à tempérament et aux sociétés de petits prêts se chiffraient à 302 millions de dollars, soit le même montant qu'à la fin de 1955. Leurs billets à courte échéance impayés ont, toutefois, augmenté considérablement et se chiffraient à 844 millions de dollars à la fin de 1963. Leurs capitaux à longue échéance ont accusé également une forte augmentation.

Un autre changement important a eu lieu relativement au crédit au consommateur pendant la dernière decennie, à savoir l'accroissement considérable de l'activité des banques à charte dans le domaine des prêts aux particuliers. Comme il est indiqué plus haut, une seule banque avait établi un service de prêts aux particuliers pendant les années 30. Les prêts personnels «non garantis» accordés par les banques ont augmenté après la guerre et, d'un

[1]Rapport annuel du gouverneur de la Banque du Canada 1956, pages 34 et 25.

peu plus de 150 millions de dollars qu'ils s'établissaient en 1948, ils ont atteint 224 millions à la fin de 1950, 441 millions de dollars à la fin de 1955 pour ensuite baisser légèrement jusqu'à la fin de 1957. En 1958, les banques ont commencé à s'occuper énergiquement des prêts aux particuliers et plusieurs d'entre elles ont établi pour la première fois des programmes de prêts personnels. Les prêts personnels non garantis ont plus que triplé entre la fin de 1957 et la fin de 1963, et de 421 millions de dollars sont passés à 1,432 millions. Cette nouvelle orientation a été accompagnée d'une stabilisation des prêts accordés par les sociétés de financement aux consommateurs et remboursables à tempérament, bien que ceux-ci augmentent de nouveau depuis deux ans. Les sociétés de financement aux consommateurs ont continué de s'accroître, mais à un rythme légèrement moins rapide depuis 1956.

Pour résumer, l'accroissement du crédit au consommateur pendant les années d'après-guerre a été fortement influencé par la tendance qu'il y a eu à assouplir les conditions, par le nouveau rôle que les banques à charte ont joué relativement aux prêts aux consommateurs et par la mise au point de nouvelles sources de fonds par les sociétés de financement. Cet accroissement a été accompagné d'une expansion sensible du marché des automobiles et autres articles durables (y compris les appareils de télévision depuis le début des années 50) et de l'augmentation des revenus des consommateurs qui doivent étayer l'augmentation de la dette.

### 6. *Crédit au consommateur et revenu personnel disponible*

D'après les données statistiques dont on dispose, les personnes qui s'intéressent à la question sont en mesure de se rendre compte si, à un moment donné, le crédit au consommateur était plus ou moins que d'habitude la dépense totale de l'économie. Certains spécialistes vont encore plus loin et font des comparaisons avec le revenu personnel disponible, autrement dit le revenu personnel moins les impôts sur le revenu. Il existe certainement quelques données statistiques permettant de s'orienter et il peut être utile de calculer le rapport entre le crédit au consommateur et le revenu personnel disponible afin de juger de la situation du crédit au consommateur.

Toutefois, pour diverses raisons on ne peut compter qu'un tel calcul donne plus qu'une indication très approximative de la capacité et de la volonté probables du consommateur de contracter des dettes plus lourdes. Si le revenu par tête augmente, il se peut que le montant du revenu disponible pour supporter l'accroissement des dettes puisse augmenter proportionnellement plus que le revenu personnel disponible. Si les conditions de remboursement se prolongent, le fardeau de la dette exprimé par un paiement mensuel prélevé sur le revenu peut ne pas augmenter aussi rapidement que le montant global du crédit au consommateur. Il faut aussi se rappeler que la statistique concernant le crédit au consommateur ne montre qu'une partie de la situation financière du consommateur. Du côté du passif, les dettes hypothécaires sont de fait bien plus importantes que le crédit aux consommateurs. La Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier estime que le rapport entre, d'une part, le crédit au consommateur et le crédit hypothécaire et, d'autre part, le revenu personnel disponible était de 50 p. 100 en 1962[1]. Si l'on considère aussi l'actif, les consommateurs en tant que groupe peuvent de fait améliorer leur situation financière nette en mettant de l'argent de côté en même temps que le crédit au consommateur augmente assez rapidement. Il faudrait avoir beaucoup de données statistiques pour faire une évaluation continuelle de la situation des consommateurs. Même si l'on pouvait obtenir facilement des données sur l'actif et le passif des consommateurs groupés d'après leurs revenus, il y aurait tout de même un problème difficile, vu que chaque groupe comprend

[1] Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 230.

beaucoup de personnes dont la situation financière est très solide et d'autres dont la situation financière est précaire. Une enquête sur l'état financier de diverses personnes menée par la Commission royale d'enquête sur les opérations de banque et les finances, nous procure des données groupées selon le revenu et l'âge. Après avoir remarqué que de toute évidence on avait atténué les déclarations au sujet des dettes remboursales par versements, le rapport ajoute:

> «L'enquête n'indique pas que les consommateurs se placent généralement dans un situation financière précaire. A la vérité, une grande partie des remboursements réguliers sur ces dettes ne fait que remplacer d'autres obligations, qu'on ne compile pas mais qui sont tout autant réelles, de payer un loyer, des comptes de buanderie et d'autres services. Cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas de ménages écrasés de dettes, parce qu'ils administrent mal leurs finances ou qu'ils font des achats inconsidérés, mais la situation d'ensemble des ménages n'indique pas qu'ils ne savent pas administrer leurs affaires sagement ni qu'ils sont dans une situation financière précaire[1].»

Dans le tableau qui suit, j'ai disposé des données afin d'illustrer le rapport existant entre le crédit au consommateur et le revenu personnel disponible au Canada et aux États-Unis. Les données relatives au crédit au consommateur ne sont pas, à strictement parler, comparables, même si on a rectifié la statistique américaine et canadienne pour tenir compte des différences connues. De plus, les problèmes que soulève l'établissement d'une comparaison ne tiennent pas exclusivement de la statistique, car la façon de pratiquer les prêts et les emprunts diffère entre les deux pays. Par exemple, le recours au crédit hypothécaire est beaucoup plus courant aux États-Unis qu'au Canada dans le financement des articles ménagers durables.

Les données, pour ce qu'elles valent, indiquent que le rapport entre le crédit au consommateur (à la suite des rectifications faites) et le revenu personnel disponible au Canada à la fin de l'année 1963 était de 16 p. 100, soit le même qu'aux États-Unis. Ce pourcentage s'est accru un peu plus rapidement dans notre pays au cours des quinze dernières années. La statistique ne nous permet pas d'analyser la relation qui existe au Canada entre le remboursement et le revenu personnel disponible. Mais on peut obtenir de telles données concernant les États-Unis, et elles montrent que le remboursement du crédit pour achats à tempérament (c'est-à-dire en excluant le crédit sur comptes courants et les prêts remboursables en un seul versement) a été de 13 p. 100 environ du revenu personnel disponible de 1956 à 1962 et s'est depuis élevé légèrement à 14 p. 100, même si le pourcentage du crédit au consommateur par rapport au revenu personnel disponible s'est accru beaucoup plus rapidement.

---

[1]Rapport, page 24.

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR À RECOUVRER
## RAPPORT ENTRE LE REVENU PERSONNEL DISPONIBLE ET LE PRODUIT NATIONAL BRUT
## CANADA ET ÉTATS-UNIS

| Fin d'année | Canada | | | | | États-Unis | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Crédit au consommateur à recouvrer[1] | Revenu personnel disponible[2] | PNB[2] | Pourcentage du crédit au consommateur par rapport au revenu personnel disponible | Pourcentage du crédit au consommateur par rapport au produit national brut | Crédit au consommateur à recouvrer[1] | Revenu personnel disponible[2] | PNB[2] | Pourcentage du crédit au consommateur par rapport au revenu personnel disponible | Pourcentage du crédit au consommateur par rapport au produit national brut |
| | millions de dollars | | | % | % | milliards de dollars | | | % | % |
| 1948 | 678 | 11,436 | 15,808 | 5.9 | 4.3 | 13.2 | 194.0 | 265.9 | 6.8 | 5.0 |
| 1949 | 818 | 12,092 | 16,732 | 6.8 | 4.9 | 16.0 | 189.3 | 257.0 | 8.5 | 6.2 |
| 1950 | 1,045 | 13,220 | 19,216 | 7.9 | 5.4 | 19.9 | 217.7 | 304.3 | 9.1 | 6.5 |
| 1951 | 986 | 14,984 | 21,624 | 6.6 | 4.6 | 20.9 | 233.8 | 338.1 | 8.9 | 6.2 |
| 1952 | 1,411 | 16,628 | 24,610 | 8.5 | 5.7 | 25.7 | 245.6 | 358.6 | 10.5 | 7.2 |
| 1953 | 1,756 | 16,916 | 25,236 | 10.4 | 7.0 | 29.5 | 253.8 | 361.0 | 11.6 | 8.2 |
| 1954 | 1,896 | 17,300 | 25,368 | 11.0 | 7.5 | 30.5 | 250.9 | 370.8 | 11.7 | 8.2 |
| 1955 | 2,266 | 18,624 | 27,972 | 12.2 | 8.1 | 36.7 | 283.0 | 408.9 | 13.0 | 9.0 |
| 1956 | 2,600 | 20,976 | 31,788 | 12,4 | 8.2 | 40.0 | 300.3 | 430.0 | 13.3 | 9.3 |
| 1957 | 2,683 | 21,716 | 31,792 | 12.4 | 8.4 | 42.4 | 311.2 | 442.3 | 13.6 | 9.6 |
| 1958 | 2,944 | 23,324 | 33,528 | 12.6 | 8.8 | 42.3 | 325.0 | 460.6 | 13.0 | 9.2 |
| 1959 | 3,367 | 24,272 | 35,632 | 13.9 | 9.4 | 48.5 | 341.9 | 488.5 | 14.2 | 9.9 |
| 1960 | 3,676 | 25,504 | 36,524 | 14.4 | 10.1 | 52.7 | 353.4 | 502.1 | 14.9 | 10.5 |
| 1961 | 3,958 | 26,812 | 38,616 | 14.8 | 10.2 | 54.0 | 373.1 | 537.8 | 14.5 | 10.0 |
| 1962 | 4,374 | 28,624 | 41,336 | 15.3 | 10.6 | 59.2 | 391.4 | 565.2 | 15.1 | 10.5 |
| 1963 | 4,907 | 30,600 | 44,332 | 16.0 | 11.1 | 65.6 | 410.9 | 600.1 | 16.0 | 10.9 |

[1] On ne s'est pas servi des chiffres rectifiés en vue de tenir compte des saisons concernant le crédit au consommateur à recouvrer, puisque ces données n'existent pas aux États-Unis. Afin de rendre aussi comparables que possible les séries relatives aux deux pays, les prêts accordés sur polices par les compagnies d'assurance-vie ont été exclus des données canadiennes, vu qu'elles ne sont pas comprises dans les données américaines, et le crédit accordé pour services rendus a été exclu des données américaines, vu que ces renseignements n'existent pas au Canada.

[2] Les données du quatrième trimestre ont été rectifiées d'après les taux annuels afin de tenir compte de la saison.

7. *Frais du crédit au consommateur*

Sous cette rubrique je donne, pour la commodité du Comité, les renseignements disponibles au sujet des taux d'intérêt demandés par les sociétés prêteuses et j'ai pris note des déclarations de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, relatives à la révélation des frais.

*a) Taux d'intérêt demandés par les prêteurs qui font crédit au consommateur.*

(1) *Banques à charte.*

Au sujet du coût d'emprunt exigé par les banques à charte le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier fait la déclaration suivante:

> «A partir de 1958 les banques poussèrent vigoureusement leurs prêts amortissables aux particuliers. Jusque-là une seule banque s'occupait activement de ce genre de prêts; aujourd'hui toutes les banques, sauf une, offrent des prêts à tempérament, normalement remboursables en trois ans ou moins et comportant pour la plupart un taux brut d'intérêt de frais de service variant entre 9¼ et 11¼ p. 100. Les échelles de taux varient d'une banque à l'autre les taux s'élevant, en général, pour les prêts à plus long terme. Une seule banque tient compte de l'importance du prêt et demande des intérêts plus élevés sur les plus petits. Les banques estiment que la perception des frais prévus par ces régimes de prêts ne constituent nullement une contravention de l'article 91 de la loi sur les banques; et les autorités n'ont pas contesté cette opinion.[1]»

(Le paragraphe 91 de la loi sur les banques a fixé à 6 p. 100 le maximum du taux d'intérêt ou d'escompte sur les prêts.)

Bien que les taux que mentionne la Commission royale s'appliquent aux prêts remboursables en plusieurs versements, accordés selon des plans personnels de prêt, ils ne s'appliquent pas à tous les prêts «non garantis» des banques à charte.

(2) *Sociétés de prêts aux consommateurs.*

La loi sur les petits prêts fixe une limite quant aux frais d'emprunt qui peuvent être exigés sur les prêts de plus de $1,500 par les sociétés constituées selon la loi et par les prêteurs autorisés selon la loi. Tous les prêteurs doivent être munis d'un permis à l'exception de ceux qui exigent un taux réel d'intérêt inférieur à 1 p. 100 par mois sur le solde impayé. La loi sur les petits prêts a été adoptée en 1939 et revisée en 1956. Elle permet maintenant aux prêteurs, qui font affaires selon la loi, d'imposer des frais d'au plus 2 p. 100 par mois sur un solde de principal allant jusqu'à $300, 1 p. 100 par mois sur un solde se situant entre $300 et $1,000, et ½ p. 100 par mois sur un solde se situant entre $1,000 et $1,500[2]. Le mémoire que la *Canadian Consumer Loan Association*[3] a soumis à la Commission royale indique que les taux réels sont comme il suit:

| Montant de l'emprunt | Taux par année |
|---|---|
| $300 | 24.00% |
| $500 | 21.72% |
| $1,000 | 17.76% |
| $1,500 | 15.24% |

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 143.

[2]Dans le cas des prêts à long terme ces limites sont modifiées d'après la loi. «Lorsqu'un prêt de cinq cents dollars ou moins est consenti pour une période supérieure à vingt mois ou qu'un prêt dépassant cinq cents dollars est consenti pour une période supérieure à trente mois, le coût de l'emprunt ne doit pas excéder un pour cent par mois.»

[3]Rapport soumis par la *Canadian Consumer Loan Association*, page 8.

Le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier déclare que:

«Règle générale, tous les prêts de moins de $1,500 sont faits aux taux maximums autorisés[1]...» et que:

> «sur les prêts non réglementés de plus de $1,500, les taux des sociétés semblent s'établir en moyenne à 1½ p. 100 par mois[2]».

La Commission royale note que peu de prêts entre $1000 et $1500 sont accordés, recommande que le montant maximum des prêts soumis au contrôle devrait être de $5000, que le taux maximum par mois devrait s'appliquer aux soldes impayés allant de $300 à $5000, et exprime le vœu que tous les prêteurs d'argent devraient être assujettis à une loi uniforme[3].

(3) *Sociétés de financement des ventes*

Le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier déclare qu'il y a une «grande diversité des taux exigés par les compagnies, encore que ces taux soient calculés et négociés avec les clients en termes d'un montant total de frais de financement exprimé en dollars plutôt qu'en termes de taux d'intérêt. Par exemple, en 1961, les frais annuels réels exigés par 17 sociétés dans un contrat-type pour une voiture neuve variant entre 12.5 p. 100 et 18.8 p. 100, la plupart de ces taux se tenant entre 13½ et 16 p. 100; les taux relatifs à des contrats moins importants variaient de 16 à 23 p. 100[4].»

(4) *Coopératives de crédit et caisses populaires*

Le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier fait la déclaration suivante au sujet des taux imposés par les coopératives de crédit et les caisses populaires:

> «La plupart des lois provinciales fixent un taux maximum d'intérêt de 1 p. 100 par mois sur les prêts; les taux réels, rectifiés pour tenir compte des avantages d'une assurance, et après déduction de la ristourne, d'une partie des intérêts, que plusieurs sociétés incluent régulièrement dans leurs répartitions annuelles de bénéfices se situent entre 8 et 10 p. 100 pour la plupart des coopératives de crédit, et un peu plus bas dans les plus grosses sociétés et les sociétés rurales...
> ...Dans le domaine des prêts aux particuliers, les caisses n'ont pas tenté de livrer concurrence aux autres institutions avec la vigueur qui a caractérisé l'essor des coopératives de crédit, bien que leur attitude dans ce domaine soit en voie d'évoluer. Leurs taux d'intérêt sont bas, variant de 6 à 8 p. 100 pour le peu de prêts aux particuliers qu'elles ont consentis[5]...»

(5) *Prêts sur les polices d'assurance des compagnies d'assurance-vie*

Le mémoire que l'Association des directeurs de compagnies d'assurance-vie a soumis à la Commission royale sur le système bancaire et financier indique que le taux d'intérêt n'excède pas 6 p. 100 par année[6].

(6) *Magasins de détail*

Aucune statistique sur les taux imposés par les grands magasins et autres magasins de détail n'a pu nous être fournie; c'est pourquoi, il m'est impossible de donner les taux qui s'y rapportent. Des calculs faits d'après les barèmes

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 237.
[2]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 235.
[3]Rapport, page 435.
[4]Rapport, page 232.
[5]Rapport, page 178.
[6]Mémoire de la *Canadian Life Insurance Officers Association*, page 58, par. 4. 54.

fournis par deux grands magasins indiquent que le coût d'emprunt exigé sur les ventes à tempérament équivaut aux taux annuels d'intérêt de 13 à 17 p. 100 (et même parfois davantage), selon le montant et la période de remboursement.

*b) Divulgation des taux d'intérêt ou des frais de financement*

Dans son exposé concernant les frais exigés par les compagnies de financement des ventes, la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier fait la déclaration suivante:

> «Il est d'usage général, et obligatoire dans quelques provinces, d'exprimer en dollars les frais de financement perçus des clients, mais les compagnies ne dévoilent pas leur taux d'intérêt réel. Pour ne pas le faire, elles allèguent que le résultat du calcul du taux varie selon la formule mathématique adoptée et que toutes les formules sont assez complexes, que les frais de financement comprennent nécessairement des honoraires d'administration des comptes et correspondent donc à des taux élevés sur les petits prêts, et qu'enfin elles constatent que le montant à payer en dollars intéresse plus les clients que le taux d'intérêt. Malgré ces objections, nous croyons qu'il y a de fortes raisons de divulguer les frais de financement des deux façons, afin que les clients puissent facilement les comparer lorsque les contrats ne comportent pas des montants et des périodes de remboursement identiques. Toutes les méthodes de calcul d'emploi courant donnent des résultats très semblables. D'ailleurs, les tables de frais fournies aux marchands peuvent aussi bien être construites en fonction des taux, pour les dispenser de faire eux-mêmes les calculs; et les clients ne souffriraient certes pas d'être mieux renseignés. Étant donné la portée générale de cette question, qui ne concerne pas seulement les compagnies de financement, nous y reviendrons plus tard[1].»

Revenant sur le même sujet, le rapport énonce ce qui suit:

> «...nous recommandons qu'il soit obligatoire de divulguer les conditions d'une vente à tempérament au client aussi bien que celles d'un prêt d'argent. En plus de fournir le montant en dollars des frais du prêt ou du financement, celui qui consent le crédit devrait être tenu de le traduire en un taux annuel effectif des frais, afin de permettre aux clients de comparer sans difficulté les conditions des différentes offres. Des méthodes de calcul différentes fournissent des résultats légèrement différents, mais il n'y a pas de raison qui empêcherait de prendre une méthode de calcul déterminée pour établir le taux effectif à divulguer; certains prêteurs le font déjà: la comparabilité des renseignements est plus importante que la précision du chiffre même. Nous reconnaissons qu'il est très difficile de calculer le taux exact dans les cas des crédits renouvelables, mais rien n'empêche de fournir au client le taux effectif qu'il paierait s'il se conformait à un cas typique. Il se peut que les emprunteurs tiennent plus à connaître le montant en dollars de leurs frais de financement et de leurs paiements mensuels que le taux d'intérêt effectif; mais ils ne subiront certainement aucun tort—et pourront bien tirer grand profit—de connaître aussi le taux effectif. Si les prêteurs distribuent des tables de taux approuvés, les problèmes de calcul deviendront négligeables pour eux.
>
> Nous ne sommes pas impressionnés non plus par l'argument selon lequel le fait d'obliger à divulguer le taux des frais aurait pour résultat de faire monter le prix au comptant d'un article, et donc de cacher le véritable taux d'intérêt. Nous croyons qu'une concurrence effective va tenir les prix au comptant à des niveaux conformes à la réalité comme

[1] Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 232.

maintenant; mais, afin d'empêcher des marchands d'utiliser des prix au comptant soufflés en calculant le taux d'intérêt, la loi devrait prévoir que le prix d'un article doit être celui auquel les transactions au comptant sont conclues normalement. Enfin, cette loi devrait imposer des sanctions sévères à ceux qui perçoivent des frais trop élevés ou qui n'en divulguent pas le taux. Comme minimum, le prêteur devrait perdre le droit de réclamer le remboursement de tout le capital et des intérêts de la transaction illégale. De plus, on devrait imposer des amendes et, comme maintenant, les autorités devraient avoir le pouvoir de suspendre le permis d'une institution prêteuse en cas de violation flagrante de la loi[1].»

8. *Réglementation du crédit au consommateur*

En général, les gouvernements se sont intéressés aux questions relevant du crédit à la consommation non seulement dans le but de protéger les emprunteurs individuels, contre l'exigence de frais usuraires, mais également parce que les variations des versements initiaux et des périodes de remboursement peuvent servir d'instrument de politique économique par l'influence que l'ensemble des dépenses individuelles a sur l'économie de la nation. J'ai fait mention précédemment des mesures de réglementations du crédit à la consommation que le gouvernement fédéral a déjà instituées au Canada.

On a fait souvent remarquer que la demande des biens durables de consommation, tout comme les biens durables eux-mêmes, tend à être instable, puisqu'il est possible d'acheter ces biens immédiatement ou d'en remettre l'achat à plus tard suivant les changements de perspectives tant des entreprises commerciales que des revenus individuels. Le crédit à la consommation peut en accroître le caractère instable du fait qu'il constitue un apport supplémentaire du capital dont le consommateur peut disposer en vue de l'achat de biens durables à un moment où l'optimisme est grand mais qu'ensuite il a pour conséquence de grever davantage le revenu du consommateur individuel. Déterminer de quelle manière le crédit à la consommation a contribué à l'instabilité économique impliquerait bon nombre d'études empiriques. Sans aucun doute, il semble avoir été important à certaines périodes. Par exemple, l'activité de l'industrie de l'automobile de 1955 aux États-Unis a été, en grande partie, due aux ventes à crédit. Dans une étude entreprise en 1956, après avoir fait l'examen des preuves historiques du rôle qu'a joué le crédit à la consommation, le bureau des gouverneurs du *Federal Reserve System* déclare:

> «Le crédit à la consommation pour achats à tempérament a souvent été un facteur des fluctuations du niveau de l'activité commerciale, mais il n'en a toutefois pas été l'agent principal[2]».

Même si les changements du crédit à la consommation ne constituent pas la cause principale des fluctuations du niveau des affaires, il reste possible que sa réglementation pourrait contribuer au maintien de la stabilité économique. Une des objections que l'on peut opposer à cette réglementation est qu'elle établit des distinctions. On allègue qu'elle cause des injustices à certains consommateurs, particulièrement aux plus jeunes d'entre eux, et aussi qu'elle peut diriger la politique du crédit contre l'existence des institutions de prêt qui se spécialisent dans le domaine des ventes à tempérament et les fabriquants et commerçants qui se spécialisent dans la production et la vente des biens durables de consommation. Certains se déclarent en faveur des mesures de réglementation du crédit à la consommation en s'appuyant sur le fait que les immobilisations des entreprises commerciales devraient

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 435.
[2]*Consumer Instalment Credit*, part 1, volume 1, page 232.

avoir la priorité sur la consommation, afin de favoriser l'expansion économique. D'autres contestent ce point de vue, particulièrement en une période où certaines dépenses d'une autre nature pourraient déjà être fort élevées et même excessives, et ils préconisent que l'attribution de fonds doit être déterminée par le marché libre. On invoque aussi les difficultés posées par l'administration et l'application des mesures de réglementation du crédit à la consommation pour s'opposer à leur mise en vigueur. Toutefois, il reste également vrai que les mesures de réglementation du crédit aux consommateurs peuvent constituer un moyen puissant de réduire les dépenses, surtout dans l'immédiat. Ainsi que l'a déclaré le Comité Radcliffe:

> «Cette réglementation a l'avantage d'avoir une répercussion importante et rapide sur l'ensemble de la demande, mais c'est un effet immédiat qui a tendance à disparaître rapidement[1]».

Selon l'opinion du Comité Radcliffe, la réglementation du crédit à la consommation devrait faire partie intégrante de l'ensemble des mesures adoptées durant les périodes de crise, bien qu'on ait formulé quant à leur mise en vigueur des objections qui devraient limiter à l'extrême le recours qu'on pourrait y avoir en temps ordinaire[2].

Aux États-Unis, la Commission d'enquête sur la monnaie et le crédit n'a fait aucune recommandation sur l'opportunité d'accorder au *Federal Reserve Board* l'autorisation d'intervenir au besoin pour réglementer le crédit à la consommation, ajoutant que les avis étaient presque également partagés sur le sujet[3].

Dans ses mémoires à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, la Banque du Canada n'a pas abordé d'une manière précise le sujet du crédit à la consommation; mais, après avoir parlé des instruments de politique monétaire, elle a fait observer qu'il semblerait peu judicieux, dans certaines situations exceptionnelles, d'écarter la possibilité d'établr des mesures directes pour contrôler l'accès au crédit. Elle ajoute qu'il pourrait parfois être préférable de faire appel à certaines mesures de réglementation du crédit plutôt que de laisser s'établir l'inflation sans y opposer de résistance[4].

Voici un paragraphe du rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier concernant les mesures sélectives de réglementation du crédit:

(*Texte*)

> Les contrôles du crédit à la consommation aussi sont efficaces dans la mesure où les consommateurs ne peuvent ou ne veulent pas chercher d'autres sources de financement qui leur permettent d'augmenter leurs paiements initiaux et d'accepter des termes de remboursement plus courts, comme ce genre de contrôle en imposerait. Si les consommateurs peuvent aisément se financer autrement, la tentative de bloquer une avenue de financement ne fera que susciter l'élargissement d'une autre, ce qui influencera pleinement les taux d'intérêt. Il en est de même si le contrôle du financement à tempérament pousse au développement d'entreprises qui achètent des biens durables pour les louer; la demande n'a pas été diminuée mais simplement dirigée ailleurs. Il y a aussi le danger que les prêteurs contournent les restrictions en gonflant la valeur d'échange des articles qu'ils prennent en retour ou en employant d'autres stratagèmes en collusion avec leurs clients. Comme nous l'avons men-

---

[1] *Report of the Committee on the Working of the Monetary System*, page 183.
[2] *Report of the Committee on the Working of the Monetary System*, page 187.
[3] *Report of the Commission on Money and Credit*, page 74.
[4] Mémoire de la Banque du Canada à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 28.

tionné précédemment, ce problème est susceptible de se présenter si l'on a recours de façon répétée à ce genre de mesures. Qu'il soit exercé périodiquement ou infréquemment, le contrôle du financement à tempérament des consommateurs pose en plus de sérieux problèmes d'administration. Il y a aussi quelque doute, dans notre pays, quant au pouvoir du gouvernement fédéral de l'imposer. Par ailleurs, l'imposition de taxes d'accise spéciales sur les biens durables de consommation (qui atteignent tous les consommateurs, pas seulement ceux qui empruntent) peut être tout aussi efficace pour restreindre les dépenses de consommation, spécialement si le public peut croire qu'elles seront abolies dans un avenir assez prochain[1].

Plus loin, après avoir examiné les problèmes associés aux mouvements de capitaux, le rapport ajoute:

«Si ces limitations internationales restreignent sérieusement notre capacité d'employer des politiques monétaires de caractère général pour soulager de critiques pressions inflationnistes, nous n'écarterions pas l'usage d'instruments plus sélectifs qui ont moins de conséquences sur le niveau général des taux d'intérêt. Ces instruments pourraient inclure des mesures directes visant à restreindre les sortes et les montants des crédits octroyés par les institutions financières, ou des modifications dans les termes des prêts accordés en vertu de la loi nationale sur l'habitation. (Nous ne savons pas si la réglementation du crédit aux consommateurs est du ressort du pouvoir fédéral; de toute façon, une augmentation des taxes de vente serait peut-être plus équitable et tout aussi efficace[2].

On discute souvent la question de savoir à quel point le crédit à la consommation peut être influencé par des éléments plus généraux de la politique financière, y compris la politique monétaire. Une fois de plus, je vais reprendre les propres termes de la Commission royale à ce sujet et je cite, en particulier, un extrait de l'étude intitulée: «Les compagnies de financement et de petits prêts et la politique monétaire», et qui va de la page 243 à la page 249:

«Toutes les institutions sauf les compagnies de financement et de petits prêts se sont comportées de façon approximativement similaire au cours des cycles. Durant les périodes de restrictions, comme 1955-1957 et 1959, leurs taux de croissance sont tombés de façon marquée lorsque la banque centrale a fait pression sur les réserves d'encaisse du système financier et que les taux d'intérêt se sont élevés. De la même manière, elles ont toutes eu tendance à bénéficier de taux de croissance rapide au même moment, comme en 1954-1955 et 1958. Par contre, l'actif des compagnies de financement et de petit prêts a grossi plus rapidement que d'habitude en des années comme 1956 et 1959, quand les taux d'intérêt étaient hauts et que les autres institutions avaient peine à augmenter le total de leurs ressources, et il a grossi moins rapidement ou même diminué durant les temps de crédit facile.

Ce n'est pas que les profits et le taux d'expansion de ces compagnies ne soient en rien affectés par la hausse du coût des capitaux que provoque la restriction du crédit. Mais les affaires des compagnies de financement et de petits prêts ont été beaucoup plus influencées par la demande de leurs clients que par le coût et la disponibilité des capitaux offerts par les acheteurs des créances qu'elles émettent. C'est aux époques d'expansion économique que la demande de crédit des consommateurs (comme celle des autres secteurs de l'économie) a été la plus insistante, alors que les gens étaient optimistes et demandaient en grand nombre

[1]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 545.
[2]Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 604.

des automobiles et d'autres biens durables; les consommateurs paraissent plus disposés que les autres à payer des taux d'intérêt assez élevés pour financer les achats qu'ils veulent faire. Aussi, les institutions qui se font une spécialité de leur prêter sont en mesure de trouver rapidement un emploi rémunérateur pour leurs fonds; et comme ces emplois sont d'un bon rapport, elles peuvent payer les taux élevés requis pour obtenir des fonds additionnels, même en période de restriction du crédit. En outre, les compagnies de financement peuvent exiger des taux plus élevés sur leurs prêts commerciaux qu'il n'est permis aux banques de le faire. Leur expansion est facilitée par le fait que leurs capitaux leur sont principalement fournis par un petit nombre de prêteurs avertis, sur les principaux marchés financiers; ces prêteurs, qui portent beaucoup plus attention aux taux d'intérêt que le grand public dont les autres institutions empruntent d'assez grosses sommes, fourniront à ces sociétés des capitaux additionnels considérables si leurs taux sont attrayants.

C'est évidemment ainsi que doit fonctionner un régime de prix. Les changements cycliques du taux de croissance des ressources des compagnies de financement et de petits prêts indiquent que les capitaux se dirigent effectivement vers les emprunteurs qui sont prêts à payer le plus cher, particulièrement lorsque les taux sont élevés et que les capitaux sont rares. Aussi, que les prêts des compagnies de financement et de petits prêts aient grandi durant les périodes de restrictions de crédit de 1956-1957 et 1959 ne témoigne pas d'un échec de la politique monétaire générale, mais simplement d'une saine réaction aux conditions du marché[1].»

Monsieur le président, ici se termine l'étude que j'ai faite des données facilement accessibles concernant le crédit à la consommation. C'est avec plaisir que je me tiens à la disposition du Comité pour répondre aux questions que ces messieurs voudraient me poser.

[1] Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, page 246.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

# DÉLIBÉRATIONS

# DU

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 4

---

## SÉANCE DU MARDI 23 JUIN 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

De l'*Ontario Credit Union League:* M. John M. Hallinan, directeur général; M. John H. F. Burton, surveillant adjoint des inspections.

---

ANNEXE

B—Mémoire de l'Ontario Credit Union League

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964

21127—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
CHARGÉ D'ENQUÊTER
SUR LE CRÉDIT AU
CONSOMMATEUR

*Coprésidents:*

L'honorable sénateur David A. Croll
et
M. J. J. Greene, député
les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12 |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Greene | Matte |
| Cashin | Grégoire | McCutcheon |
| Chrétien | Hales | Nasserden |
| Clancy | Irvine | Orlikow |
| Côté (*Longueuil*) | Jewett (M[lle]) | Pennell |
| Crossman | Macdonald | Ryan |
| Deachman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu, —Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit à la consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée».

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat au comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit a la consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste de membres du comité mixte du crédit au consommateur; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORT DU COMITÉ

*Sénat*

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, de techniciens et d'autres employés qu'il jugera nécessaires aux fins de cette enquête.

*Le président conjoint,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Les bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament «*Off-stores*»).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

## PROCÈS-VERBAUX

JEUDI 23 juin 1964

En conformité de la motion d'ajournement et de l'avis de convocation, le comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents:* Du *Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), Hollet, Irvine et Smith (*Queens-Shelburne*),

et

De la *Chambre des communes:* MM. Greene (*coprésident*), Chrétien, Irvine, M^lle^ Jewett, MM. Marcoux, McCutcheon, Orlikow et Scott—(12).

*Aussi présents:* M. John J. Urie, Q.C., conseiller, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la proposition de M. Scott, il est décidé que le mémoire soumis par l'*Ontario Credit Union League* soit publié en appendice B au compte rendu.

Les témoins suivants sont entendus:

*Ontario Credit Union League:* M. John M. Hallinan, directeur général; M. John H. F. Burton, surveillant adjoint des inspections.

A midi et cinq, le Comité s'ajourne au mardi 30 juin 1964, à 10 heures du matin.

Certifié conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 25 juin 1964

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêtes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la coprésidence du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Le sénateur CROLL, coprésident: Nous sommes en nombre. Nous avons devant nous aujourd'hui un mémoire soumis par l'*Ontario Credit Union League Limited,* dont vous avez un exemplaire entre les mains depuis quelques jours.

On adopte la proposition à l'effet que le mémoire soit publié dans le compte rendu. (voir *appendice B*).

M. SCOTT: Quand avons-nous reçu cet exemplaire? Je ne me souviens pas de l'avoir vu.

Le sénateur CROLL, coprésident: Les exemplaires ont été mis à la poste mercredi dernier et tous auraient dû en avoir un jeudi.

Deux questions ont été soulevées lors de notre dernière réunion, à savoir la composition de la fédération des agences de vente et l'abondance du capital américain. Je demanderais à M. Urie de bien vouloir nous en parler.

M. JOHN J. URIE: Je regrette de n'avoir pu être ici la semaine passée, mais j'ai lu le compte rendu dactylographié. Je crois comprendre que le Comité désire connaître la composition de la fédération des sociétés de financement des ventes et s'assurer de laquelle des deux plus importantes compagnies n'est pas membre de cette organisation. J'ai écrit à la fédération pour leur demander ce renseignement, et je n'ai pas encore reçu de réponse. Je crois bien l'avoir pour notre prochaine réunion.

En ce qui concerne la source des fonds pour les sociétés de financement des produits de consommation et des produits vendus, M. L'Heureux s'est occupé activement d'obtenir ces renseignements; il a eu une entrevue avec le surintendant des assurances et il a été en relation avec le Bureau fédéral de la statistique. Je m'attends donc à pouvoir vous fournir un rapport la semaine prochaine.

Le troisième problème, soulevé par M. Scott touchait la question des pertes sur les prêts et la proportion des pertes au montant actuel d'affaires. Nous pouvons vous donner une référence en ce sens-là. Il s'agit d'une référence à un rapport soumis par M. MacGregor, surintendant des assurances, pendant son témoignage. Il s'agit d'un rapport pour l'année qui se termine le 31 décembre 1962, rapport que tous les membres possèdent. A la page vii de ce rapport, on peut voir une table indiquant les comptes des emprunts minimes non-remboursés le 31 décembre, dans chacune des années 1960, 1961 et 1962. Ce rapport montre

les soldes impayés, le pourcentage des soldes totaux pour des périodes allant de un à deux mois, deux à trois mois, trois à quatre mois, et au delà de six mois. Je pense que ce sont là les renseignements que M. Scott a demandés. S'il y a d'autres informations requises, j'essaierai de les obtenir.

Le sénateur CROLL, coprésident: J'aimerais maintenant vous rappeler que la prochaine réunion sera tenue à huis clos pour discuter des bills qui nous ont été envoyés, et pour une autre discussion, celle du problème constitutionnel impliqué. Notre conseiller juridique aura la vedette au cours de cette réunion.

Nous avons devant nous ce matin, immédiatement à la droite de M. Greene, M. John Hallinan, directeur général de l'*Ontario Credit Union League Limited,* et M. John Burton, surveillant adjoint de ces différentes coopératives de crédit d'Ontario.

J'ai demandé à M. Hallinan de ne pas nous lire le mémoire, mais de nous en donner plutôt un résumé, après quoi l'on pourra poser des questions, si cela vous convient.

**M. John M. Hallinan, directeur général, Ontario Credit Union League Limited:** Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, je voudrais tout d'abord vous témoigner de ma sincère reconnaissance pour m'avoir invité à comparaître devant ce comité mixte. Nous espérons pouvoir vous apporter des informations qui pourront vous être utiles.

A ma droite se trouve M. John Burton, surveillant adjoint des examens pour l'*Ontario Credit Union League Limited,* qui vous exposera clairement ses fonctions.

Le mémoire est résumé à la page 1. Il est soumis pour l'*Ontario Credit Union League Limited.* Tout d'abord, j'aimerais faire une correction, depuis que le mémoire a été préparé; au lieu de 1,420 coopératives de crédit membres, il y en a maintenant 1,425.

La partie 2 du mémoire traite principalement des objectifs poursuivis par la coopérative de crédit. Le but premier est d'encourager l'épargne parmi les membres; et de ces économies mises en commun, on a réservé des fonds pour pouvoir consentir des prêts prévoyants et productifs à un taux raisonnable d'intérêt, pour le bénéfice des membres.

Les coopératives de crédit, comme vous le savez, sont constituées selon une charte provinciale. Elles sont complètement explicitées dans les lois provinciales respectives. Je m'en tiendrai strictement à l'Ontario, parce que c'est la loi à laquelle nous sommes soumis.

Nous favorisons grandement certaines recommandations apportées par la commission Porter en ce qui concerne la pleine divulgation des taux d'intérêt.

L'intérêt maximum que l'on peut charger est de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé de l'emprunt, et cet intérêt couvre toutes les charges et pénalités.

Nous croyons que le public a droit de connaître le pourcentage en argent qu'un emprunt lui coûtera.

La plupart des coopératives de crédit d'Ontario chargent le maximum, quoique la plupart paient également une réduction d'intérêt à la fin de l'année, qui diminue considérablement le coût actuel ou net de l'emprunt.

Le sénateur HOLLETT: Je remarque que l'on dit dans les deux premières lignes de la page 2 que «le taux maximum de 1 p. 100 par mois, sur le solde impayé égale 12 p. 100 d'intérêt simple par année». Est-ce que cela est juste?

M. HALLINAN: C'est exact, monsieur.

Le sénateur HOLLETT: Je ne peux pas être d'accord avec vous, mais tout de même—

M. HALLINAN: C'est ce qu'établissent les économistes.

M. URIE: Je demanderais l'opinion du comptable du Comité à ce sujet.

M. L'HEUREUX: Oui, c'est bien cela.

Le sénateur HOLLETT: Je ne suis tout de même pas d'accord.

M. HALLINAN: J'ai parlé de la réduction de l'intérêt; et je pense que cela est souligné.

Nous nous référons à des groupes ruraux qui chargent habituellement entre ½ et ¾ p. 100 par mois. Nous ne sommes pas d'accord avec ces gens qui soutiennent qu'il est impossible de découvrir une formule. Nous croyons que cela vous est possible. Je pense que l'on soulignait à la fin de l'alinéa 2 de la page 2, un autre aspect des prêts de la *coopérative de crédit,* à savoir que dans ces *coopératives de crédit,* membres de notre ligne, lesquelles sont toutes assurées pour la vie, il n'y a pas de frais additionnels à l'emprunteur; ce qui signifie que si un membre meurt, ou devient complètement incapable, cette personne est entièrement couverte. Autrefois, cela n'était en vigueur que dans l'hémisphère ouest, alors que maintenant il s'agit d'un programme mondial; l'emprunt est payé, et la *coopérative de crédit* ne revient pas contre la succession du défunt.

A l'alinéa 4, nous résumons le genre de garantie. Les prêts des *coopératives de crédit* sont toujours faits sur billet à ordre, alors que la garantie prise peut inclure une hypothèque sur biens meubles, une affectation des salaires, des actions détenues par les membres, et l'endossement par un cosignataire.

A l'alinéa 5, nous parlons des méthodes de paiement des emprunts; et dû au fait qu'une coopérative de crédit est plus qu'une simple association monétaire, mais plutôt une association de personnes, nous essayons d'y apporter l'élément humain, et je pense que les emprunteurs délinquants sont traités avec une considération passablement compatissante en cas de besoin.

En Ontario, la majorité des prêts sont personnels. Un montant relativement petit est prêté sur première hypothèque, et nous avons établi certaines règles concernant les prêts sur hypothèque. Nous sommes très heureux d'apprendre de la commission Porter qu'apparamment, les membres de cette commission seraient heureux de voir les coopératives de crédit se consacrer d'avantage au domaine des hypothèques.

L'alinéa 7 explicite d'avantage la pleine divulgation. Je puis dire qu'il a toujours été de la pratique des coopératives de crédit de divulguer pleinement les taux d'intérêt et les coûts d'intérêt.

Alinéa 8. Encore ici nous réitérons nos sentiments quant à certaines recommandations faites par la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances.

Monsieur le président, cela donne au Comité un bref résumé de notre mémoire. Je suis prêt à répondre à toute question, et avec l'aide de mon adjoint, M. Burton, je pense que nous devrions pouvoir y répondre de façon raisonnable.

M. URIE: Monsieur Hallinan, il serait intéressant pour les membres du Comité que vous leur indiquiez comment les coopératives de crédit sont mises en opération, comment elles sont gouvernées et ainsi de suite.

M. HALLINAN: Pour prendre un exemple, il y a différents types de coopératives de crédit; elles peuvent être industrielles, paroissiales, locales ou formées par différents groupes ethniques.

M. URIE: Ne s'agit-il pas du *common bond* dont vous parlez dans la loi à laquelle vous êtes soumis?

M. HALLINAN: Prenons celle du type industriel, par exemple la *Steel Company of Canada,* qui constitue l'une des plus larges coopératives industrielles de crédit au pays. En 1939 environ, un groupe d'employés, des travailleurs de l'acier, ont étudié l'idée d'une coopérative de crédit, et ils ont décidé d'instituer la coopérative de crédit en société constituée. Au début, l'accès comme membre était limité aux employés de la *Steel Company of Canada,* les travailleurs de Hamilton. Ils ont alors élu parmi eux un bureau de direction qui était chargé

de la gérance générale de la coopérative de crédit; ils ont élu un autre comité pour s'occuper de toutes les applications d'emprunt; enfin ils ont élu entre eux un comité superviseur composé de trois personnes, dont la fonction consiste principalement à vérifier les livres de la coopérative de crédit.

Si l'on revient au concept original de la coopérative de crédit, elle était construite surtout sur l'épargne. Chaque membre s'est entendu pour y consacrer un nombre «X» de dollars de chaque pays. N'importe quel nombre peut aller et faire application pour un emprunt pour tout but prévoyant et productif, et cela fonctionne sur une échelle plutôt vaste; mais à la base, l'on exigeait que cet emprunt soit fait dans le but d'améliorer le niveau de vie du membre ou de sa famille.

M. URIE: Est-ce que la coopérative de crédit obtient cet argent au moyen de souscription d'actions ou par dépôts?

M. HALLINAN: Les deux. Il y a deux types d'épargne, les actions et les dépôts. Les actions telles qu'utilisées dans la coopérative de crédit ne sont pas exactement comme des actions dans une compagnie privée; il n'y a ni certificats produits ni rien du genre. Une part est une unité d'épargne, habituellement de 5 dollars. Ainsi la source principale de revenu pour une coopérative de crédit provient de l'intérêt qu'elle reçoit des prêts à ses propres membres. De son revenu brut, elle défraie les dépenses de fonctionnement, et à la fin de l'année fiscale elle tire les gains nets qui en résultent.

La loi provinciale exige que 20 p. 100 des gains nets soient consacrés à ce que l'on connaît sous le nom de fonds de garantie, dont l'unique but est de prendre soin de tout emprunt mauvais ou non percevable. Le solde est distribué parmi les membres, soit par dividendes ou par réduction d'intérêt.

M. URIE: Si je comprends bien, le dividende est payé sur les parts et l'intérêt sur les dépôts?

M. HALLINAN: Oui, c'est exact.

M. URIE: Quels sont les taux?

M. HALLINAN: Cela varie. Je pense que le dividende moyen l'an passé en Ontario était d'environ 4½ p. 100.

M. URIE: Et qu'en est-il de l'intérêt sur les dépôts?

M. HALLINAN: Habituellement il est d'environ 4 p. 100. Eh bien, cela varie parce que l'avantage du concept de la coopérative de crédit, c'est que chaque membre individuel détermine ce qu'il fera du surplus.

M. URIE: Qui est-ce qui détermine si on va l'investir dans les parts ou le placer sur les dépôts?

M. HALLINAN: Le membre individuel.

M. URIE: Y a-t-il un avantage pour que le déposant choisisse un moyen plutôt que l'autre?

M. HALLINAN: Les parts sont considérées comme étant des épargnes permanentes, alors que les dépôts sont considérés comme épargnes temporaires. Il y a un statut qui dit que vous devez donner un avis de 60 jours, mais en pratique, cela n'arrive jamais. Une personne peut venir et faire un retrait sur demande.

M. URIE: Est-ce qu'un membre qui a 100 parts a 100 votes?

M. HALLINAN: Non, un membre, un vote, sans égard au montant de parts qu'il détient.

M. URIE: Pourriez-vous continuer, M. Hallinan? Y a-t-il d'autre chose à ajouter sur ce sujet particulier?

M. HALLINAN: Non.

M. URIE: Quelle différence y a-t-il entre une coopérative de crédit et une caisse populaire?

M. HALLINAN: A la base, elles sont exactement identiques, sauf que dans les caisses populaires, comme le soulignait M. MacIntosh, de la Commission royale, les prêts sont principalement pour les hypothèques, alors que dans le cas des coopératives de crédit dans le Canada anglais, les prêts sont principalement pour des motifs personnels. Cependant, selon l'information que j'ai reçue, cela a tendance à changer, et il est dommage que mon bon ami le sénateur Vaillancourt ne soit pas ici pour confirmer ce que je vais dire. A Québec, on tend de plus en plus vers le domaine du crédit.

M. URIE: Et la tendance des coopératives de crédit s'oriente vers le domaine de l'hypothèque.

M. HALLINAN: Oui.

M. URIE: La composition des caisses populaires relativement à ses membres, n'est-elle pas différente? Il n'y a pas l'aspect de l'obligation commune?

M. HALLINAN: Oui, cela est peut-être un peu plus large. Les caisses populaires se trouvent en grand nombre dans les groupes locaux.

M. URIE: Vous avez d'autres facettes de votre organisation? Je crois savoir que vous en avez 1,425 dans votre ligue. Pourriez-vous décrire au Comité ce que fait cette ligue pour les coopératives de crédit locales ou pour les succursales?

M. HALLINAN: Non, les coopératives de crédit seulement. Les succursales sont autre chose. La ligue est une association libre des coopératives de crédit instituées par une charte pour la province d'Ontario, dont le but premier est déterminé à l'article 53 de la loi sur les coopératives de crédit, pour promouvoir, développer et protéger les coopératives de crédit dans notre juridiction. Nous développons les coopératives de crédit en organisant de nouvelles coopératives de crédit. Nous disposons d'un personnel de quatre professionnels, dont l'unique fonction est de sortir et d'organiser des coopératives de crédit dans l'industrie, les paroisses, les localités et parmi les groupes ethniques, parce que la coopérative de crédit, de par sa nature même, est dynamique et elle n'est pas statique.

L'autre fonction de la ligue est de protéger la coopérative de crédit; nous le faisons de différentes façons. Tout d'abord, nous nous arrangeons pour assurer des groupes. Toute personne se voyant confier la garde des fonds doit être assurée, selon la loi, et par une entente collective avec la mutuelle des employés de *CUNA* qui a prévu un programme d'assurance. De plus, nous avons un programme d'examen; M. Burton est le surveillant adjoint des examens, et j'aimerais qu'il vous explique en détails en quoi consiste cette fonction.

**M. John H. F. Burton, surveillant adjoint de l'inspection, *Ontario Credit Union League Limited:*** Monsieur le président, il y a environ 20 ans, il n'existait que 400 coopératives de crédit en Ontario, et présententement il y en a à peu près 1,500. En 1956-1957 le gouvernement provincial s'est occupé très sérieusement de l'examen et de la surveillance de ces coopératives de crédit, jusqu'à tel point que le procureur général a dit: «Soit que le mouvement des coopératives de crédit pourvoit à sa propre surveillance ou que la direction des coopératives de crédit du département des assurances s'agrandisse considérablement pour faire face à une surveillance suffisante du mouvement de la coopérative de crédit dans la province.» La *Credit Union League* a alors dit qu'elle était prête à accepter la responsabilité d'expansion de leur programme de surveillance. On a fait un arrangement pour que la ligue examine au moins à tous les deux ans

chaque coopérative membre de la ligue, ce qui constitue la grande majorité des coopératives de crédit dans la province. 96 p. 100 des coopératives de crédit sont membres de la ligue. Ainsi on a amendé la Loi sur les coopératives de crédit pour autoriser la ligue à examiner toute coopérative de crédit membre. Nos propres contributions de membres ont été augmentées de 50 sous à 1 dollar; notre personel d'inspection a été considérablement accru en 1958, et maintenant nous examinons environ 700 coopératives de crédit par année. Il ne s'agit pas d'une vérification dans le sens professionnel du terme, mais c'est tout de même un examen très compréhensif dirigé par un comptable public qui est mon supérieur immédiat, et nos inspecteurs à travers la province complètent une préparation très compréhensive des documents de travail pour chaque examen, et ils passent tous par notre siège social à Toronto. Le Département des assurances se voit décerner une copie de chaque rapport fait au président de la coopérative de crédit, et toute irrégularité est portée à l'attention des directeurs dans le rapport, de telle sorte que l'autorité gouvernementale en soit avertie.

Nous avons été très intéressés d'apprendre par la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances, que la commission favorisait grandement les ligues qui prenaient une part de plus en plus active dans l'auto-examen, la supervision et la surveillance de leurs propres organisations. L'Ontario a certainement fait cela depuis 1958. De plus, la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances a recommandé que les inspections soient faits au moins une fois par année. Bien entendu, en plus de notre propre inspection, le gouvernement possède des inspecteurs, mais ils ne sont pas assez nombreux pour examiner les coopératives de crédit une fois par année.

M. URIE: Vous avez dit que vous aviez environ 700 examens par année, ce qui signifie que vous examinez chaque coopérative de crédit à chaque deux ans?

M. BURTON: Oui, c'est là l'entente que nous avons faite avec le gouvernement.

M. URIE: Est-ce que le gouvernement fait un examen semblable dans cette même période de temps?

M. BURTON: Il était supposé entreprendre l'examen pendant l'année que nous ne le faisions pas, mais ça n'a pas marché de cette façon.

M. SCOTT: S'agit-il d'une vérification surprise, ou sait-on que vous allez venir?

M. BURTON: Généralement, les coopératives savent que nous alons venir. Si nous soupçonnons quelques difficultés, nous pouvons faire une visite surprise.

M. URIE: Qu'arrive-t-il à l'autre 4 p. 100 en Ontario, qui ne sont pas membres de votre ligue?

M. BURTON: Ils dépendent entièrement de l'examen ou de l'inspection du gouvernement. Les plus grandes ont des vérificateurs de l'extérieur, mais en cas contraire ils dépendent de leur propre comité de surveillance et de l'inspection du gouvernement.

M. URIE: J'ai remarqué dans une de vos tables, à l'appendice 2, que 1,283 coopératives de crédit font rapport. Est-ce à dire qu'il y a certains membres qui ne vous font pas rapport, puisque vous avez 1,425 membres?

M. BURTON: Oui, mais bien sûr il s'agit tout d'abord des statistiques de 1962. Nous n'avions pas autant de membres alors. D'un autre côté, nous, en tant que ligue, ne disposons pas d'autorité forcée sur elles. Nous leur demandons cette information tirée de leurs rapports annuels, mais si elles ne nous la fournissent pas, nous ne pouvons pas les forcer de le faire.

M. URIE: Si elles fournissent cette information et qu'il y ait des erreurs ou des choses que vous vouliez vérifier, vous n'avez pas plus de pouvoirs de force sur elles?

M. BURTON: Non, c'est très juste. Nous faisons de fortes recommandations et, dans les cas extrêmes, nous attirons l'attention toute particulière du gouvernement, si la coopérative de crédit ne coopère pas; mais nous trouvons généralement qu'elles coopèrent très largement avec les recommandations que nous leur faisons.

Apparemment, il y aurait environ 12 p. 100 des coopératives de crédit en Ontario, qui ne font pas rapport.

M. BURTON: De 10 à 12 p. 100. Mais nous n'examinons pas celles-là. La majorité de celles qui ne font pas rapport sont de très petites coopératives et il y en a un bon nombre dont l'actif est inférieur à 50,000 dollars.

M. URIE: Cela éclaire suffisamment cet aspect, à moins que vous n'ayez quelque chose à ajouter.

M. HALLINAN: J'aimerais aborder quelques autres aspects. En plus des services que nous avons déjà énumérés, nous opérons ce que l'on connaît sous le nom de centrale de ligue. Il s'agit d'une coopérative de crédit pour les coopératives de crédit. Les coopératives qui disposent de fonds dont elles n'ont pas besoin pour leurs propres membres peuvent déposer ces fonds avec la ligue et en retour, cette dernière les prête à 5½ p. 100 par année aux coopératives de crédit dont les demandes excèdent leur comptant liquide à n'importe quel moment donné. La centrale de ligue possède actuellement un actif de 12 millions de dollars.

M. URIE: Comment cet argent est-il investi, monsieur Hallinan?

M. HALLINAN: Dans les coopératives de crédit. Et nous avons un très petit montant de très bonnes obligations du Canada.

M. URIE: Vous avez le pouvoir d'investir dans les mêmes valeurs que les compagnies d'assurance.

M. HALLINAN: Oui, mais la demande suffit à prendre soin des fonds disponibles, sauf pour environ 60,000 dollars que nous avons dans les obligations du gouvernement. A mesure que l'économie se développe nous pouvons avoir plus de fonds disponibles pour l'investissement de type autorisé pour les fonds mixtes des compagnies d'assurance, mais jusqu'à maintenant, nous n'avons pas eu l'occasion d'entrer dans ce champ d'action.

M. URIE: Allez-y.

M. HALLINAN: Est-ce que cela répond à votre question au sujet de la centrale de la ligue?

M. URIE: Les succursales alors, que sont-elles?

M. HALLINAN: Ce sont des groupes volontaires, non constitués en sociétés, de coopératives de crédit organisées dans une région géographique bien définie, dont le but premier est l'éducation. Elles se réunissent habituellement à tous les mois, pour établir un programme éducatif renseignant les coopératives de crédit de la région sur les façons de procéder et les méthodes de fonctionnement. En plus de cela, nous avons un département de l'éducation qui dirige les écoles dans ces régions de succursale. Elles remettent mensuellement des obligations éducatives qui s'avèrent pertinentes. Nous avons en plus de cela notre *Ontario Credit Union News* qui est tiré à plus de 100,000 exemplaires. Cela permet de faire circuler les nouvelles du niveau provincial, national et international.

M. URIE: Vous avez dit aux membres du Comité qu'il y avait deux sources de fonds, la vente de parts et deuxièmement les dépôts. Si je comprends bien vous avez également une troisième source de fonds, soit l'emprunt. Auriez-vous l'obligeance d'expliciter cela?

M. HALLINAN: Oui, les coopératives de crédit peuvent emprunter de la centrale de la ligue, et ils peuvent, selon la loi, emprunter de n'importe quelle source. Je suggérerais fortement qu'elles empruntent en premier lieu de la centrale de la ligue, et dans certains cas des banques instituées par une charte.

M. URIE: N'ont-elles pas d'autre source de fonds?

M. HALLINAN: Appendice 3a, vous remarquerez là «Engagements»—«Prêt». Cela veut dire que les coopératives de crédit ont emprunté ces fonds de la *Ontario Co-operative Credit Society*. Il s'agit ici de la *Ontario Credit Union League*, et là où c'est marqué «Autre», il s'agirait de banques instituées par une charte ou d'autres coopératives de crédit. N'importe quelle coopérative de crédit peut prêter à une autre coopérative de crédit selon la loi.

M. URIE: Il y a une organisation dont vous n'avez pas parlé, qu'est-ce que ce *O.C.S.S.*, qu'est-ce que cela signifie?

M. HALLINAN: Il s'agit de la *Ontario Co-Operative Credit Society*.

M. URIE: Y-a-t-il une différence dans la façon dont les fonds obtenus des ventes de parts et ceux des dépôts sont investis?

M. HALLINAN: Environ 85 p. 100 des parts et des dépôts des coopératives de crédit sont investis dans des prêts aux membres.

M. URIE: Il n'y a pas de distinction entre les deux?

M. HALLINAN: Non. Disons que 85 p. 100 des fonds des membres sont investis chez les membres.

M. URIE: Pourriez-vous comparer cela avec les caisses populaires?

M. HALLINAN: Je ne connais pas leur statistique, mais j'imagine que même si je les connaissais, elles montreraient qu'une partie de leurs fonds étaient investis dans les obligations municipales et gouvernementales. Je pense que leur pourcentage serait plus élevé.

M. BURTON: Environ 33½ p. 100, en gros, des fonds des caisses populaires sont investis dans les obligations gouvernementales, scolaires, municipales et dans d'autres obligations.

M. URIE: Les caisses populaires offrent sur une grande échelle des facilités de compte très comparables aux comptes d'épargnes dans les banques à charte. Est-ce que vos coopératives de crédit offrent ces possibilités à leurs membres?

M. HALLINAN: Non, pas à ce point-là. En Ontario, comme nos statistiques en font foi, il y a environ 60 coopératives de crédit avec comptes secondaires. La grande majorité n'estime pas que le compte secondaire soit actuellement un service nécessaire. Au fait, ce n'est qu'à la session d'automne de la législature provinciale qu'il y eut un amendement à la Loi sur les coopératives de crédit, autorisant le compte secondaire.

M. URIE: Quelles sont ces lois?

M. HALLINAN: D'abord une coopérative de crédit doit avoir au moins $100,000 d'actif avant de se lancer là-dedans, et elle doit avoir au moins un employé à plein temps; elle doit engager des vérificateurs de l'extérieur et avoir un système de comptabilité satisfaisant.

M. URIE: Et elle doit avoir beaucoup plus d'actif liquide, j'imagine?

M. HALLINAN: Oui.

M. URIE: Elles ne consacreraient pas 85 p. 100 aux prêts?

M. HALLINAN: Vous comprendrez la différence à la lumière de ceci: la majorité des coopératives de crédit en Ontario sont des coopératives industrielles de crédit. Le membre doit aussi avoir un compte de banque. A Québec avec les caisses populaires, il y a de larges régions où il n'y a pas de succursale de banque, de larges régions rurales. C'est pourquoi la commodité y apparaît,

mais il n'est pas nécessaire d'avoir la même chose en Ontario où vous avez des facilités de banque, étendues un peu partout.

M. URIE: Je présume que cela est aussi vrai pour l'Ouest canadien.

M. HALLINAN: Oui. J'aimerais mentionner que les coopératives de crédit ne sont pas compétitrices des banques.

Le sénateur CROLL, coprésident: Est-ce que les banques admettent cela?

M. HALLINAN: Elles peuvent être en compétition avec nous, parce qu'elles ont commencé à s'introduire dans le domaine dont nous étions les pionniers.

M. URIE: J'attire votre attention, monsieur Hallinan, sur votre appendice 3b. Vous disiez plus tôt dans votre témoignage que la grande majorité du travail fait par les coopératives de crédit était fait par des volontaires.

M. HALLINAN: C'est vrai.

M. URIE: Combien d'employés en moyenne les coopératives de crédit ont-elles?

M. BURTON: La plupart de nos employés ont un autre emploi à temps plein.

M. URIE: Que signifie l'entête «Salaires et gratifications»? Même les plus petites coopératives de crédit ont un chiffre de plus de 6 p. 100 pour cela.

M. BURTON: Ordinairement les plus petites coopératives de crédit payent des gratifications. A mesure qu'elles grandissent, elles paieront quelque chose au trésorier, ou elles l'emploieront sur une base de temps partiel, ce qui sera additionnel à son travail habituel, parce que le travail nécessite maintenant plus que quelques heures par mois.

M. URIE: A quel moment considérez-vous qu'une coopérative de crédit est forcée d'employer quelqu'un à temps plein?

M. BURTON: La plupart du temps cela ne sera pas nécessaire avant d'atteindre la marque de 150 mille ou 250 mille dollars. Lorsqu'elles atteignent le chiffre d'un quart ou d'un demi-million de dollars, la plupart d'entre elles auront alors au moins un employé à temps plein.

M. URIE: Que veut-on dire par l'entête «Assurance de part et de prêt»?

M. BURTON: La grande majorité des coopératives de crédit ont des assurances sur les épargnes de leurs membres et sur les emprunts des membres; ces assurances sont fournies dans la plupart des cas par la *CUNA Mutual Insurance Society,* qui est la propre compagnie d'assurance du mouvement. Les épargnes sont assurées jusqu'à $2,000 à 100 p. 100 pour tout montant d'argent déposé avant l'âge de 55 ans, et ensuite il y a une échelle graduée jusqu'à l'âge de 70 ans. Mais si vous y déposez de l'argent, il est toujours assuré même si vous vivez jusqu'à cent ans. Les prêts sont entièrement assurés jusqu'à l'âge de 70 ans jusqu'à un total de $10,000.

M. URIE: Par «prêts», voulez-vous dire dépôts?

M. BURTON: Non, les prêts faits aux membres.

M. URIE: Pourquoi est-ce placé sous le titre «Dépenses»?

M. HALLINAN: C'est la prime.

M. URIE: Le 1 p. 100 que vous prenez n'inclut pas la prime de l'assurance-vie?

M. HALLINAN: Oui ça l'inclut.

Le sénateur HOLLETT: Êtes-vous assurés par les compagnies d'assurance ordinaires?

Le sénateur CROLL, coprésident: Non, par leur propre compagnie d'assurance.

M. BURTON: La *CUNA Mutual Insurance Society* est une compagnie américaine. C'est à peu près la douzième plus grosse compagnie d'assurance en Amérique. Cette compagnie a un actif d'environ 8 milliards de dollars, mais elle n'assure que les coopératives de crédit. C'est là une dépense pour la coopérative de crédit, et elle est incluse dans le 1 p. 100.

M. SCOTT: Est-ce que leurs tarifs sont moins élevés que le taux normal de l'assurance?

M. BURTON: Il est difficile de comparer, puisque les autres compagnies d'assurance n'assurent pas les épargnes. Je ne connais pas l'assurance sur les prêts, mais je me risquerais de dire que leurs tarifs sont moins élevés, parce que c'est une compagnie mutuelle.

M. URIE: Quels sont les tarifs?

M. HALLINAN: 65 sous par mois par mille dollars.

M. GREENE, coprésident: Vous lancez-vous dans le marché ordinaire de l'assurance, ou bien leur achetez-vous toute votre assurance sans tenir compte du marché?

M. HALLINAN: Bien, il s'agit de notre propre compagnie d'assurance.

M. ORLIKOW: Cela fait partie de l'ensemble que de faire des affaires qui donnent le tarif peu élevé que vous avez.

M. HALLINAN: Cela est exact, monsieur.

M. BURTON: Si je puis ajouter quelques mots, je vous dirai que certaines compagnies commerciales essaient de se lancer dans ce domaine, en offrant des tarifs plus bas aux grosses coopératives de crédit qui ont une bonne expérience, et leurs tarifs varient selon cette expérience. Notre propre compagnie d'assurance, tout au moins jusqu'à très récemment, demandait un tarif fixe à toutes les coopératives de crédit, sans égard à leur expérience, et elle payait aussi un dividende à chaque année, sans tenir compte de l'expérience. Et surtout parce que les coopératives de crédit se voient offrir de l'assurance par des compagnies commerciales, notre propre compagnie a été forcée de réduire ses tarifs, et d'offrir des tarifs compétitifs, basés sur l'expérience et un dividende aussi basé sur l'expérience.

M. GREENE, coprésident: Lorsque vous dites que vous possédez cette compagnie d'assurance, vous voulez dire que la ligue la possède, n'est-ce pas?

M. HALLINAN: Toutes les coopératives de crédit du mouvement, ou des ligues dans neuf provinces canadiennes, dans les 50 États, les Indes orientales britanniques, l'Australie et ainsi de suite.

M. GREENE, coprésident: Vous ne voulez pas dire que vous en êtes propriétaire, parce que vous avez acheté de cette compagnie? Vous êtes propriétaire comme vous le seriez de toute autre compagnie d'assurance mutuelle, si vous y aviez acheté votre assurance?

M. HALLINAN: Bien, nous avons la haute main sur cette compagnie, puisque nous en élisons les administrateurs. Nous avons tout le temps au conseil d'administration deux Canadiens sur neuf personnes. Les caisses populaires ont leur propre compagnie connue sous le nom d'assurance-vie Desjardins, qui remplit la même fonction pour les caisses populaires, que le fait la *CUNA Mutual Insurance Society* pour les coopératives de crédit.

M. URIE: Vous avez dit que le coût de l'assurance était de 65 sous pour 1,000 dollars. Avez-vous une idée de ce que serait une comparaison avec le prix de l'assurance-vie sur des prêts faits par des compagnies de prêts au consommateur?

M. HALLINAN: Non, je ne pourrais pas répondre à cette question.

M. URIE: Sous le titre «Coûts de l'emploi», les pourcentages semblent extrêmement bas. Comment cela se fait-il?

M. HALLINAN: Je pense que l'on peut d'abord attribuer cela au fait qu'en ce qui concerne les coopératives de crédit dans l'industrie, la gérance reconnaît sans difficulté aucune, que la coopérative de crédit constitue un véritable avantage pour les employés et donnera dans la plupart des cas de l'espace pour les bureaux. Évidemment les plus grosses coopératives de crédit ont construit leurs propres bâtiments. Vous remarquerez que plus la coopérative est grosse plus le pourcentage du coût de l'emploi augmente. Cela est dû au fait que les plus grosses coopératives de crédit louent leurs propres places d'affaires ou encore possèdent leurs propres bâtiments.

Très fréquemment dans les groupes de paroisses, la salle paroissialle est fournie gratuitement, et certaines coopératives de groupes ethniques disposent habituellement d'une salle qui leur est amplement suffisante pour l'espace de bureau.

Le sénateur CROLL, coprésident: Alors, qu'entendez-vous par «bureau»?

M. GREENE, coprésident: Des fournitures de bureau, probablement.

M. HALLINAN: Ce serait des dépenses de bureau.

Le sénateur CROLL, coprésident: Et pas de location de bureau?

M. URIE: Vous parlez de poste, de fournitures de bureau, de sténographes, d'employés, et ainsi de suite?

M. HALLINAN: C'est exact.

M. GREENE, coprésident: Pourquoi est-ce que les groupes ethniques souscrivent si fréquemment à vos organisations?

M. HALLINAN: Lorsqu'ils viennent ici, ils semblent vouloir coopérer largement. Nous avons quelques groupes ethniques magnifiques dans la région de Toronto (les Ukrainiens, les Hongrois, les Lettons, les Estoniens). Ils semblent se méfier de faire affaires avec les banques et les compagnies de finance en dehors de leur propre groupe ethnique.

M. SCOTT: Ils sont très sages.

M. URIE: Je pense qu'un point remarquable sur votre liste de dépenses, c'est qu'il n'y a rien pour la perte sur les prêts.

M. HALLINAN: Le fonds de garantie verrait à s'occuper de cela, monsieur le président. Comme je le disais plus haut, la loi exige que 20 p. 100 des gains nets soient consacrés à un fonds de garantie, et toute perte serait imputée sur ce fonds de garantie.

M. URIE: Cela n'est pas considéré comme une dépense?

M. HALLINAN: C'est juste, cela apparaîtrait dans la feuille de solde, plutôt que dans les dépenses.

M. URIE: Il y a quelque chose de curieux au sujet de ce fonds de garantie; à savoir que lorsqu'il atteint un certain chiffre, la coopérative de crédit peut ne pas se voir obligée, dans toute année donnée, de consacrer 20 p. 100 de ses gains.

M. HALLINAN: C'est exact. Un amendement récent à la loi stipule que lorsque le fonds de garantie d'une coopérative de crédit a atteint 5 p. 100 des épargnes de ses membres, cette même coopérative de crédit, selon les recommandations du bureau des directeurs à une réunion annuelle, n'a pas besoin de consacrer 20 p. 100, mais un montant moindre, dépendant des recommandations. Le surintendant des assurances doit aussi donner son approbation à cela. Quelques-unes parmi les plus grosses coopératives de crédit en ont fait la demande, et la ligue a reporté la question devant le procureur général.

Une des coopératives de crédit du service civil fédéral possédait un fonds de garantie qui était absolument irréaliste. Je pense qu'ils avaient déduit 1200

dollars en 22 ans, et leur fonds de garantie était de 200,000 dollars. Dans de tels cas, l'amendement à la loi permet à la coopérative de crédit (et il revient aux membres de décider) de ne consacrer rien du tout, ou quelque montant inférieur à 20 p. 100.

M. URIE: Ainsi, certaines coopératives de crédit ont une proportion de perte plus élevée que d'autres. Y a-t-il un exemple de cela en rapport, mettons, avec les coopératives industrielles de crédit comparativement aux coopératives de crédit de groupes ethniques ou de groupes religieux?

M. BURTON: Oui, le type local, ou paroissial, tend à avoir un taux de manquements considérablement plus élevé, et il y a plusieurs raisons pour qu'il en soit ainsi. L'une d'entre elles est que généralement ces coopératives n'ont pas les moyens de déduction de liste de paye, qu'ont la plupart des coopératives industrielles de crédit. Cela, bien évidemment est la façon la moins douloureuse de rembourser un emprunt. La plupart des coopératives industrielles de crédit ne doivent envisager ce problème que si l'emprunteur quitte son emploi de la compagnie-mère. Dans la localité ou les groupes de paroisse, il n'y a aucune facilité pour la déduction de la liste de paye et il est évidemment plus facile de devenir délinquant dans ces conditions-là.

M. URIE: Pouvez-vous nous donner quelques chiffres des pourcentages annuels pour chacun des types de coopératives de crédit?

M. BURTON: Nous n'avons pas de pourcentage pour cela, parce que nous nous occupons de voir à ce que le fonds de garantie soit toujours suffisant pour couvrir les prêts sur lesquels on n'a fait aucune réclamation pour six mois.

Le sénateur CROLL, coprésident: Ce n'est pas ce qu'il voulait dire. Il n'y a pas de difficulté à savoir si le fonds de garantie est suffisant. Vous devez avoir à l'esprit certains pourcentages de déficience ou de manquement.

M. BURTON: Nous avons un pourcentage global pour les annulations par écrit, pour pouvoir progresser, c'est environ ½ p. 100, mais nous n'avons pas de ruptures entre les différents groupes.

Le sénateur CROLL, coprésident: Je voudrais pour un moment m'en tenir aux groupes industriels; si un homme gagne $60 ou $80 par semaine, qu'est-ce qu'il déposerait vraisemblablement dans la coopérative de crédit, ou y a-t-il une différence entre un homme qui gagne $60 et un homme qui gagne $80.

M. BURTON: Cela serait différent lorsqu'il viendrait contracter un emprunt; nous considérerions le montant de l'emprunt et la période de remboursement.

Le sénateur CROLL, coprésident: Combien déposerait-il par semaine, par mois ou semi-annuellement?

M. BURTON: S'il gagne $80 par semaine et qu'il reçoit son salaire à chaque semaine, il pourrait bien payer $10 ou $15 par semaine.

Le sénateur CROLL, coprésident: Je parle des dépôts, non pas du remboursement d'un emprunt.

M. BURTON: Généralement, en remboursant un emprunt assez considérable, le montant déposé sera peut-être seulement de 1 ou 2 dollars.

Le sénateur CROLL, coprésident: Un dollar ou deux, quelle est la moyenne?

M. BURTON: Encore là, nous n'avons pas de statistiques à ce sujet. La plupart des coopératives de crédit n'obligent pas leurs membres à déposer certains montants. Elles ne font qu'essayer de les encourager à ce faire. Si un membre doit rembourser $10 pour un emprunt, la coopérative de crédit essaiera de l'encourager à payer un ou deux dollars supplémentaires par semaine pour son compte d'épargne en même temps.

Le sénateur CROLL, coprésident: N'y a-t-il pas des gens qui viennent pour déposer de l'argent, sans penser à emprunter?

M. BURTON: Oui.

Le sénateur CROLL, coprésident: C'est là que je veux en venir.

M. BURTON: Ces personnes peuvent verser $5, $10 ou $15 par semaine. Ce sont celles qui épargnent sans emprunter.

Le sénateur CROLL, coprésident: Quel pourcentage ces gens représentent-ils?

M. BURTON: Laissez-moi vous expliquer cela d'une autre façon. Sur 1,000 membres d'une coopérative de crédit, en moyenne 400 sont emprunteurs (tout en faisant aussi des épargnes, bien entendu), 600 ne font que des épargnes, mais évidemment il y en a qui font de petites épargnes, et d'autres en font de plus grosses.

M. URIE: Vous avez dit auparavant que votre pourcentage d'intérêt est de 1 p. 100 par mois, encore qu'une personne qui emprunte peut aussi faire des économies et elle reçoit pour celles-ci un intérêt de 3 p. 100 ou 4 p. 100. Le taux effectif d'intérêt n'est-il pas considérablement plus élevé selon ces circonstances, pour cet individu particulier?

M. BURTON: Le montant qu'il reçoit pour ses économies peut ne pas avoir de rapport avec son emprunt.

M. URIE: Certainement que cela a un rapport, parce que vous placez l'argent à 12 p. 100; il emprunte à 12 p. 100, alors, sans apporter de chiffres exacts, ce pourrait être entre 4 p. 100 et 12 p. 100.

M. BURTON: Il reçoit probablement 5 p. 100 sur ses parts. L'assurance vaut presque ¾ p. 100. Il paye 12 p. 100 pour son emprunt. Mais dans de nombreuses grosses coopératives industrielles de crédit, il reçoit 25 p. 100 de cet argent en retour. Finalement il ne paye que 9 p. 100 ou moins, et cela aussi est assuré, et ainsi l'étendue n'est pas très considérable.

M. URIE: Le taux d'intérêt est alors sensiblement le même.

M. BURTON: Oui.

M. GREENE, coprésident: Quel pourcentage d'épargnants avez-vous? Avez-vous des limites d'épargnants au-dessus de 1,000 dollars?

M. HALLINAN: Il serait difficile de répondre à cela. Les épargnes moyennes sont indiquées à l'appendice 3*a*.

M. BURTON: L'appendice 3*a* donne une certaine idée (de 1 million à 3 millions de dollars). Vous verrez au bas de la colonne intitulée «investissement moyen par membre . . . $1 million à $3 millions, $636». Dans la *Steel Company of Hamilton*, l'investissement moyen dépasse $1,000 par membre.

Le sénateur CROLL, coprésident: Combien y a-t-il de membres?

M. BURTON: Environ 12,000.

Le sénateur CROLL, coprésident: Il s'agit du groupe de plus hauts salariés au pays, avec le meilleur record d'emploi.

M. BURTON: Oui.

M. GREENE, coprésident: Quel est le montant moyen de l'emprunt?

M. BURTON: C'est très difficile à dire. La Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances avait suggéré que les coopératives de crédit produisent cela, à savoir des statistiques de la même façon que les caisses populaires le font. Nous n'avons pas réussi que les coopératives de crédit fournissent de telles statistiques. Nous sommes à travailler cela. C'est un cas où nous n'avons pas obtenu la moyenne d'emprunt.

M. URIE: Vous pouvez dire aux coprésidents quelles sont les limitations sur les prêts aux individus.

M. BURTON: Selon les *Standard Bylaws of Ontario*, une coopérative de crédit est limitée à $1,000 dans ses prêts ou encore à 5 p. 100 des ressources

du capital de la coopérative de crédit, selon le montant le plus élevé, n'excédant toutefois pas $3,000, à l'exception du fait que cela puisse être augmenté par le montant de parts que possède le membre. En d'autres termes, dans une coopérative de crédit de $100,000, un membre pourrait emprunter $3,000 plus un autre $1,000, s'il a $1,000 de parts, ce qui fait un total de $4,000. En d'autres termes, la coopérative peut lui prêter son propre argent, en plus d'un montant maximum de $3,000. Au-dessus de $3,000, elle peut faire un prêt pourvu que cela n'excède pas 5 p. 100 du capital, etc., jusqu'à $10,000, à condition que la coopérative de crédit tienne une première hypothèque sur ses biens immobiliers entre $3,000 et $10,000.

M. GREENE, coprésident: 5 p. 100 du capital ou de la réserve?

M. BURTON: Tout sur le passif sauf les prêts (le capital et les réserves).

Le sénateur HOLLETT: Pourriez-vous expliquer ce que l'on donne à la page iii, alinéa 7, où l'on dit «voici une formule simple pour calculer le taux annuel de l'intérêt simple»: Comme je le lis, il s'agit du taux étant égal à 2 multiplié par le nombre de paiements dans une période d'un an, multiplié par le coût total du crédit. Supposons que je vais vous voir pour un emprunt de 1,000 dollars. Comment ferai-je pour savoir ce que sera le coût total de mon crédit?

M. BURTON: Si vous ne nous croyez pas, vous pourriez vous servir de la formule de la page précédente, là où on trouve une formule simple de calcul du montant d'intérêt que vous avez à payer. Pour calculer le taux d'intérêt, vous devez connaître le montant de l'intérêt.

Le sénateur HOLLETT: Si c'est 6 p. 100, 1 p. 100 par mois?

M. BURTON: Vous devez aussi connaître le montant en dollars. Cette formule de la page iii donne le coût total du crédit. Vous avez demandé «Comment ferais-je pour connaître le coût total».

Le sénateur HOLLETT: Ce que j'essaie de savoir, c'est la façon dont on utilise cette formule. Je l'ai essayée ici, mais je ne parviens pas à la comprendre.

Le sénateur CROLL, coprésident: Pourriez-vous en expliquer le fonctionnement, monsieur Burton?

Le sénateur HOLLETT: Je veux emprunter 1,000 dollars et rembourser le tout dans un an, en 12 paiements.

M. BURTON: Tout d'abord, si vous retournez à la page ii, vous y trouverez une formule simple pour calculer le coût de l'intérêt. Vous désirez 1,000 dollars, et vous voulez payer mensuellement dans un an à 1 p. 100 par mois, ce qui fait 12 paiements dans l'année. Tout d'abord, combien est-ce que cela va vous coûter en premier lieu, en intérêt? Le nombre de versements mensuels est de 12 plus un, ce qui fait 13, au-dessus de 200. Cela est multiplié par le montant entier, soit 1,000 dollars. Il s'agit d'une addition simple qui donne $65. En d'autres termes, l'intérêt sera de $65. Nous pouvons ensuite calculer le taux d'intérêt, en nous reportant à la formule de la page suivante. Nous vous disons que l'intérêt est de 12 p. 100, mais si vous ne le croyez pas, nous vous le prouverons. Le taux annuel d'intérêt est égal à deux fois le nombre de paiements pour une période d'un an, c'est-à-dire 12. Le résultat est multiplié par le coût total du crédit, que nous avons établi à $65. Cela se trouve au-dessus de P, qui est le principal, c'est-à-dire 1,000 fois le nombre de paiements actuellement établi, plus un, ce qui fait 13. Ainsi c'est deux multiplié par 12, multiplié par 65, au-dessus de 1,000, multiplié par 13. Je pense que vous pouvez résoudre cela assez facilement. Cela fait exactement 12 p. 100.

Le sénateur HOLLETT: Je vous remercie beaucoup. Je songeais au cas mentionné l'autre jour sous la *Unconscionable Transactions Act* là où un homme emprunte $2,500, et reçoit $1,500, le reste étant consacré aux coûts. Cela ne se produit pas dans votre cas?

M. BURTON: Non.

M. SCOTT: Vous disiez que l'emprunteur est mis au courant, dès le début, du vrai coût d'un emprunt, des frais d'intérêt, etc. Est-ce que l'emprunteur ne doit pas remplir une formule?

M. BURTON: Oui.

M. SCOTT: En avez-vous une avec vous?

M. BURTON: Non, nous n'en avons pas ici. Bien entendu, dans le cas des coopératives industrielles, paroissiales, locales ou de groupes ethniques, chacun connaît le taux d'intérêt. Tout le monde sait que le taux est de 1 p. 100 par mois sur le solde réductible, mais une chose que vous ne trouverez pas, c'est le coût de l'intérêt; et si la recommandation de la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances est acceptée (avec laquelle nous sommes d'accord), recommandation selon laquelle chaque institution de prêt devrait fixer non seulement le coût de l'intérêt mais aussi la valeur du dollar, nous aurions à inclure cela.

Le sénateur CROLL, coprésident: Mais ce n'était pas votre question, monsieur Scott, n'est-ce pas?

M. SCOTT: Vous insistiez préalablement dans votre mémoire sur la nécessité d'une divulgation complète, ce que vous êtes à faire présentement, je présume?

M. BURTON: C'est exact.

M. SCOTT: Je me demandais si vous utilisiez une formule type.

M. BURTON: Non, nous n'avons pas de formule type. Nous avons une formule d'application pour les détails, et ainsi de suite. Ce qui arrive habituellement, c'est que le membre connaît le taux d'intérêt, mais il viendra et dira, «Je veux emprunter $1,000; quel sera le coût?» Alors là, ce sera calculé pour lui, et on lui montrera que l'on ajoute $65 à $1,000, divisé par douze, et vous avez là les paiements mensuels.

M. SCOTT: Est-ce que cela est laissé à la curiosité de l'emprunteur?

M. BURTON: Pour le moment, oui.

M. SCOTT: Comment pouvez-vous appeler cela une divulgation complète?

M. BURTON: Seulement en ce sens que, disons que chaque membre connaît ce que sera le taux d'intérêt. Quiconque demande des informations est assitôt averti de ce qu'est le coût. La seule chose qui fait défaut, c'est que nous ne mettons pas cette formule «1» à exécution; encore là c'est assez simple, puisque toute personne intéressée connaît ce que sont les paiements mensuels et ce qu'il emprunte.

M. HALLINAN: Autre chose, monsieur le président, c'est que nous avons une publication éducative que donnent la plupart des coopératives de crédit à un nouveau membre, et on y explique cette formule dans des détails semblables; on la leur donne habituellement lorsqu'ils deviennent membres.

Lorsqu'un membre fait la demande d'un prêt (j'ai fait partie d'un comité de crédit pendant des années), il demande, «Combien cela coûtera-t-il?» et nous le lui disons; sur la formule de demande elle-même, il est dit 1 p. 100 par mois sur le solde impayé, et cela couvre tout.

Le sénateur HOLLETT: Si je comprends bien, la formule «1» donne le coût total du crédit, et plus loin sur la page précédente apparaît une formule pratique pour calculer l'intérêt.

M. BURTON: Bien, vous ne pouvez pas utiliser la deuxième formule sans connaître le montant de l'intérêt. Les seuls frais portent sur l'intérêt, alors que dans certains cas, dans d'autres organisations, cela peut inclure l'assurance, des frais spéciaux sur une hypothèque mobilière, et ainsi de suite.

M. SCOTT: Pour poursuivre sur les défauts, je remarque que dans votre mémoire votre principale garantie est faite de billets à ordre.

M. HALLINAN: Non. Un billet à ordre n'est pas nécessairement une garantie, mais une promesse de payer. En pratique, la garantie moyenne donnée est la cession des salaires.

M. SCOTT: Alors s'il y a défaut de payer, pourriez-vous me dire ce que l'on fait pour obtenir l'argent de l'emprunteur pour compenser l'imputation sur votre fonds de garantie.

M. HALLINAN: Oui. On envoie habituellement des lettres d'avis de paiement. Nous en avons un groupe de trois. Ensuite dans la plupart des cas, nous entrons en contact personnel avec le membre; et en dernier recours nous remplissons une cession de salaire (en dernier recours).

M. URIE: Vous voulez dire que la cession de salaire n'est pas remplie aussitôt que le paiement individuel n'a pas été fait?

M. HALLINAN: C'est exact.

M. SCOTT: Alors si l'employé quittait l'employeur, que feriez-vous?

M. HALLINAN: Bien, la cession de salaire demeure en vigueur où qu'il aille. Nous avons aussi nos services de recouvrement.

M. SCOTT: Si vous le voulez, je voudrais en arriver à faire le contraste entre la politique «d'attache jusqu'à la mort» de la plupart des compagnies de finance et la méthode de poursuite que vous suivez. Vous en reportez-vous en premier lieu au fonds de garantie en cas de défaut?

M. HALLINAN: Je ne dirais pas en premier lieu; mais je sais que notre mode de recouvrement est beaucoup moins dur que celui employé par certaines sociétés de financement, à ce que je crois.

M. GREENE, coprésident: Diriez-vous que les autres institutions de financement remplissent une cession de salaire avant d'utiliser les autres méthodes?

M. HALLINAN: Oh oui, elles le font.

M. GREENE, coprésident: Qui est-ce qui prend les cessions?

M. HALLINAN: Les compagnies de financement.

Le sénateur CROLL, coprésident: Normalement?

M. HALLINAN: Oh, oui. Et c'est une des raisons pour laquelle la loi sur les salaires en Ontario n'a pas reçu la sanction royale, à cause de l'opposition avancée par les compagnies de financement.

M. GREENE, coprésident: Diriez-vous que les banques prennent des cessions?

M. HALLINAN: Oui.

M. GREENE, coprésident: Généralement?

M. HALLINAN: Je ne dirais pas généralement, mais c'est assez fréquent. C'est l'Association des banquiers canadiens et une autre association qui se sont opposées rigoureusement à la loi sur les salaires.

M. GREENE, coprésident: De quel amendement s'agit-il?

M. HALLINAN: Le dernier qui a reçu trois lectures, mais—

M. GREENE, coprésident: Quel en était la portée?

M. HALLINAN: Cela mettait un peu de piquant dans l'affaire.

M. URIE: Dans quelle affaire, en rapport avec les cessions de salaire?

M. HALLINAN: Oui.

M. URIE: En d'autres termes, la personne qui prête ne pourrait pas prendre d'affection de salaire de l'emprunteur?

M. HALLINAN: En d'autres termes, au lieu de céder 30 p. 100 de votre salaire, c'était réduit à 18 p. 100 et, lorsque l'on donnait une cession de salaire

en guise de garantie, elle devait être remplie aussitôt par l'employeur et n'était valable que pour le présent employeur; ce sont les compagnies de financement qui se sont objectées à cela.

Le sénateur CROLL, coprésident: Et la loi n'a pas reçu la sanction royale?

M. HALLINAN: Elle n'a pas reçu la sanction royale.

M. SCOTT: En plus de la promesse de payer et du billet à ordre, prend-on généralement d'autres formes de garantie additionnelle?

M. HALLINAN: Oui. Si par exemple un homme veut emprunter $1,000 pour acheter une automobile, on prendrait une hypothèque mobilière sur l'automobile.

M. SCOTT: Pouvons-nous obtenir certains chiffres sur la façon dont les défauts sont recouvrés? Des chiffres pour montrer combien de défauts ont été recouvrés des emprunteurs individuels comparativement à ceux qui sont recouvrés des fonds de garantie?

M. HALLINAN: Encore là, je crains que nous n'ayons pas de statistiques à ce sujet.

M. BURTON: Je pense que nous pouvons affirmer qu'il ne s'agit que d'une faible proportion.

Le sénateur CROLL, coprésident: Quels en sont les buts principaux, quelle est votre raison de prêter?

M. HALLINAN: Vous trouverez cela au No. 4 tout juste en face de la dernière page du mémoire, monsieur le président.

M. URIE: Je pense qu'il serait intéressant de partir de cette question d'intérêt pour aller jusqu'au calcul de taux. Vous savez, monsieur Burton et monsieur Hallinan, que les compagnies de finance, tant ces sociétés de financement des produits de consommation que celles du financement du produit vendu, se sont toujours opposées à la divulgation totale des tarifs, et l'une des raisons est que ces tarifs sont difficiles à calculer. Il y avait différentes façons de calculer. Quelle est votre opinion sur cette question?

M. BURTON: Eh bien, monsieur Urie, nous pensons franchement que ces compagnies de financement ne veulent pas se compromettre. Laissons de côté les compagnies de financement pour un moment, et prenons les banques; y a-t-il une raison pour laquelle les banques à charte ne divulguent pas dans leurs annonces publiques sur les prêts personnels assurés, qu'elles ne prennent pas 6 p. 100, comme la plupart des gens le croient probablement, puisque la loi sur les banques stipule que la limite doit être de 6 p. 100 par année, mais qu'elles prennent, mettons, 11.3 p. 100?

M. SCOTT: Comment peuvent-elles faire un saut aussi considérable?

M. BURTON: La Banque canadienne de commerce a été l'instigatrice pour trouver un moyen autour de ce 6 p. 100. Je ne sais pas comment elle justifie cela. Elle a reçu une opinion juridique, et peut-être que M. Urie connaît la question mieux que moi, mais je crois comprendre que l'opinion juridique portait que tout ce qui dépassait 6 p. 100 pouvait s'expliquer comme étant «autre chose que l'intérêt».

Le sénateur CROLL, coprésident: De fait, elle a obtenu non seulement une opinion juridique, mais aussi la confirmation du surintendant des banques et du ministère de la justice. Ce qu'elle faisait était considéré comme légal. Ce que vous dites est évidemment vrai, ce sont les coûts additionnés pour faire la différence. Oublions les banques pour un moment...

M. BURTON: Cette formule de la page 8. Je ne vois pas pourquoi les petites compagnies de prêts ne pourraient pas s'en servir. Elles connaissent le nombre de paiements dans un an.

M. URIE: La seule chose qui me tracasse est celle-ci; qu'est-ce qui vient en premier lieu, la poule ou les œufs, le taux d'intérêt ou le montant d'argent que vous allez rembourser?

M. BURTON: Elles savent au moment de l'emprunt combien vous allez repayer au-dessus du capital. Ainsi elles connaissent le coût total du crédit, quelle que soit son appellation.

M. URIE: A votre connaissance, est-ce que cette formule est utilisée par les compagnies de prêts aux consommateurs?

M. BURTON: Non, je ne le sais pas. C'est une formule que nous utilisons nous-mêmes.

M. URIE: Où l'avez-vous déniché?

M. BURTON: Je ne le sais pas.

Le sénateur CROLL, coprésident: Selon le rapport, je pense que la *Coronation Credit Corporation* s'en sert présentement au Canada. Je pense que cela est indiqué dans leur rapport. Peut-être pourriez-vous trouver la référence dans le rapport.

M. URIE: Eh bien, à toute éventualité, vous avez bien raison.

Le sénateur CROLL, coprésident: Bien, soyons précis.

M. URIE: Cela se trouve dans le rapport de la commission royale d'enquête.

Le sénateur CROLL, coprésident: A la page 384, je pense.

M. URIE: A la page 383. C'est très bien, monsieur le président. La commission royale dit ceci:

> Des méthodes différentes de calcul donnent des résultats légèrement différents, mais il n'y a aucune raison de passer sous silence les termes des taux effectifs des frais, selon une formule pour laquelle on est d'accord, et certains prêteurs le font déjà.

Ils se réfèrent au rapport annuel de 1963 de la *Coronation Credit Corporation Limited* qui apparamment utilise cette formule.

Ils affirment:

> La comparabilité est plus importante que le niveau précis.

L'on ne sait pas s'il s'agit d'une formule très précise, mais en tout cas, c'est une formule.

M. BURTON: Même dans un cas où vous faites application pour un emprunt de $1,000 et que vous ne recevez que $900, vous pouvez encore utiliser votre formule puisque vous utilisez $900 comme capital et la différence entre $900 et $1,000 constitue au moins partiellement le coût. Eaton's et Simpson's pourraient for bien utiliser cela dans leurs comptes créditeurs.

M. URIE: Qu'en est-il de la situation particulière des plans accréditifs automatiquement renouvelables de magasins à rayons? Comment appliquent-ils cette formule dans ce cas-là?

M. BURTON: Je pense que la façon la plus simple serait de prendre le montant initial de l'emprunt et de travailler à le résoudre tout d'abord, sans emprunt additionnel, parce que ce crédit automatiquement renouvelable suppose des emprunts continuels.

M. URIE: Ce serait une obligation contractuelle et le tarif serait de «X» p. 100, quel que soit le capital.

M. BURTON: Le tarif ne varie pas pour le crédit automatiquement renouvelable.

M. URIE: Il n'est pas supposé varier, mais il peut le faire. L'autre objection soulevée par certaines de ces compagnies est qu'il est difficile de calculer sur

des chiffres quelconques. Pensez-vous que l'on pourrait se procurer des livres de taux, comme la commission royale d'enquête le recommande, de façon que l'employé de bureau puisse le calculer facilement?

M. BURTON: Les coopératives de crédit utilisent assez fréquemment des livres de taux pour calculer l'intérêt, et je présume que les compagnies de financement s'en servent également.

Le sénateur CROLL, coprésident: Où peuvent-elles se les procurer?

M. HALLINAN: De la *Cuna Mutual Insurance Society.*

Le sénateur CROLL, coprésident: Si vous n'y apparteniez pas, où pourriez-vous les acheter?

M. HALLINAN: Je pense que vous pourriez les obtenir là également.

M. URIE: Monsieur L'Heureux prétend que les banques les fournissent.

M. ORLIKOW: Les banques les fournissent à n'importe qui, sauf aux emprunteurs.

M. GREENE, coprésident: Je me demande si vous pourriez nous dire quels statuts fédéraux réglementent votre commerce, parce que vous vous référez seulement à la loi de l'Ontario. Y a-t-il des statuts fédéraux qui réglementent vos affaires?

M. HALLINAN: Actuellement, il n'existe aucune loi fédérale sur la coopérative de crédit. Si l'on en juge par le rapport de la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances, je pense qu'elle est prête à proposer que ce soit entièrement confié aux provinces.

M. GREENE, coprésident: Vous n'êtes pas assujettis à la Loi sur les banques ou à toute autre loi fédérale?

M. URIE: Et que dire de la Loi sur les associations des coopératives de crédit, adoptée en 1953?

M. HALLINAN: Elle ne vise que les sociétés coopératives provinciales de crédit, mais non pas la ligue.

M. BURTON: Nous opérons selon la même loi que celle des coopératives de crédit.

M. URIE: A votre connaissance est-ce que l'on a déjà récusé la validité des décrets provinciaux, sous lesquels apparaissent des limitations aux intérêts?

M. HALLINAN: Pas à ma connaissance, mais il y a quelques années, on a cherché une confirmation juridique, et l'on a affirmé que la Loi sur les coopératives de crédit était valide.

M. URIE: Quand vous dites que l'on a cherché une confirmation, qui a cherché?

M. HALLINAN: Les coopératives de crédit.

M. GREENE, coprésident: Si j'avais un dépôt de $1,000 et que je veuille emprunter $2,000 pourrais-je retirer d'abord mes $1,000 et ensuite n'emprunter que $1,000? Est-ce que vos règlements permettent cela?

M. HALLINAN: Oui.

M. GREENE, coprésident: Je n'ai aucun dépôt pour emprunter?

M. HALLINAN: Aussi longtemps que vous êtes membre, cela est permis.

Le sénateur CROLL, coprésident: Demanderiez-vous au coprésident d'endosser son billet ou trouveriez-vous quelqu'un d'autre pour l'endosser?

M. HALLINAN: Ce serait une façon; nous pourrions aussi prendre une hypothèque sur les biens meubles—

M. URIE: Demandez-vous des garanties?

M. HALLINAN: Oui, au-dessus de $300.

M. BURTON: Nous devons avoir une garantie de quelque forme, au-dessus de $200.

Le sénateur CROLL, coprésident: Par quoi commencez-vous? Quelle garantie cherchez-vous d'abord?

M. BURTON: Une cession de salaire et les parts elles-mêmes.

Le sénateur CROLL, coprésident: Si vous obtenez une cession de salaire, est-ce que vous arrêtez là?

M. BURTON: Généralement oui. Il peut y avoir un endosseur.

Le sénateur CROLL, coprésident: Même si vous aviez une cession de salaire, que vous demandiez un endosseur, et qu'il dise «non», que feriez-vous?

M. BURTON: Cela relèverait de chaque coopérative de crédit individuellement. Certaines exigent un endosseur pour les emprunts de plus de $1,500, et au-dessus de ce montant, ça importe peu.

Le sénateur CROLL, coprésident: Serait-il concevable que vous ayez à un même moment une cession de salaire, un endosseur et une hypothèque sur une maison ou sur une automobile, pour un emprunt très considérable? Pouvez-vous avoir les trois en même temps?

M. HALLINAN: Oui, c'est concevable.

M. IRVINE: Quelle garantie avez-vous pour les prêts inférieurs à $200?

M. HALLINAN: Le caractère personnel.

M. MCCUTCHEON: Je voudrais revenir à la question des assurances pour un moment, si vous le permettez; *CUNA*, si j'ai bien compris, assure les comptes d'épargne, les certificats aussi bien que les prêts.

Alors pourriez-vous m'expliquer ceci: supposons que j'ai un dépôt de $1,000 dans la coopérative de crédit et que je meure, est-ce que cela veut dire que cette assurance est la même que celle des banques aux États-Unis qui sont assurées pour la sécurité de ce mille dollars, ou si cela signifie que je reçois mille dollars en plus de mon dépôt, ou est-ce que ma succession reçoit ces montants? Pourriez-vous expliquer cela, s'il vous plaît?

M. HALLINAN: Oui, prenez le cas d'une personne qui a épargné $1,000, qui a emprunté $1,500, et qui va au ciel. La compagnie d'assurance paye l'emprunt et sa succession reçoit les $1,000 en épargne, plus $1,000 d'assurance.

M. MCCUTCHEON: Je voulais aussi vous poser cette question, mais vous avez répondu aux deux. En d'autres termes, cette assurance sur l'épargne ne fait que doubler le montant que j'ai déposé chez-vous.

M. HALLINAN: Oui, selon les conditions que nous avons mentionnées. Les épargnes déposées jusqu'à l'âge de 55 ans sont assurées à 100 p. 100.

M. MCCUTCHEON: Vous faites donc de l'assurance en plus?

M. HALLINAN: Oui.

M. GREENE, coprésident: Si j'ai épargné $1,000, et que je veuille acheter une police d'assurance de $10,000, puis-je le faire?

M. HALLINAN: Oui, mais pas de la coopérative de crédit elle-même, mais de la compagnie d'assurance de la coopérative de crédit. Évidemment pour obtenir cela, vous devriez être membre de la coopérative de crédit.

M. MCCUTCHEON: Qui est propriétaire de la compagnie d'assurance de la coopérative de crédit?

M. HALLINAN: C'est une compagnie mutuelle. Ce sont les assurés qui en sont les propriétaires.

M. GREENE, coprésident: Dans quel pourcentage la mutuelle est-elle canadienne?

M. HALLINAN: Je ne le sais pas, mais je sais qu'en Ontario nous avons plus d'assurés que toute autre province ou état. En fait, en Ontario, si nous voulions vraiment nous organiser, nous pourrions élire tout le conseil d'administration de la compagnie d'assurance de la coopérative de crédit.

M. SCOTT: Combien y a-t-il de membres en tout dans les coopératives de crédit en Ontario?

M. HALLINAN: Cinq cent cinquante mille.

M. SCOTT: Et quel est le potentiel?

M. HALLINAN: Quelle est la population de la province? Environ six millions

M. SCOTT: Comment est-ce que les coopératives de crédit ont débuté; avez-vous des organisateurs qui voyagent pour les organiser?

M. HALLINAN: Je dispose actuellement de quatre hommes sur mon personnel, qui ne font rien d'autre qu'organiser les coopératives de crédit.

M. SCOTT: Espérez-vous éclipser entièrement le système bancaire?

M. HALLINAN: Non, le système bancaire est très important.

Le sénateur IRVINE: Je viens d'une des provinces de l'ouest, et dans les derniers 25 ans il y eut environ 400 succursales de banques qui ont fermé leurs portes dans les petites villes. Je suis à m'interroger sur le petit fermier moyen qui avait coutume de déposer dans ces banques. Quel pourcentage de ceux-ci déposent maintenant leurs économies dans les coopératives de crédit; est-ce que celles-ci remplacent les banques?

M. HALLINAN: Je serais porté à croire que dans les régions rurales,—je ne suis pas très familier avec l'Ouest du Canada, même si certains de mes collègues y ont travaillé. Je ne pourrais vous donner aucune statistique approximative. Mais dans un secteur rural, même en Ontario, là où une coopérative locale de crédit a commencé à opérer, les fermiers ont commencé à faire affaires avec elle. Il y avait en même temps une banque à charte qui ouvrait trois jours par semaine, et je sais que dans ce secteur particulier, elle a dû fermer ses portes récemment.

M. SCOTT: Vous avez dit que selon vous, les coopératives de crédit aimeraient voir les dispositions de la loi nationale sur l'habitation s'étendre à elles.

M. HALLINAN: C'était une des recommandations de la commission Porter.

M. SCOTT: D'où tireriez-vous les fonds?

M. HALLINAN: Je pourrais dire que j'envisage l'avenir à ce sujet. Plusieurs coopératives en arrivent à un point tel que leurs économies dépassent de beaucoup les demandes d'emprunt personnel. Et il serait bon qu'à l'avenir ces coopératives soient en mesure de tirer avantage de la loi nationale sur l'habitation.

M. SCOTT: La semaine dernière, lorsque nous discutions de ce projet, le désir du public pour ce genre de crédit paraissait presque insatiable. Pensez-vous que vos ressources sont suffisantes pour ce crédit au consommateur, ou si vous trouvez que vos emprunteurs s'adressent à d'autres pour un crédit?

M. BURTON: Dans certains cas, oui, et la majorité connaissent la restriction sur l'emprunt aux membres des coopératives de crédit. Vous avez aussi un certain nombre de personnes qui empruntent des compagnies de financement tout aussi bien.

M. SCOTT: Est-il juste de dire que le principe de la coopérative de crédit satisfait les besoins de crédit de ses membres?

M. BURTON: Oui, parce que si les coopératives de crédit prêtent tout leur argent, elles peuvent emprunter 50 p. 100 de leur actif de la centrale de la ligue et d'autres sources.

M. HALLINAN: Un autre point que l'on ne doit pas oublier, c'est que souvent nous rendons services à un membre en lui refusant un prêt. Nous avons développé un programme appelé conseil financier pour la famille, pour lequel une personne qui vient nous voir, peut rencontrer le conseiller financier pour la famille, qui s'efforcera d'équilibrer ses finances.

M. SCOTT: Dans ce cas-là, vous lui prêteriez l'argent pour payer ses factures.

M. HALLINAN: Oui.

M. SCOTT: Et exercez-vous parfois une certaine surveillance sur sa conduite future?

M. HALLINAN: Nous ne pouvons pas le faire légalement, mais je puis citer un cas de la vieille coopérative de crédit du CN à Stratford, où un homme qui était sous surveillance, qui aurait pu se joindre à cette coopérative de crédit, et qui ne l'a pas voulu, est venu un vendredi soir, voir le trésorier pour lui dire, «Pourriez-vous me prêter $50?» Le trésorier lui a répondu «oui, mais vous n'avez pas besoin de ce $50, vous voulez simplement payer quelqu'un pour vous débarrasser de lui». Le trésorier lui a manifesté son désir de venir discuter de la question avec lui et sa femme. Il lui demanda alors de lui raconter ses problèmes de dettes. Cet homme devait un montant considérable d'argent. Alors le trésorier lui demanda combien d'argent par mois sa femme et lui auraient besoin pour l'entretien de la maison, en ajoutant «je consoliderai vos dettes, à condition que vous endossiez votre chèque de paye à la coopérative de crédit; et je vous donnerai à chaque mois le montant d'argent pour lequel votre femme et vous, vous vous serez entendus.»

Ils s'accordèrent là-dessus. Le trésorier est allé voir le médecin qui avait eu une facture de $50, et ce dernier lui dit «j'avais réduit mon compte de $50, et j'avais inscrit $35». Aujourd'hui cet homme a payé toutes ses dettes. Lorsque celles-ci furent complètement payées, le trésorier est allé le voir pour lui dire «Vous n'avez plus besoin d'endosser vos chèques à notre nom maintenant», et l'homme en question demanda s'il pouvait continuer à le faire, et d'appliquer la somme à ses épargnes, parce que, disait-il, les derniers 18 mois avaient été les plus heureux que son épouse et lui-même avaient connus depuis leur mariage. Aujourd'hui ils ont accumulé $5,000 en économie. Il s'agit simplement d'une histoire d'intérêt humain, mais cela explique ce que je veux dire.

M. SCOTT: Y-a-t-il des restrictions quant à l'annonce?

M. HALLINAN: Il y a un problème à chaque fois que l'on répand une bonne histoire au sujet des coopératives de crédit, les gens téléphonent pour demander comment on fait pour se joindre à la coopérative de crédit. Et à moins qu'il n'y ait quelqu'un pour cela à l'endroit où ces personnes travaillent, ou dans la paroisse, ou enfin à quelque part, cela peut devenir un vrai problème.

M. SCOTT: Pensez-vous que cela puisse se répandre au delà des limites que vous nous avez mentionnées?

M. HALLINAN: Oui. Nous avons essayé de convaincre le gouvernement provincial de nous permettre de développer de plus en plus de coopératives locales. Dans votre circonscription, monsieur Scott, là où je demeure, à Scarborough, il y a un potentiel d'environ 250,000 membres. Mais le nombre de membres est loin d'atteindre ce chiffre. Même celles qui sont là, étaient constituées depuis longtemps et elles doivent être développées.

M. GREENE, coprésident: Que voulez-vous dire, en disant que vous tentez de persuader le gouvernement provincial? Vous pouvez sûrement développer des coopératives dans toute localité?

M. URIE: La loi ne permet pas d'aller plus loin qu'un certain niveau.

M. HALLINAN: La loi stipule qu'elle n'attribuerait pas de charte à toute localité de plus de 6,000. Je peux comprendre la raison de cela, mais je maintiens toujours le fait qu'il y ait un potentiel fantastique pour les coopératives de crédit dans notre province.

M. GREENE, coprésident: N'avez-vous pas l'impression que vous choisissez la crème du domaine du consommateur emprunteur, c'est-à-dire que vous prêtez à ceux qui ont un emploi stable, et vous laissez les autres prendre les plus grands risques.

M. HALLINAN: Non. Je ne dirais pas cela, monsieur le président. Je pense que la coopérative de crédit embrasse une partie assez considérable de la localité.

M. GREENE, coprésident: Mais vous nous avez dit que la plupart des membres étaient des employés industriels, et cela en Ontario, tout au moins.

M. HALLINAN: C'est exact.

M. SCOTT: Avant de laisser ce point particulier (et je sais que cela n'entre pas strictement dans notre ordre de renvoi), je crois comprendre qu'il y a actuellement une restriction en ce que vous ne puissiez obtenir une charte pour les municipalités de plus de 6,000 habitants.

M. HALLINAN: Le chiffre arbitraire de 6,000 a été augmenté. Si l'on soumet une demande pour un type de coopérative de crédit local, et si nous pouvons, à notre avis, être raisonnablement certains de son succès, elle se verra accorder la permission. Justement hier soir, la municipalité de Renfrew organisait une coopérative de crédit, et il s'agit d'une municipalité de plus de 6,000. Notre représentant à Ottawa reconnaît qu'elle a une merveilleuse chance de succès, et le département des assurances a accepté.

M. SCOTT: Est-ce que les membres de ce département agissent nécessairement sur votre recommandation?

M. HALLINAN: Ils ne sont pas obligés, mais ce sont des gens raisonnables et nous nous entendons bien.

M[lle] JEWETT: Est-ce que M. Hallinan pourrait me dire quand la *Ontario Credit Co-operative Society* a fait sa première apparition?

M. HALLINAN: Je pense qu'elle a été constituée en société en 1950 ou en 1951.

M. SCOTT: Est-ce que nous aurons les témoignages des représentants de cette société?

Le sénateur CROLL, coprésident: De quelle société?

M[lle] JEWETT: La *Ontario Credit Co-operative Society.*

M. URIE: Nous n'avons pas entendu parler d'eux.

M[lle] JEWETT: Selon vous, qu'est-ce qu'ils offrent et que vous, vous n'offrez pas?

M. HALLINAN: Ils offrent entre autres le programme de chèque secondaire. Ils ont organisé depuis un an et demi une compagnie de deuxième hypothèque appelée Sandmark, et tout récemment ils ont organisé une autre association d'épargne et de prêt qui s'occupera, j'imagine, de premières hypothèques. Je ne suis pas bien au courant des détails, parce que ceci est très récent. J'ai à peine pris connaissance du fait qu'ils ont l'intention de se constituer en société.

M[lle] JEWETT: Mais ils sont soumis à la même loi?

M. HALLINAN: Non, ils ne le sont pas. Ils sont soumis à une loi privée.

M. GREENE, coprésident: Ne sont-ils pas soumis à la Loi sur les coopératives de crédit?

M. HALLINAN: Non, ils ne le sont pas.

M. URIE: Sont-ils soumis à la loi fédérale?

M. HALLINAN: Oui, c'est la référence que l'on a faite.

M. BURTON: Si vous me le permettez, l'*OCCS* a aussi des comptes courants pour les coopératives de crédit; la plupart des coopératives de crédit ont leurs comptes courants avec les banques à charte, même si quelques-unes d'entre elles les ont avec l'*OCCS*. C'est une autre chose que nous ne pouvons pas faire. De plus elles reçoivent des fonds des coopératives et prêtent de l'argent aux coopératives, ce qui encore une fois dépasse notre pouvoir.

M[lle] JEWETT: Elles ne font pas strictement concurrence avec vous?

M. HALLINAN: Elles sont dans le domaine des coopératives de crédit. Vous voyez, selon la loi nous ne pouvons que traiter avec les coopératives de crédit qui sont membres de notre ligue, et ainsi elles sont en compétition pour le surplus de fonds, comme nous le sommes nous-mêmes. Elles nous font concurrence quant aux prêts aux coopératives de crédit.

M. URIE: Mais plusieurs de vos coopératives de crédit investissent actuellement dans l'*OCCS*, selon l'appendice 3a; elles n'investissent pas substantiellement, mais elles investissent tout de même.

M. HALLINAN: C'est exact.

M. URIE: Dans la classe d'un million de dollars, 2.6 p. 100 investissent leur actif dans l'*Ontario Co-operative Credit Society*.

M. HALLINAN: Oui, c'est là qu'elles font vraiment concurrence (dans la classe d'un à trois millions de dollars), mais elles n'ont que la moitié de ce que nous avons.

M. CHRÉTIEN: Sont-elles rattachées de quelque façon à l'*United Co-operatives of Ontario*?

M. HALLINAN: Non.

Le sénateur CROLL, coprésident: Le 14 juillet, l'Association nationale des coopératives de crédit sera devant nous. C'est l'association provinciale, et le 14 juillet, nous entendrons l'association internationale.

M. ORLIKOW: A un certain moment donné, nous devrions inviter l'organisation coopérative.

Le sénateur CROLL, coprésident: Oui, nous en avons pris note.

M. ORLIKOW: Au Manitoba, il y a eu une grosse friction entre elles au cours des deux dernières années.

M. SCOTT: Comment est-ce que votre politique de prêts contraste avec celle des banques à charte? On nous a dit la semaine dernière que leurs taux variaient de 9¼ p. 100 à 11¼ p. 100. Est-ce que les vôtres ne sont pas de 9 p. 100 à cause de la réduction?

M. BURTON: La plupart d'entre elles demandait 12 p. 100. La réduction moyenne est d'environ 17½ p. 100. Ce ne sont que les grandes qui peuvent se permettre de payer 25 p. 100 ou plus. Cependant, la moyenne se situe entre 10 et 10½ p. 100, sauf pour les municipalités rurales, qui ne demandent que 7½ p. 100 en premier lieu.

M. SCOTT: Est-ce que les banques fournissent aussi l'assurance-vie?

M. HALLINAN: Je crois savoir que certaines d'entre elles se sont lancées dans ce domaine récemment, mais il y a des frais supplémentaires si vous prenez une police de protection de prêt.

M. SCOTT: Est-ce que vos polices de prêts sont généralement plus faciles ou plus flexibles que celles des banques à charte?

M. HALLINAN: Je pense que oui, parce que nous avons un avantage intrinsèque très considérable, dû au fait qu'une coopérative de crédit fait affaires avec ses propres membres. Même si une personne est abattue, elle ressent tout de même une certaine responsabilité morale envers son emprunt.

Elle se dit à elle-même: «Si je tombe devant cet emprunt, je mets en cause mes compagnons de travail ou mes coparoissiens.» Pour cette raison, je pense que nous sommes un peu plus libéraux dans notre politique de prêt.

M. GREENE, coprésident: Depuis quand vos taux sont-ils de 1 p. 100 par mois?

M. HALLINAN: Depuis que la loi est entrée en vigueur.

M. URIE: C'est la même chose pour les petits et les gros emprunts, sans égard au fait que le taux le plus lourd soit imposé sur le montant initial.

M. HALLINAN: Oui, le taux est le même, sauf pour les prêts sur première hypothèque.

M. GREENE, coprésident: Est-ce qu'il y a des coopératives de crédit qui ont fait banqueroute dans l'histoire du mouvement, en Ontario?

M. HALLINAN: Je ne dirais pas qu'elles ont fait banqueroute. Cela met en cause notre fonds de stabilisation, dont le but est de prévenir ce genre de choses. En Ontario nous avons établi un fonds de stabilisation très profitable, dans lequel une coopérative de crédit dépose avec la ligue, un dizième de 1 p. 100 de son actif. Ce fonds s'occupera de toute coopérative de crédit qui a du trouble. Par exemple, une compagnie peut fermer soudainement ses portes, et en ce cas le fonds de stabilisation se charge de la coopérative de crédit, et rembourse 100 sous par dollar. La ligue amasse l'argent.

Le lac Kirkland a été le site d'un cas très pénible il y a quelques années. Je pense que cela est connu. Il s'agissait d'une caisse populaire, mais c'est la même chose. Elle n'appartenait pas à la ligue, mais à la fédération. La décadence de cette caisse était causée par une mauvaise administration évidente.

Le sénateur CROLL, coprésident: C'était plus que cela. Ne s'agissait-il pas de quelqu'un qui volait de l'argent?

M. HALLINAN: Oui, c'est exact.

M. URIE: De retour à l'appendice 3b, monsieur Hallinan, les membres du Comité seraient intéressés, je pense, à savoir ce qui ressort du revenu net après que les dépenses ont été déduites? Qu'arrive-t-il de ce revenu?

M. HALLINAN: 20 p. 100 de ce revenu net va au fonds de garantie, comme nous l'avons dit, et alors il est généralement divisé entre le dividende et la réduction sur l'intérêt.

M. URIE: Et au sujet des autres fonds que vous mentionniez dans votre mémoire, le fonds éducatif, le fonds des cas imprévus et le fonds de réserve? Que sont ces fonds?

M. HALLINAN: De par la loi nous devons consacrer 5 p. 100 du revenu net dans un fonds d'éducation.

M. URIE: Qu'est-ce que cela?

M. HALLINAN: Il s'agit principalement de publicité.

M. URIE: Vous auriez alors des dépenses de publicité sous la rubrique des «Dépenses», mais ici, cela entre sous une autre rubrique?

M. HALLINAN: C'est exact.

M. URIE: Et vos gains non répartis? Que leur arrive-t-il, et combien reste-t-il?

M. HALLINAN: Généralement il ne reste que très peu à la fin de l'année. Vous ne pouvez pas toujours travailler sur vos dividendes et réductions jusqu'au sou supplémentaire, de telle sorte que le solde aille dans un compte de gains non répartis, qui amortirait. Supposons, par exemple, qu'une coopérative de crédit ait payé régulièrement un dividende de 4½ p. 100 pendant cinq ans, et à chaque année elle consacre un petit montant pour son

compte de gains non divisés, et alors qu'arrive la sixième année, elle soit un peu serrée pour payer 4½ p. 100; eh bien dans ce cas, elle peut utiliser son compte de gains non divisés pour faire la différence.

M. URIE: Mais généralement, dites-vous, il ne reste que très peu?

M. HALLINAN: C'est juste.

M. URIE: Pouvez-vous nous donner cela en pourcentage?

M. BURTON: A l'appendice 2, je devrais mentionner que sous le passif, les gains non répartis indiquent 15 millions de dollars, mais il y a une petite erreur, parce que c'était avant la distribution. En pourcentage, c'est très difficile à dire. Certaines coopératives de crédit ne consacrent rien pour leurs gains non répartis, d'autres transfèrent ces gains dans d'autres réserves et ainsi elles n'y consacrent rien. Les anciennes coopératives paient tout. Cela n'excéderait certainement pas 1 p. 100 en moyenne.

M. HALLINAN: A l'appendice 3a, sous le passif, vous avez un montant de gains non répartis d'une moyenne de 5.2 p. 100.

M. BURTON: Encore une fois, c'est avant la distribution.

M. URIE: Avant la distribution de l'intérêt et des dividendes.

M. BURTON: Je devrais dire que c'est moins que 1 p. 100, parce que les coopératives de crédit ont tendance à mettre des réserves dans un fonds de cas imprévus ou à accumuler une réserve ou quelque chose de concret comme cela.

M. URIE: Selon l'appendice 3b, le revenu net est de 62.4 p. 100, ce qui constitue les gains non répartis avant le paiement de l'intérêt et le dividende est de 5.2 p. 100.

M. BURTON: Les 62.4 p. 100, c'est le pourcentage du revenu brut, alors que les 5 p. 100, c'est le pourcentage de l'actif.

M. URIE: Je vois. Vous avez des salaires et des honoraires indiquant une moyenne de 27.9 p. 100. Seriez-vous en mesure de faire la comparaison avec d'autres institutions de finance?

M. BURTON: Non, je ne pense pas que nous soyons en mesure de comparer. Nous avons assumé que ce serait favorablement comparable, parce que les banques semblent avoir plus d'employés que les coopératives de crédit d'une même grandeur. Nous n'avons pas la statistique.

M. GREENE, coprésident: Cette statistique est celle d'unités individuelles, si je comprends bien, n'est-ce pas?

M. BURTON: Oui.

M. GREENE, coprésident: Y a-t-il ici des statistiques qui montrent votre revenu, le revenu de la ligue elle-même, vos dépenses et ainsi de suite?

M. HALLINAN: Non, pas dans ce mémoire.

M. BURTON: Je présume que l'on a jugé que cette statistique n'était pas particulièrement révélatrice.

M. GREENE, coprésident: Votre revenu annuel est de un dixième de 1 p. 100?

M. BURTON: Non, ça c'est le fonds de stabilisation.

M. GREENE, coprésident: Un dollar par membre. C'est de là que vient l'argent pour vous aux quartiers généraux?

M. BURTON: Oui.

M. GREENE, coprésident: Pourquoi souhaitez-vous si anxieusement de vous agrandir?

M. BURTON: Nous estimons que les coopératives de crédit sont un véritable avantage pour la collectivité et nous voudrions tenter autre chose.

M. GREENE, coprésident: C'est une religion.

M. BURTON: Non, c'est quelque chose de bien.

Le sénateur CROLL, coprésident: M. McCutcheon a posé une question plus tôt et la réponse m'a quelque peu étonné. Si ma mémoire est bonne, il a dit «j'ai un emprunt de $1,500, j'ai un dépôt de $1,000.» L'individu meurt, le témoin a dit qu'il allait au ciel...

M. SCOTT: C'est une supposition.

Le sénateur CROLL, coprésident: Il a été assez catégorique à ce sujet.

M. URIE: Bien, il était membre d'une coopérative de crédit.

Le sénateur CROLL, coprésident: Le $1,500 est assuré. Il est remboursé. Le $1,000 est payé aux héritiers, et un autre $1,000 pour son assurance. C'est très favorable. Je ne sais pas si j'ai bien saisi le point.

M. ORLIKOW: C'est payant de mourir lorsque vous leur devez de l'argent.

Le sénateur CROLL, coprésident: Les banques ne font pas cela.

M. MCCUTCHEON: Les banques font la même chose. Vous pouvez aller à une compagnie d'assurance.

Mr. GREENE, coprésident: L'expansion n'aide aucun de vos membres actuels.

M. BURTON: Non, ils ont déjà les avantages là.

Le sénateur CROLL, coprésident: Je ne vois pas normalement le journal hebdomadaire ou le journal rural, mais je lis le journal moyen de la localité. Je ne me souviens pas d'annonce dans aucun d'eux, ni à la télévision ou à la radio, m'incitant à me joindre à une coopérative de crédit. Où faites-vous vos annonces?

M. HALLINAN: Nous avons annoncé de temps à autre. Il y a quelques années nous avions annoncé pendant l'émission de Lorne Greene.

Le sénateur CROLL, coprésident: Ce doit faire 10 ans. Revenons à la situation actuelle. L'année dernière, où avez-vous annoncé? Est-ce que vous avez annoncé par des brochures.

M. HALLINAN: C'est la méthode principale.

M. URIE: Cela se fait à travers des établissements industriels ou des institutions religieuses?

M. ORLIKOW: Vous avez parlé plus tôt d'inciter les gens à se joindre aux groupes de localité, ce qui rendrait passablement inutile l'annonce faite au public en général. S'il n'y avait aucune coopérative de crédit dans les établissements industriels ou dans leurs groupes ethniques, il serait très difficile aux gens de se joindre à la coopérative.

M. HALLINAN: Notre publicité s'adresse principalement à ces coopératives de crédit déjà existantes qui n'ont pas encore atteint le potentiel. Bien entendu, il y a quelque annonce faite à la collectivité. Par exemple les gens de Rochdale et de Woodstock annonce dans la *Central Review* de Woodstock, parce qu'elle est située dans la localité et les gens habitent à cet endroit. Ce ne serait pas payant de consacrer une pleine page d'annonce dans le *Telegram* ou dans le *Star* de Toronto, puisque le seul résultat serait d'avoir des centaines de personnes qui demanderaient de se joindre aux coopératives de crédit et on leur dirait qu'il n'y en a aucune de disponible pour elles.

M. GREENE, coprésident: Je crois savoir que vous n'êtes pas soumis à la loi de l'impôt sur le revenu.

M. HALLINAN: Toute coopérative de crédit dont le revenu dérive primordialement des prêts aux membres, n'est pas assujétie à l'impôt sur les sociétés.

M. GREENE, coprésident: Le rapport récent de la *Tax Foundation* a critiqué cet aspect de la loi de l'impôt sur le revenu des sociétés. Pourriez-vous commenter cela?

M. HALLINAN: Oui, je pense que la réponse à cela est contenue dans le rapport de la commission royale d'enquête; cette dernière stipulait que parce qu'il n'y avait pas de bénéfice apparent tiré de cela, elle n'était pas responsable pour l'accroissement et le développement. Nous nous sommes présentés devant eux.

M. URIE: Les membres de la commission disaient aussi que tout ce que vous aviez à faire si l'on soulevait la question de savoir si oui ou non les gains étaient proprement taxables, c'était de modifier la terminologie de dividende à intérêt, et alors il s'agirait d'une dépense qui peut être déduite?

M. HALLINAN: C'est exact.

M. URIE: Dans ce rapport de la commission royale d'enquête, il y avait trois critiques majeures de votre organisme; d'abord, on disait qu'il y avait peu d'argent liquide; puis on soulignait la faiblesse du fonds d'aide mutuelle; enfin on parlait du manque de surveillance. La commission fait certaines suggestions. Avez-vous des remarques à faire à ce sujet?

M. HALLINAN: En ce qui concerne les deux dernières (je ne parle que pour l'Ontario), notre fonds de stabilisation, ou ce qu'ils appellent le fonds d'aide mutuelle, n'avait pas été développé au moment où nous comparaissions devant eux. Nous estimons que cela est fait aujourd'hui. Nous estimons encore qu'en Ontario on s'occupe de façon raisonnable de la surveillance dans le département de M. Burton.

M. URIE: Même si elle ne se fait qu'à tous les deux ans.

M. HALLINAN: Oui, pourvu que le département des assurances puisse suivre. Évidemment, l'idéal serait de la faire à chaque année.

M. BURTON: Nous devrions ajouter que chaque coopérative de crédit a un comité de surveillance composé de trois membres, qui sont responsables de la vérification mensuelle. Nous accomplissons une quantité considérable de travail, en formant les comités de surveillance, lorsque ceux-ci n'ont pas la compétence. De plus, la plupart des grosses coopératives de crédit, celles de plus d'un demi-million de dollars, reçoivent volontairement des vérificateurs de l'extérieur, au moins une fois par année, et certaines les reçoivent plus souvent. C'est pourquoi ce n'est pas aussi mauvais que ça puisse le paraître, lorsque l'on dit que les coopératives ne sont inspectées qu'une fois à tous les deux ans.

M. URIE: Et au sujet de la difficulté plus inhérente? Il me semble que ce soit un danger possible, à savoir la question du peu d'argent liquide. Vous pourriez avoir environ 4 p. 100 d'actif liquide réel à n'importe quel moment donné. Si certains facteurs économiques se présentaient, vous pourriez être en difficulté, même avec l'aide mutuelle, le fonds de statibilisation, le fonds de garantie et ainsi de suite.

M. BURTON: Si vous regardez la statistique de l'appendice 3a, vous verrez que l'argent, en main et en banque est de 4.6 p. 100, et il s'agit entièrement d'argent liquide; les investissements dans *OCUL*, (c'est l'abréviation de la ligue) sont de 3 p. 100 en tout, et il s'agit encore d'argent entièrement liquide; puis dans la *OCCS*, le pourcentage est de 1.5, qui est partiellement liquide. Leurs parts ne sont pas liquides, mais leurs dépôts le sont. Alors, parmi les autres investissements, une partie serait liquide. Ainsi, entre ceux-là vous avez 8 p. 100 ou 9 p. 100.

M. URIE: Est-ce que ce pourcentage est plus élevé maintenant, qu'au temps de l'enquête de la commission royale?

M. BURTON: Peut-être un peu. La commission a peut-être travaillé sur des statistiques antérieures. Peut-être la commission veut-elle en arriver d'abord à ce que ce soit là des chiffres globaux et que certaines coopératives de crédit n'ont de fait aucun argent liquide, alors que d'autres disposent d'une liquidité considérable. La question touchait la liquidité extrêmement élevée des caisses populaires. La commission a cité les caisses populaires en exemple dans plusieurs cas. Une autre chose que les membres de la commission ont critiqué n'était pas tellement le manque d'argent liquide des coopératives de crédit, mais bien celui des centrales, parce que, disent-ils, les coopératives de crédit reposent sur les centrales. Elles déposent des fonds, et elles les empruntent de la centrale, et pourtant la liquidité est peu élevée.

Le sénateur CROLL, coprésident: Quand vous dites 8 ou 9 p. 100, comment cela se compare-t-il avec ces banques?

M. BURTON: Je ne le sais pas, mais la commission royale d'enquête ne suggère que 8 p. 100 de liquidité.

Le sénateur CROLL, coprésident: Actuellement cette liquidité est de 12 p. 100, n'est-ce pas?

M. BURTON: Je ne sais pas de combien elle est.

M. SCOTT: Quel est le taux de liquidité de la centrale?

M. HALLINAN: Elle pourrait s'élever jusqu'à 25 p. 100 pour une période d'années puis retomber jusqu'à 4 ou 5 p. 100.

M. BURTON: Il y a un phénomène plutôt unique au sujet de la centrale, c'est que l'argent tourne en rond; il n'y a que très peu d'opérations monétaires en dehors de la centrale. En d'autres termes, ce n'est qu'occasionnellement que la ligue ou la banque doit aller à l'extérieur, peut-être une fois par semaine. Normalement, l'argent de la coopérative de crédit ne circule qu'à l'intérieur du mouvement. Par exemple, nous considérons que la liquidité de la coopérative de crédit dépend partiellement de cette capacité d'emprunt; et presque toujours, les coopératives peuvent emprunter de la ligue, de la *OCCS* ou de la banque. Nous nous objectons à ce qu'elles conservent trop d'argent dans le mouvement.

La commission royale d'enquête craignait la façon dont le mouvement de la coopérative de crédit pourrait subvenir à ce que l'on appelle un changement d'atmosphère. S'il y avait une dépression, la ligue serait obligée de dire aux coopératives de crédit de réduire leurs prêts, et celles-ci devraient aller aux membres pour leur demander d'attendre jusqu'à ce que les présents membres remboursent leurs montants. Quand vous mettez de l'argent dans une coopérative de crédit, vous le faites en comprenant que votre argent est prêté aux autres membres, et si une difficulté se présente, un collègue se devrait d'attendre que l'autre ait payé pour pouvoir retirer.

M. MCCUTCHEON: Si vous avez des difficultés économiques, les coopératives de crédit ne seront pas les seules en difficulté, mais tous les autres le seront également, et à cause de vos coûts plus bas et du fait que vous ayez un personnel moins nombreux que les organisations commerciales par exemple, et que vous ne soyez pas trop obsédés par l'idée de tirer un profit, vous pourriez peut-être réduire les difficultés mieux que les organisations commerciales ne peuvent le faire.

M. BURTON: Je pense qu'il en est fortement ainsi.

M. GREENE, coprésident: Cela ne vous fait rien que les fonds soient sous le contrôle de plusieurs personnes, mais vous avez objection à ce qu'il y ait changement dans le climat?

M. BURTON: Oui, peut-être qu'il y aurait une grève; mais il est curieux de constater que la coopérative de crédit ressort plus forte à la fin de la grève qu'au début.

M. SCOTT: Êtes-vous satisfait de ce que la nature de votre vérification soit suffisante pour protéger votre état de membre?

M. BURTON: Lorsque la vérification est entreprise conjointement par le gouvernement, par des inspections légales et ainsi de suite, et que vos obligations sont couvertes à 100 p. 100, il est à peu près impossible que les membres d'une coopérative de crédit perdent de l'argent.

M. SCOTT: Est-ce que vos obligations sont couvertes à 100 p. 100 actuellement?

M. BURTON: Environ 80 p. 100 des coopératives de crédit ont actuellement des obligations couvertes à 100 p. 100.

Le sénateur CROLL, coprésident: Comment, 100 p. 100?

M. BURTON: Une coopérative de crédit d'un million de dollars est garantie par obligations jusqu'à un million de dollars.

M. GREENE, coprésident: Avez-vous d'autres questions à poser? Sinon, je remercie beaucoup M. Hallinan et M. Burton pour leur présentation.

Je crois comprendre que la semaine prochaine nous allons nous réunir à huis clos.

Le Comité s'ajourne.

APPENDICE B

# MÉMOIRE

*présenté par*

## *L'ONTARIO CREDIT UNION LEAGUE LIMITED*

*au*

## Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur

## *Le crédit au consommateur*

Présenté le 23 juin 1964

A: L'honorable sénateur Croll } Coprésidents
et M. Greene, député. }
et aux membres du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

Messieurs:

Au nom de l'*Ontario Credit Union League Limited,* nous sommes heureux de vous présenter notre mémoire ci-joint.

L'*Ontario Credit Union League Limited* est heureuse de vous faire part de l'information contenue dans ce mémoire et ses appendices, et désire aider le Comité de quelque façon que ce soit. Les délégués représentant l'*Ontario Credit Union League Limited,* appelés à témoigner, sont:

M. John M. Hallinan, B.A., gérant général,
40 Hollydene Road, Scarborough, Ontario

M. John H. F. Burton, surveillant adjoint des inspections,
404 Marybay Crescent, Richmond Hill, Ontario

L'*Ontario Credit Union League Limited,*
Credit Union Drive,
Toronto 16, Ontario.

## SOMMAIRE DU MÉMOIRE

présenté par

L'*ONTARIO CREDIT UNION LEAGUE LIMITED*

au

COMITÉ MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

1. Ce mémoire est présenté par l'*Ontario Credit Union League Limited* en tant qu'association bénévole de ses 1,425 coopératives de crédit membres en Ontario. La ligue a pour but de protéger et de promouvoir le mouvement des coopératives de crédit dans cette province, et elle est financée par les coopératives de crédit membres.

2. Les fonctions principales d'une coopérative de crédit consistent à encourager l'épargne parmi ses membres, et à leur consentir des prêts à un coût peu élevé. Les membres sont les uniques propriétaires et opérateurs de cette ligue, pour leur plus grand bénéfice.

Les prêts personnels et hypothécaires représentent plus de 85 p. 100 de l'actif total de la coopérative de crédit; la grosse partie du revenu d'une coopérative de crédit provient donc de l'intérêt sur de tels prêts.

Selon la loi d'Ontario, une coopérative de crédit ne peut demander plus de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé de n'importe quel prêt, et ce 1 p. 100 doit inclure l'intérêt, tous les frais et amendes.

Les coopératives de crédit divulguent clairement le vrai taux d'intérêt et le coût du crédit des prêts, et l'on n'impose jamais de frais ou d'amendes dissimulées.

La majorité des coopératives de crédit demandent le maximum de 1 p. 100 par mois, encore que plusieurs d'entre elles accordent une réduction d'intérêt à chaque année et considèrent cette réduction comme un pourcentage d'intérêt payé.

Le taux maximum de 1 p. 100 par mois, imposé par la coopérative de crédit sur le solde impayé égale 12 p. 100 d'intérêt par année. Généralement, les prêts personnels assurés, faits par les banques à charte comporte un taux d'intérêt simple d'un peu plus de 11 p. 100 par année, même si la loi sur les banques n'autorise qu'un intérêt annuel maximum de 6 p. 100. Pour un emprunt remboursé dans 12 mois, l'intérêt sur un prêt personnel fait par une banque, comporte 6 p. 100 sur le principal, comparativement à $6\frac{1}{2}$ p. 100 pour une coopérative de crédit qui demande le taux maximum.

Un certain nombre de coopératives de crédit préfèrent demander moins que 1 p. 100 par mois, plutôt que de donner une réduction à la fin de l'année. Les groupes ruraux demandent entre $\frac{1}{2}$ p. 100 et $\frac{3}{4}$ p. 100 par mois.

Voici une formule pratique pour calculer l'intérêt d'un prêt fait par une coopérative de crédit, en raison de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé (ceci étant basé sur une année de 360 jours):

$$\frac{(\text{Nombre de versements mensuels} + 1) \times \text{montant principal}}{200}$$

3. Les prêts par la coopérative de crédit, qui sont pour la plus grande partie assurés pour la vie, sont faits pour de nombreux motifs variés, et tous doivent être approuvés par le comité de crédit de la coopérative de crédit impliquée.

4. Les coopératives de crédit prennent toujours des billets à ordre sur les prêts qu'elles font; les garanties prises peuvent inclure une hypothèque mobilière, une cession de salaires, des parts détenues par le membre et un endossement par un cosignataire.

5. Les lois pour le remboursement des prêts sont flexibles et il est permis sans frais additionnels de faire un refinancement pour prolonger les termes, en cas de nécessité. Les emprunteurs qui ne respectent pas leurs obligations sont traités très loyalement, on leur apporte une considération compatissante en cas de besoin.

6. Les prêts sur première hypothèque allant jusqu'à $66\frac{2}{3}$ p. 100 de la valeur établie, et ne totalisant généralement pas plus que 25 p. 100 de l'actif d'une coopérative de crédit, ne sont habituellement faits que par les grosses coopératives de crédit, avec le fonds de surplus.

7. Les coopératives de crédit divulguent entièrement le coût de leurs prêts aux membres, à la fois en dollars et en pourcentage. Voici une formule simple pour calculer les taux annuels d'intérêt simple:

$$R = \frac{2 \times m \times I}{P(n-1)}$$

R=Le *taux* annuel d'intérêt.
m=le nombre de *paiements* pour une période d'un an.
I=le coût total du crédit
P=le principal emprunté (ou le coût de la marchandise).
n=le nombre de paiements actuellement stipulé.

Nous estimons que d'autres prêteurs peuvent ainsi divulguer le coût et les frais du pourcentage, et nous recommandons fortement que tous les prêteurs de crédit au consommateur soient obligés de déclarer:

(i) tout ce que coûtera le crédit (y compris tous les *frais*)

(ii) Le taux en pourcentage de *tous* les frais exprimés de façon uniforme. Dans tous les contrats, les annonces et la publicité.

Le rapport récemment publié de la Commision royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances appuie cette divulgation totale.

8. Nous appuyons les autres recommandations de la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances, à savoir:

*a*) que le prêt actuel de 66⅔ en fonction de la valeur sur les premières hypothèques soit élevé à un maximum de 75 p. 100.

*b*) que tout prêt personnel comptant soit sujet à des frais maximums pour des montants allant jusqu'à $5,000, que le 2 p. 100 actuel d'intérêt maximum par mois sur les premiers $300 soit maintenu, et que 1 p. 100 d'intérêt maximum par mois s'applique à tout montant plus élevé.

P 1

*Introduction*

Ce mémoire est présenté par l'*Ontario Credit Union League Limited*, en son nom personnel, et au nom des 1,425 coopératives de crédit d'Ontario qui sont membres de cette ligue.

P 2

L'*Ontario Credit Union League Limited* fut constituée en 1942 sous une charte provinciale, en tant qu'association bénévole des coopératives de crédit provinciales, et agissant comme agent coordonnateur pour ces coopératives de crédit et pour les 32 associations locales reconnues comme succursales.

P 3

Les objectifs que poursuit la ligue sont clairement établis dans la loi sur les coopératives de crédit de 1961, à l'article 53 (1), qui se lit comme il suit:

Dix coopératives de crédit ou plus peuvent se fédérées en ligue, dans le but de,

*a*) protéger et pourvoir à l'amélioration des coopératives de crédit membres de cette ligue;

*b*) encourager et aider le travail éducatif et consultatif concernant les coopératives de crédit;

*c*) fournir des garanties collectives aux employés d'une coopérative de crédit et assurer le remboursement des prêts faits par les coopératives de crédit à leurs membres;

*d*) recevoir l'argent des membres, soit comme paiement de parts soit comme dépôt; et enfin

*e*) faire des prêts aux coopératives de crédit membres de la ligue.

P 4

L'article 53(7) se lit comme il suit:

Toute personne ayant compétence et étant autorisée par une ligue incorporée suivant les dispositions du présent article, a le pouvoir de vérifier les affaires de toute coopérative de crédit membre de la ligue, et pour ce faire, elle doit avoir accès à tous les livres, registres et autres documents de la coopérative de crédit; elle a le pouvoir de faire les enquêtes nécessaires pour s'assurer de sa condition véritable, et de sa capacité à répondre au paiement de ses obligations à mesure qu'elles sont dues; les officiers et les employés de la coopérative de crédit doivent lui faciliter la tâche dans ses vérifications et enquêtes.

P 5

Généralement les fonctions de la ligue comprennent l'organisation, l'éducation, la publicité et la vérification des coopératives de crédit (de concert avec le ministère du Procureur général (direction de l'enregistrement et de l'inspec-

tion) dans ce domaine). La ligue travaille aussi très intimement avec le gouvernement provincial en ce qui concerne les amendements à la législation de la coopérative de crédit.

P 6

Le service administratif de la ligue est financé par une cotisation annuelle de $1.00, payée par les membres des coopératives de crédit membres de la ligue. De plus il existe un service central de la ligue qui a pour but de recevoir les fonds de surplus des coopératives de crédit membres, par des parts ou par des dépôts, et de prêter de l'argent aux coopératives qui ont besoin de fonds supplémentaires.

P 7

La ligue est membre de l'Association nationale des coopératives de crédit (*CUNA*), et paie à la *CUNA* neuf cents pour chaque dollar reçu de la cotisation mentionnée plus haut.

P 8

La ligue tient une réunion annuelle à laquelle chaque coopérative de crédit membre a le droit d'envoyer un délégué et un remplaçant. A la réunion annuelle, on procède à l'élection des dirigeants de la ligue, on établit la politique à suivre, on discute et l'on résout les affaires générales concernant la ligue.

P 9

Le bureau des directeurs de la ligue est composé de dix-huit personnes venant de tous les coins de la province. Un personnel permanent de quelque 66 employés s'occupe du travail quotidien de l'organisme. Le personnel est dirigé par un gérant général, qui relève directement du bureau de direction.

P 10

*Prêts*

Les appendices 2 et 3a du mémoire montrent jusqu'à quel point les coopératives de crédit d'Ontario sont impliquées dans les prêts à leurs membres. Les prêts personnels et hypothécaires représentent à eux seuls plus de 85 p. 100 de l'actif total de la coopérative de crédit (voir l'appendice 3a).

P 11

La meilleure façon d'expliquer la différence entre les prêts personnels et les prêts hypothécaires serait de s'en reporter aux *Standard By-Laws,* article V, 3 *e*), qui se lit comme il suit:

> Aucun prêt de plus de $3,000 excédant les épargnes du membre ne sera consenti, à moins qu'il ne soit garanti par une première hypothèque sur les biens immobiliers, et en aucun cas le montant total d'un prêt à un membre ne devra excéder $10,000.

P 12

Les lois de certaines coopératives de crédit plus grandes permettent des prêts personnels allant jusqu'à $5,000 et parfois même jusqu'à $10,000, alors que les prêts hypothécaires peuvent atteindre $20,000 ou $30,000.

P 13

La limite du prêt personnel pour les petites coopératives de crédit est modifiée par l'article V, 3 *b*) des lois, qui se lit comme il suit:

> Le montant total d'un prêt consenti à un membre, ne doit jamais dépasser $1,000 de plus que les épargnes des membres, ou 5 p. 100 du capital de la coopérative de crédit, des dépôts et du surplus excédant les épargnes du membre, selon le montant le plus élevé.

P 14

*Taux d'intérêt*

Le taux d'intérêt que les coopératives peuvent exiger est limité par l'article 29 (2) de la loi sur les coopératives de crédit, qui est rapportée dans les statuts revisés de l'Ontario de 1960, et qui se lit comme il suit:

> L'intérêt, comprenant tous frais et amendes, ne doit pas excéder 1 p. 100 par mois sur le solde de tout prêt.

Cette disposition est suivie à la lettre; une coopérative de crédit n'a même pas le droit de faire payer à un membre le coût de l'enregistrement d'une hypothèque mobilière, si le taux d'intérêt pour un prêt atteint le maximum de 1 p. 100. Elle ne peut non plus faire payer au membre le coût de la perception d'un remboursement qu'on a négligé de faire, si elle lui demande l'intérêt maximum. L'établissement du taux d'intérêt incombe au bureau des directeurs (article V, 4 de la loi), et le véritable taux d'intérêt est clairement divulgué aux membres.

P 15

Il n'y a aucuns frais ou amendes dissimulés dans les questions de prêts des coopératives de crédit. Le membre peut connaître le plein coût lorsqu'il fait la demande d'un prêt. Il n'y a aucuns frais additionnels pour le paiement d'un prêt avant la date d'échéance.

P 16

La majorité des coopératives de crédit d'Ontario demandent (pour les prêts personnels) l'intérêt maximum de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé, et ceci, pour deux raisons.

(i) à cause de la facilité de calcul (un centième du solde du mois précédent);

(ii) parce qu'à la réunion annuelle, il peut être déclaré, sous la recommandation du bureau de direction, une réduction de l'intérêt payé, tirée des profits nets, lorsque l'on connaît ce que sont les dépenses, et ce que l'on doit payer en dividende sur les parts des membres.

P 17

La réduction moyenne de l'intérêt sur les prêts en 1962 se situait aux environs de 16 p. 100 de l'intérêt payé pendant l'année.

P 18

Peut-être devrait-on clarifier le taux d'intérêt des prêts faits par les coopératives de crédit. 1 p. 100 par mois sur le solde impayé égale 12 p. 100 d'intérêt simple par année. Cependant le taux effectif sur un prêt remboursé dans un an est de 6½ p. 100. Par exemple, un emprunt de $1,000 remboursé en 12 versements mensuels égaux, impliquerait un intérêt de $65.00 ou 6½ p. 100 sur le principal; ceci évidemment est l'équivalent de 1 p. 100 par mois de l'argent actuellement en possession de l'emprunteur. Ce 6½ p. 100 se compare avec le présumé «Taux de 6 p. 100 dans les banques», lorsqu'il est appliqué à des prêts personnels. Autrement dit, le taux d'intérêt simple de 12 p. 100 par année des coopératives de crédit se compare avec le taux d'intérêt du prêt personnel (assuré) de certaines banques à charte, qui est d'un peu plus de 11 p. 100. Ainsi par exemple, des chiffres tirés d'une publication de la Banque de Nova Scotia, indiquent que pour un emprunt de $1,000 remboursable pendant une période de douze mois, les versements mensuels sont de $88.33 selon le plan d'emprunt de la Banque de Nova Scotia. Ceci pourvoit au paiement de l'intérêt de $60 (comparativement à $65 d'intérêt de la coopérative de crédit, dont on parlait plus haut), ce qui sur une base de taux annuel d'intérêt simple revient à un peu plus de 11 p. 100. (Voir l'alinéa 31 pour une formule de calcul des

taux annuels d'intérêt). Bien entendu, si l'on tient compte de la réduction de l'intérêt, le taux de la coopérative de crédit est plus bas que les taux des banques pour les prêts personnels.

P 19

Certaines coopératives de crédit ont réduit leur taux initial d'intérêt au lieu d'accorder une réduction à la fin de l'année financière, variant par exemple le taux de 1 p. 100 à ¾ p. 100 par mois.

P 20

Certaines coopératives de crédit, surtout celles de groupes ruraux, chargent de ½ p. 100 à ¾ p. 100 sur le solde mensuel (évidemment sans donner de réduction). Il s'agit ici, pour une grande partie, de prêts faits à des fermiers et à des cultivateurs, qui ne rembourseront pas par versements réguliers et fréquents, mais plutôt par un ou deux montants, lorsque la récolte sera faite ou lorsque les bestiaux seront vendus.

Voici une formule pratique pour calculer l'intérêt d'un prêt d'une coopérative de crédit à raison de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé (basé sur une année de 360 jours):

P 21

$$\frac{(\text{Nombre de versements mensuels} + 1)}{200} \times \text{montant principal}$$

Par exemple, quel serait l'intérêt à payer pour un emprunt de $1,000 remboursable en 24 versements?

$$\frac{24 + 1}{200} \times \frac{\$1{,}000}{1} = \$125$$

Si l'emprunteur désire rembourser son emprunt en faisant des versements égaux (qui incluent l'intérêt), tout ce que l'on a à faire, c'est d'additionner $125 au montant de $1,000, ce qui fait $1,125 et de diviser par 24, ce qui donne des versements mensuels de $46.88. Cette méthode de remboursement est connue sous le nom de «versements unis». L'autre méthode d'utilité courante implique que l'emprunteur rembourse des montants fixes du principal, en plus de l'intérêt actuel. Dans l'exemple cité plus haut, l'emprunteur rembourserait à chaque mois $41.66 du montant principal, plus $10.00 d'intérêt le premier mois et successivement moins à chaque mois subséquent, à mesure que le solde du principal est réduit.

P 22

*Buts des prêts*

Les buts pour lesquels on consent des prêts personnels sont des plus vastes et des plus variés. La déposition 4(1)*b*) de la loi sur les coopératives de crédit témoigne d'un des objectifs des coopératives de crédit:

> faire des prêts aux membres avec ou sans garantie dans un but prévoyant et productif.

On consent des prêts pour tous les motifs raisonnables, à la discrétion du comité de crédit intéressé. L'appendice 4 illustre bien cela.

P 23

*Garantie des prêts*

L'article V, 3*d*) de la loi démontre les garanties prises sur les prêts personnels; voici une partie de cet article:

> ... une hypothèque mobilière, une cession de salaire ou d'autres deniers recevables, un nantissement de parts de la coopérative de crédit ou l'endossement d'un billet à ordre peuvent être pris en guise de garantie...

P 24

On exige toujours un billet à ordre, alors que la cession de salaire et les parts dans la coopérative de crédit sont les formes les plus communes de garantie. S'il s'agit d'un emprunteur travaillant à son propre compte, il arrive fréquemment que l'on prenne une cession d'effets recevables. S'il s'agit d'un emprunt pour l'achat d'une automobile neuve ou récente, on prend souvent une hypothèque mobilière. De telles hypothèques sont généralement enregistrées, souvent les cofabricants signent un billet à ordre et quelquefois même une cession de salaire.

*Autorisation d'accorder des prêts* P 25

Il incombe au comité de crédit d'accorder des prêts. L'article 31b) de la loi sur les coopératives de crédit stipule:

> Il appartient au comité de crédit de considérer toutes les demandes d'emprunts et d'approuver des prêts consentis aux membres.

*Remboursement des prêts* P 26

Le bureau de direction a le pouvoir d'édicter les politiques de prêts, auxquels le comité de crédit doit se soumettre. En ce qui concerne le délai de remboursement, il n'y a aucune loi autre que celles qui sont édictées par les dirigeants. Dans la pratique, les versements se font généralement à toutes les semaines, toutes les deux semaines, deux fois par mois ou à tous les mois, pour des périodes allant de six mois à trois ans. On permet aux membres de financer à nouveau leur emprunt sans frais ni prime additionnelle, pour allonger le délai en cas de nécessité. De plus le membre peut obtenir un nouveau prêt pour ajouter au solde d'un prêt déjà existant, ce qui est assez fréquent dans la pratique. A cause de la philosophie de base des coopératives de crédit, ceux qui négligent leurs versements sont traités de la façon la plus raisonnable et la plus juste possible, et l'on fait tout en son possible pour aider un emprunteur en difficulté, y compris la remise de paiements du principal, et parfois même l'abandon ou la réduction de l'intérêt.

*Assurances sur les prêts* P 27

La plupart des coopératives de crédit sont assurées à 100 p. 100 pour la vie jusqu'à l'âge de 70 ans, et assurées contre l'incapacité permanente jusqu'à 60 ans par la *CUNA Mutual Insurance Society* pour un montant limite de $10,000. L'emprunteur n'a aucun frais additionnels à payer pour cette assurance.

*Prêts hypothécaires* P 28

Comme il en a été fait mention plus haut, tout prêt de plus de $3,000 (parfois $5,000 ou plus) excédant les épargnes d'un membre, doit être garanti par une première hypothèque sur la propriété immobilière. Habituellement les prêts totaux hypothécaires soumis à une loi de l'autorité gouvernementale, ne doivent pas dépasser 25 p. 100 de l'actif d'une coopérative de crédit, de même qu'aucune hypothèque individuelle ne doit excéder 66 2/3 p. 100 de la valeur établie de la propriété offerte en garantie. L'autorité gouvernementale exige une clause de renouvellement de cinq ans dans l'acte hypothécaire.

P 29

Généralement, les grosses coopératives de crédit, ayant un fonds de surplus considérable sont les seules à consentir des prêts hypothécaires; on accorde la priorité à ceux qui demandent des prêts personnels. Les taux d'intérêt

varient de 5½ p. 100 à 7 p. 100, calculés sur une base mensuelle, trimestrielle ou semestrielle. Les prêts sont généralement assurés sans frais additionnels. L'emprunteur assume les frais juridiques de l'hypothèque puisque les frais totaux ne dépasseraient pas le maximum légal de 1 p. 100 par mois sur le solde payé.

P 30

Les coopératives de crédit ne sont pas autorisées à prendre une deuxième hypothèque, sauf en guise de garantie sur les prêts personnels.

P 31

*Divulgation du coût des prêts*

Les coopératives de crédit divulguent toujours pleinement le coût de leurs prêts, en dollars et en pourcentage. Par exemple $1,000 qui doivent être payés en 24 versements mensuels; si l'on utilise la formule du paragraphe 21, on constate que l'intérêt sera de $125 (si l'intérêt est de 1 p. 100 sur le solde mensuel décroissant). Il n'y a pas d'autres frais.

Le taux d'intérêt annuel simple est de 12 p. 100, tel qu'il peut en être démontré par la formule suivante de calcul de taux d'intérêt simple;

$$R = \frac{2 \times m \times I}{P\ (n + 1)}$$

R = le taux annuel d'intérêt
m = le nombre de paiements pour une période d'un an (12 s'il s'agit de versements mensuels, 52 s'il s'agit de versements hebdomadaires etc.)
I = le coût total du crédit (qui inclut tous frais additionnels).
P = le principal emprunté (ou le coût de la marchandise).
n = le nombre de paiements actuellement établi (12, 24, 36 etc.).

P 32

Nous estimons que d'autres prêteurs peuvent également divulguer le coût en dollars et les frais en pourcentage. Par exemple sur l'achat d'une automobile:

| | | |
|---|---|---|
| Prix de vente (taxe de vente incluse) .. | | $ 2,575 |
| Moins: allocation d'échange ..... | $ 1,250 | |
| Paiement comptant ..... | 250 | |
| | | 1,500 |
| | | 1,075 |
| Plus: prime d'assurance ..... | | 75 |
| Montant à financer ..... | | 1,150 |
| Plus: frais du financement ..... | | 98 |
| | | 1,248 |
| Nombre de paiements mensuels ..... | | 12 |
| Montant de chaque paiement ..... | | $ 104 |

En se servant de cette formule, on peut calculer que le coût du financement est au taux de 15.7 p. 100 d'intérêt annuel simple.

P 33

Nous estimons très fortement que tous les prêteurs de crédit au consommateur devraient déclarer:

(i) Le coût total du crédit (qu'il s'agisse de l'intérêt, de l'assurance, des frais à supporter, des frais de service ou de n'importe quelle autre dépense impliquée);

(ii) Le taux en pourcentage de *tous* les frais (tel qu'indiqué dans (i) plus haut) d'une façon uniforme, soit comme un pourcentage du montant financé, soit comme un taux en pourcentage sur le solde mensuel décroissant, ou encore comme un taux annuel d'intérêt simple;

dans tous les contrats, toutes les annonces et toute la publicité.

P 34

Actuellement, à cause du manque de pareilles nécessités nous avons des situations comme celles-ci:

*a*) Les banques à charte se voient imposer une limite d'intérêt de 6 p. 100 par année sur leurs prêts. Le public en général croit qu'un «emprunt dans une banque» coûte 6 p. 100. Il va sans dire que les taux de prêts effectués par les banques varient, mais comme on le mentionne plus haut au paragraphe 18, le coût d'un prêt personnel assuré, effectué par une banque peut constituer un intérêt annuel simple de plus de 11 p. 100.

*b*) Encore une fois, un vendeur d'automobiles peut annoncer un plan de financement au taux des banques (soit 5½ ou 6 p. 100), mais le véritable taux d'intérêt est de plus de 11 p. 100.

*c*) Habituellement les petites compagnies de prêts annoncent leurs prêts en ne déclarant que le montant à prêter, et le nombre de paiements mensuels de telle valeur, exigé pour rembourser le prêt. On ne fait aucunement mention du coût total des prêts, ni du taux d'intérêt. Et dans une de ces annonces qui indiquait sept montants différents de prêts pour des périodes variables de remboursement, les taux annuels d'intérêt simple s'étalaient de 12 p. 100 à 24 p. 100.

P 35

Nous soutenons que tous les prêteurs de crédit au consommateur peuvent divulguer entièrement le coût en dollars et en pourcentage. (Voir le «Rapport de la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances», au paragraphe 37).

P 36

*Rapport de la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances.*

*L'Ontario Credit Union League* a soumis en 1962 un mémoire à la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances, et elle s'est intéressée grandement au rapport de cette commission royale, publié récemment.

P 37

Nous voulons appuyer les recommandations suivantes de la Commission:

(1) A la page 382 du rapport, sous le titre «La réglementation des frais pour les prêts peu considérables»,—«En plus d'indiquer le montant du prêt ou les frais du financement, le dispensateur du crédit devrait être obligé d'exprimer ces frais dans les termes du taux effectif des frais annuels pour que les clients puissent comparer sans difficulté avec les conditions d'autres offres».

Encore une fois à la page 207 du rapport, sous le titre «compagnies de financement des produits vendus»—«. . . nous croyons qu'il y a lieu de divulguer dans les deux formes (i.e. le coût et le taux d'intérêt effectif) de telle sorte que les clients puissent comparer facilement le coût des fonds dans des contrats qui se différencient par leurs conditions et leurs montants». (les mots entre parenthèses furent ajoutés par nous).

(2) Que le prêt actuel de 66⅔ p. 100 en fonction de la valeur des premières hypothèques soit augmenté à un maximum de 75 p. 100, ce qui tendrait à réduire l'usage du marché du coût plus élevé des deuxièmes hypothèques (page 561 du rapport).

(3) Que tous les prêts personnels comptants, et non seulement ceux qui sont prévus par la *Loi sur les petits prêts*, soient sujets à des frais maximums sur tous les montants allant jusqu'à $5,000 plutôt que l'actuel montant de $1,500, et que l'intérêt actuel maximum de 2 p. 100 par mois sur les premiers $300 empruntés (les dépenses d'administration y sont élevées), soit maintenu, et qu'un taux uniforme maximum de 1 p. 100 par mois s'applique à tous les montants plus élevés.

P 38

La commission a fait un rapport généralement favorable aux coopératives de crédit et aux Caisses populaires, et nous terminons notre mémoire au Comité en citant le dernier paragraphe du chapitre 9 du rapport de la commission (pages 170/171):

> Les coopératives de crédit et les Caisses populaires continueront sans doute de se développer et de changer; elles s'agrandiront et se spécialiseront de plus en plus dans leur fonctionnement, et seront de plus en plus sujettes aux forces du marché à cause de la compétition grandissante et de l'accroissement des gains limités. Nous estimons cependant qu'elles seront toujours poussées par des objectifs sociaux plus vastes dans l'encouragement de l'épargne, dans le rétablissement de l'imprévu financier par l'usage bien fondé du crédit, et dans la considération prioritaire apportée au petit emprunteur, qui ne peut rien trouver ailleurs à des taux raisonnables.
>
> Alors que nous étions désireux de voir les intérêts de toute la collectivité gardés en sécurité, nous n'avons pas moins été préoccupés d'assurer aux Caisses populaires et aux coopératives de crédit le plus de liberté possible pour continuer à servir les besoins locaux et spéciaux de leurs membres dans un esprit de coopération et d'aide personnelle qui expliquent en grande partie leur développement.

**APPENDICE 1**

## CE QU'EST UNE COOPÉRATIVE DE CRÉDIT

A) *Définition*

Une coopérative de crédit en Ontario est une association de personnes, membres d'un groupement commun constitué par une charte provinciale, dans le but principal d'encourager l'épargne et de fournir des prêts à bas prix; la coopérative de crédit est la propriété unique des membres qui voient à son fonctionnement pour leur propre bénéfice.

B) *Origine et développement*

Les coopératives de crédit ont été introduites en Amérique du nord à Lévis, Québec, par Alphonse Desjardins en 1900, et aux États-Unis en 1909. En Ontario, la formation des premières coopératives de crédit remonte à 1913, bien que la première charte de la coopérative de crédit ne fut obtenue qu'en 1928. En 1949 il y avait quelques 423 coopératives de crédit actives en Ontario, totalisant un actif de 21 millions de dollars; en 1963, le nombre des coopératives de crédit dans la province dépassait 1,500, totalisant un actif d'environ 320 millions de dollars. 1420 d'entre elles sont membres de cette ligue, et on peut les classifier selon leur type d'association, comme il suit:

| | |
|---|---|
| Industrielles | 741 |
| Locales | 169 |
| Religieuses | 223 |
| Gouvernementales (civiques, provinciales et fédérales) | 148 |
| Ethniques, de travail et d'association | 139 |
| | 1420 |

C) *Philosophie*

Les coopératives de crédit, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, ont vu le jour à la suite des besoins humains, pour libérer les gens de l'usurier rapace et aussi pour leur fournir les ressources nécessaires, pour qu'elles puissent jusqu'à un certain point contrôler leur propre destinée financière et économique.

La philosophie des coopératives de crédit est basée sur la simple idée suivante: «je suis le gardien de mon frère». Ainsi l'association de personnes ayant un lien commun (industriel, local, religieux, gouvernemental, ethnique, etc.), qui joignent leurs ressources par des épargnes et qui mettent ces fonds à la disposition des membres qui ont besoin d'emprunter; ceci se fait avec tous les surplus après avoir payé les réserves réglementaires et les autres réserves nécessaires qui sont retournées par la suite au membre.

D) *Fonctionnement*

Une coopérative de crédit est dirigée par un bureau de direction, qui est responsable de toute l'administration, un secrétaire et un trésorier, un comité de crédit qui approuve les prêts, un comité de surveillance qui examine et vérifie les registres et les livres. Le bureau et les comités sont élus par les membres.

Les coopératives de crédit d'Ontario relèvent d'une législation provinciale: la loi sur les coopératives de crédit et la loi sur les sociétés; elles sont sujettes à l'inspection du gouvernement, alors que les coopératives de crédit membres de la ligue sont également sujettes à l'inspection par la ligue. L'emploi de vérificateurs extérieurs n'est pas statutaire, sauf pour les coopératives de crédit qui

fournissent un service de contrôle à leurs membres, même si plusieurs d'entre elles emploient des vérificateurs. Les inspections et les vérifications dont on a parlé plus haut sont assez approfondies pour assurer une surveillance efficace des coopératives de crédit, et cela dans toute la province.

E) *Structure financière*

*Passif*

*Parts*

Il n'y a qu'une sorte de parts représentée dans le capital d'une coopérative de crédit. L'article 19 de la loi sur les coopératives de crédit se lit comme il suit:

> Une coopérative de crédit a le droit de créer un capital divisé en parts, dont le montant, le nombre de parts et les paiements là-dessus seront établis par ses règlements, mais le montant de chaque part ne doit en aucun cas excéder $10.

Cependant, l'article III, 1, (appndice 2) des *Ontario Standard By-Laws* limite la valeur de chaque part à $5, qui constitue la norme pour les coopératives de crédit d'Ontario.

Un dividende peut être payé annuellement sur les parts, sur la recommandation du bureau de direction, et sur l'approbation des membres à la réunion annuelle. L'article 44 de la loi sur les coopératives de crédit se lit comme suit:

> A chaque réunion annuelle, une coopérative de crédit peut déclarer par résolution, sur recommandation du bureau de direction, un dividende payable à tous les membres à la fin de l'année financière précédente, sur les montants payés sur les parts détenus par de tels membres, à n'importe quelle période de l'année, ainsi qu'il en est établi par la résolution.

Les parts ont constitué la plus grande partie du passif de la coopérative de crédit en Ontario, et ceci pour les raisons suivantes:

1. On a toujours considéré les parts comme formant le «capital» fondamental d'une coopérative de crédit, et puisque ce sont les membres qui sont propriétaires de l'entreprise, il semble naturel de manifester cette propriété par des placements en parts. Les dépôts sont considérés comme secondaires, étant donné qu'ils sont introduits pour le service de compte personnel, ou pour attirer plus d'argent des membres que les parts n'en fournissaient.
2. Les membres qui investissent dans les parts doivent assumer une responsabilité commune, dans la mesure de leur détention de parts, tandis que les déposants sont des créanciers privilégiés. La philosophie des coopératives de crédit nous rappelle qu'une prépondérance des actionnaires sur les déposants répond mieux à l'idée de la coopérative de crédit.
3. Aussi le fait que les parts constituent la majeure partie du passif d'une coopérative de crédit résulte dans des allocations plus considérables au fonds de garantie. L'intérêt des dépôts est habituellement considéré comme une dépense, et ainsi la réduction des profits nets sur laquelle est basée l'allocation statutaire de 20 p. 100 au fonds de garantie. Les dividendes sur les parts proviennent évidemment d'une distribution des gains non répartis (le profit net plus l'excédent accumulé).

*Dépôts*

Les dépôts sont autorisés par l'article 4 (1a) de la loi sur les coopératives de crédit:

> La réception de l'argent provenant des membres en paiements de leurs parts.

et par l'article IV (1) des *Standard By-Laws* (appendice 2). Les coopératives de crédit offrent généralement deux sortes de dépôts.

*a*) Les dépôts réguliers qui portent intérêt, dépendant généralement du temps pendant lequel les fonds demeurent en dépôt. Les taux d'intérêt varient d'ordinaire entre 3 et 5 p. 100.

*b*) Les dépôts à ordre personnel, offerts par 6 p. 100 des coopératives de crédit d'Ontario environ. Les taux d'intérêt varient de 0 à 3 p. 100.

*Prêts acquittables*

Une coopérative de crédit peut emprunter jusqu'à 50 p. 100 de son capital, de ses dépôts et de son excédent. La loi sur les coopératives de crédit stipule:

Article 36.

Le bureau de direction peut faire accepter des résolutions permettant d'emprunter de l'argent, mais en aucun cas le montant total emprunté ne doit dépasser 50 p. 100 de son capital, de ses dépôts et de son excédent.

Article 37.

L'article 36 ne limite en rien le montant qu'elle peut recevoir en dépôts de ses membres.

Article 38.

Aucune résolution dont il est fait mention dans l'article 36 n'entrera en vigueur avant d'être confirmée par le vote d'au moins les deux tiers des membres présents ou représentés par procuration, à la réunion générale de la coopérative de crédit, dûment convoquée pour étudier la résolution par un avis explicitant les dispositions de la résolution à confirmer, ou avant d'être sanctionnée à l'unanimité par écrit, par les membres de la coopérative de crédit; mais aucune confirmation d'une telle résolution n'est requise lorsque la somme totale empruntée n'excède pas 25 p. 100 du capital, des dépôts et de l'excédent de la coopérative de crédit.

La majeure partie de ces emprunts sont faits à la centrale de la ligue et la *Ontario Co-operative Credit Society,* ainsi que les banques à charte fournissent la plus grande partie du solde.

*Réserve du fonds de garantie*

L'article 28 (1) de la loi sur les coopératives de crédit stipule que «Chaque coopérative de crédit doit consacrer au moins 20 p. 100 de ses profits annuels nets à un fonds de garantie pour combler les pertes; ce fonds sera gardé comme réserve pour subvenir aux prêts non percevables et aux pertes, mais lorsqu'à la fin d'une année financière le montant égale au moins 10 p. 100 du montant total reçu des membres en dépôts ou en paiements de parts, les dirigeants ont le droit, avec l'approbation des deux tiers des membres présents à la réunion annuelle, d'ordonner de ne consacrer aucune somme d'argent au fonds de garantie pour l'année alors en cours».

La nouvelle loi de 1964 exempte de ce 10 p. 100 requis les coopératives de crédit qui ont un actif de plus de $500,000.

*Gains non répartis*

Les gains nets d'une coopérative de crédit pour une année financière (le revenu moins les dépenses) sont crédités à un compte de gains non répartis. Après avoir fourni le 20 p. 100 réglementaire à la réserve du fonds de garantie, (paragraphe 27) la plus grande partie du solde est retournée aux membres

sous forme de dividendes sur les parts et souvent comme réduction de l'intérêt sur un prêt, payé pendant l'année. Il y a souvent un solde qui reste dans le compte des gains non répartis. Certaines coopératives de crédit constituent un fonds de réserve avec ce compte, en transférant parfois les montants des gains non répartis dans une réserve pour les cas imprévus ou dans une réserve générale. De telles réserves peuvent servir plus tard selon la décision des membres de la coopérative de crédit.

*Autres fonds et réserves*

Il s'agit ici surtout de fonds pour les cas imprévus, pour les réserves générales et de cas imprévus (voir paragraphe 29) et pour l'éducation. A ce sujet, l'article 28 (2) de la loi de 1961 sur les coopératives de crédit stipule:

> Par une résolution des membres, une coopérative de crédit peut, après avoir fourni au fonds de garantie et avant de déclarer un dividende, consacrer un montant n'excédant pas 5 p. 100 des profits nets à un fonds spécial dans le but de l'utiliser pour des motifs éducatifs spécifiés dans la résolution.

*Actif*

Les prêts aux membres. La politique de base des coopératives de crédit en ce qui concerne l'investissement des fonds reçus, consiste à prêter la majeure partie de ces fonds aux membres. En moyenne, les prêts aux membres représentent environ 85 p. 100 de l'actif de la coopérative de crédit.

*Autre actif*

Les autres actifs sont constitués de comptant, d'investissements, de terrains et de bâtiments, d'appareils et de dépenses payées à l'avance.

F) *Signification économique*

Cette ligue estime que les coopératives de crédit d'Ontario occupent une place importante et grandissante dans l'économie de la province et dans le bien-être de ses habitants, dont plus d'un demi-million en sont membres. Parmi les réalisations de ces coopératives de crédit, nous mentionnons les suivantes:

1. L'encouragement de l'épargne couronné de succès.
2. La disponibilité des prêts à bas prix pour de multiples personnes qui ne seraient pas autrement admissibles à de tels emprunts.
3. L'entraînement de milliers de travailleurs bénévoles qui consacrent leur temps et leurs talents au service de leurs semblables.
4. Des conseils financiers pour la famille.
5. L'amélioration des relations entre le travail et l'administration par les coopératives industrielles de crédit.
6. L'amélioration des conditions économiques locales par de fortes coopératives locales de crédit.

APPENDICE 2

# STATISTIQUES DE 1962 DES COOPÉRATIVES DE CRÉDIT ET DES CAISSES POPULAIRES D'ONTARIO

## Bilan

| | | |
|---|---|---|
| **ACTIF** | | |
| Argent en caisse et en banque | $ 16,373,392. | |
| Placements: | | |
| O.C.C.S. | 4,054,050. | |
| O.C.U.L. | 8,170,705. | |
| Obligations du gouvernement | 6,919,123. | |
| Autres | 13,206,476. | |
| Prêts: | | |
| Personnels | 224,531,602. | |
| Hypothécaires | 40,407,531. | |
| Immobiliers | 1,502,409. | |
| Autres | 514,241. | |
| Immobilisations: | | |
| Terrains et bâtiments | 3,143,298. | |
| Outillage | 1,102,903. | |
| Anticipations et autre actif | 777,136. | |
| ACTIF TOTAL | | $320,702,866. |
| **PASSIF** | | |
| Parts | | $225,818,634. |
| Dépôts | | 50,373,376 |
| Emprunts: | | |
| U.C.C.S. | 2,629,228. | |
| O.C.U.L. | 9,022,541. | |
| Autres | 3,203,904. | |
| Fonds de garantie | 12,613,453. | |
| Gains non répartis | 15,159,623. | |
| Fonds pour l'éducation | 76,265. | |
| Autres réserves | 1,043,843. | |
| Autre passif | 761,999. | |
| PASSIF TOTAL | | $320,702,866. |
| Coopératives de crédit faisant rapport | | 1,283 |
| Caisses populaires faisant rapport | | 74 |
| | | 1,357 |
| Nombre de membres: | | |
| Coopératives de crédit | | 513,509 |
| Caisses | | 56,770 |
| | | 570,279 |

## ONTARIO CREDIT UNION LEAGUE LIMITED

**APPENDICE 3a**

STATISTIQUES POUR L'ANNÉE PRENANT FIN EN DÉCEMBRE 1962

| | $0 à $50,000 | $50,000 à $150,000 | $150,000 à $250,000 | $250,000 à $500,000 | $500,000 à $1,000,000 | $1,000,000 à $3,000,000 | $3,000,000 et plus | Ensemble |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Pourcentage de l'actif total | % | % | % | % | % | % | % | % |
| **ACTIF** | | | | | | | | |
| Encaisse et en banque | 9.4 | 7.4 | 5.1 | 4.5 | 3.9 | 4.5 | 2.3 | 4.6 |
| Placements— | | | | | | | | |
| *OCCS* | 1.0 | 0.9 | 1.0 | 1.7 | 1.1 | 2.6 | 1.5 | 1.5 |
| *OCUL* | 4.9 | 4.7 | 4.2 | 3.4 | 3.3 | 2.7 | 1.3 | 3.0 |
| Obligations du gouvernement | 0.2 | 0.8 | 0.8 | 1.5 | 1.3 | 3.2 | 4.9 | 2.4 |
| Autres | 0.8 | 1.6 | 0.9 | 1.6 | 0.7 | 2.0 | 0.3 | 1.1 |
| Prêts— | | | | | | | | |
| Personnels | 82.1 | 81.6 | 83.3 | 79.8 | 80.7 | 66.7 | 76.9 | 77.6 |
| Hypothécaires | 0.6 | 1.7 | 3.6 | 5.9 | 7.0 | 15.1 | 11.9 | 8.3 |
| Immobiliers | 0.1 | 0.3 | 0.1 | 0.0 | 0.7 | 0.2 | 0.0 | 0.2 |
| Autres | 0.1 | 0.2 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.6 | 0.1 | 0.2 |
| Immobilisations— | | | | | | | | |
| Terrains et bâtiments | 0.0 | 0.1 | 0.2 | 0.8 | 0.8 | 1.6 | 0.5 | 0.6 |
| Outillage | 0.4 | 0.4 | 0.5 | 0.5 | 0.4 | 0.5 | 0.2 | 0.3 |
| Anticipations et autre actif | 0.4 | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.1 | 0.3 | 0.1 | 0.2 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| **PASSIF** | | | | | | | | |
| Parts | 82.1 | 82.4 | 81.6 | 80.4 | 81.4 | 71.4 | 76.5 | 78.3 |
| Dépôts | 2.5 | 2.0 | 3.1 | 4.3 | 3.0 | 16.5 | 9.1 | 7.2 |
| Emprunts— | | | | | | | | |
| *OCCS* | 0.4 | 0.7 | 0.7 | 1.1 | 1.0 | 1.3 | 1.1 | 1.0 |
| *OCUL* | 5.1 | 4.5 | 4.0 | 4.2 | 4.5 | 1.7 | 2.1 | 3.3 |
| Autres | 0.3 | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.7 | 1.2 | 0.5 |
| Fonds de garantie | 3.7 | 4.0 | 4.2 | 4.0 | 4.2 | 3.7 | 4.5 | 4.1 |
| Gains non répartis | 5.5 | 5.7 | 5.6 | 5.5 | 5.2 | 4.3 | 4.9 | 5.2 |
| Fonds pour l'éducation | 0.1 | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Autres réserves | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.4 | 0.2 | 0.4 | 0.2 |
| Autre passif | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.2 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Fonds de garantie en pourcentage des parts et des dépôts | 4.40 | 4.74 | 4.92 | 4.84 | 5.01 | 4.28 | 5.27 | 4.84 |
| Fonds de garantie en pourcentage des prêts | 4.50 | 4.78 | 4.79 | 4.76 | 4.79 | 4.55 | 5.06 | 4.80 |
| Prêts en pourcentage des parts et des dépôts | 97.7 | 99.2 | 102.6 | 101.7 | 104.6 | 94.0 | 103.9 | 100.8 |
| Placement moyen par membre | $172. | $307. | $375. | $420. | $499. | $636. | $734. | $451. |

## ONTARIO CREDIT UNION LEAGUE LIMITED

**APPENDICE 3b**

STATISTIQUES POUR L'ANNÉE PRENANT FIN EN DÉCEMBRE 1962

| | $0 à $50,000 | $50,000 à $150,000 | $150,000 à $250,000 | $250,000 à $500,000 | $500,000 à $1,000,000 | $1,000,000 à $3,000,000 | $3,000,000 et plus | Ensemble |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Pourcentage du revenu brut | % | % | % | % | % | % | % | % |
| **REVENU** | | | | | | | | |
| Intérêt— | | | | | | | | |
| Prêts personnels | 94.7 | 93.6 | 93.8 | 90.7 | 90.2 | 82.4 | 86.3 | 89.0 |
| Prêts hypothécaires | 0.2 | 1.1 | 1.7 | 3.4 | 4.4 | 9.3 | 8.0 | 5.0 |
| Revenu des dividendes et de l'intérêt | 2.3 | 2.9 | 2.5 | 3.5 | 3.0 | 5.8 | 4.7 | 3.9 |
| Autre revenu | 2.8 | 2.4 | 2.0 | 2.4 | 2.4 | 2.5 | 1.0 | 2.1 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| **DÉPENSES** | | | | | | | | |
| Salaries et gratifications | 6.8 | 7.0 | 9.6 | 11.1 | 13.3 | 13.0 | 9.2 | 10.5 |
| Assurance des parts et des prêts | 13.4 | 12.7 | 12.6 | 12.2 | 12.4 | 12.0 | 11.8 | 12.2 |
| Intérêt sur les emprunts | 3.4 | 3.2 | 3.2 | 3.2 | 3.4 | 3.4 | 1.9 | 3.0 |
| Intérêt sur les dépôts | 0.3 | 0.4 | 0.6 | 1.5 | 0.6 | 4.5 | 4.2 | 2.2 |
| Frais de logement | 1.0 | 1.0 | 1.2 | 1.2 | 1.5 | 1.7 | 1.5 | 1.4 |
| Bénéfices des employés | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.2 | 0.4 | 0.5 | 0.6 | 0.3 |
| Réunion annuelle | 1.3 | 1.1 | 1.0 | 0.8 | 0.6 | 0.5 | 0.3 | 0.7 |
| Éducation | 0.9 | 0.7 | 0.8 | 0.7 | 0.9 | 0.9 | 0.5 | 0.7 |
| Bureau | 4.8 | 2.8 | 3.7 | 3.4 | 2.9 | 3.0 | 2.6 | 3.1 |
| Divers | 6.5 | 5.7 | 4.0 | 4.2 | 3.2 | 2.7 | 1.8 | 3.5 |
| | 38.4 | 34.6 | 36.7 | 38.5 | 39.2 | 42.2 | 34.4 | 37.6 |
| REVENU NET | 61.6 | 65.4 | 63.3 | 61.5 | 60.8 | 57.8 | 65.6 | 62.4 |
| Salaires et gratifications en pourcentage des dépenses totales | 17.8 | 20.1 | 26.3 | 28.9 | 34.0 | 30.9 | 26.9 | 27.9 |

**APPENDICE 4**

*Raison des prêts*

Voici quelques extraits, tirés des rapports des Comités de crédit de trois rapports annuels des coopératives de crédit d'Ontario, démontrant la répartition de certains prêts effectués au cours de l'année.

(1)

| Raison | N° | Montant |
|---|---|---|
| Hypothèques immobilières | 21 | $111,648.12 |
| Premier versement sur une maison et pour l'amélioration de la maison | 207 | 136,946.96 |
| Achat ou réparations d'automobiles | 203 | 140,201.75 |
| Achat de meubles et d'appareils ménagers | 93 | 33,444.51 |
| Soins médicaux, dentaires ou assurance médicale | 93 | 22,421.45 |
| Consolidation de dettes | 113 | 52,931.37 |
| Vacances | 140 | 38,211.28 |
| Achat de vêtements | 19 | 2,290.00 |
| Taxes—sur le revenu et sur la propriété | 44 | 12,778.77 |
| Divers | 241 | 70,969.16 |
| | 1,174 | $621,843.37 |

(2)

| | | |
|---|---|---|
| Achats de maisons et paiements hypothécaires | 38 | $ 56,859.68 |
| Achat et réparations d'automobiles et de bateaux | 171 | 169,012.12 |
| Améliorations de maison | 95 | 45,216.88 |
| Ameublements et appareils ménagers | 53 | 21,999.13 |
| Factures et consolidation de dettes | 63 | 32,825.11 |
| Vacances | 62 | 18,498.00 |
| Taxes et assurance | 36 | 8,452.25 |
| Soins médicaux et dentaires | 16 | 2,385.00 |
| Instruction | 7 | 3,163.50 |
| Divers (mariages, funérailles, actes légaux, etc.) | 90 | 22,303.00 |
| | 631 | $380,714.67 |

(3)

| | |
|---|---|
| Automobiles et réparations | $ 138,464.27 |
| Factures | 113,151.82 |
| Vêtements | 6,872.65 |
| Taxes et assurance | 15,610.15 |
| Éducation | 6,550.00 |
| Funérailles et urgences | 3,220.00 |
| Améliorations de maison | 87,963.54 |
| Achats de maisons, de meubles, de bateaux et de moteurs | 81,620.39 |
| Affaires | 135,115.36 |
| Soins médicaux | 12,662.05 |
| Combustible et chauffage | 4,531.00 |
| Personnel | 19,225.00 |
| Vacances et mariages | 23,076.16 |
| Fêtes de Noël | 4,270.00 |
| | $652,332.39 |

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

# DÉLIBÉRATIONS

# DU

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

## CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 5

---

## SÉANCE DU MARDI 7 JUILLET 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

### TÉMOINS:

*Fédération canadienne de l'agriculture:* M. J. M. Bentley, président; M. David Kirk, secrétaire exécutif; M. Lorne W. J. Hurd, secrétaire exécutif adjoint.

---

### ANNEXE

C—Mémoire présenté par la Fédération canadienne de l'agriculture

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964
21129—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
CHARGÉ D'ENQUÊTER
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:* l'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | McGrand | Thorvaldson |
| Croll | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Vaillancourt—12 |
| Gershaw | | |
| Pollett | Smith (*Queens-Shelburne*) | |
| Irvine | | |
| Lang | Stambaugh | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Greene | Matte |
| Cashin | Grégoire | McCutcheon |
| Chrétien | Hales | Nasserden |
| Clancy | Irvine | Orlikow |
| Côté (*Longueuil*) | Jewett (M^lle^) | Pennell |
| Crossman | Macdonald | Ryan |
| Deachman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des Procès-verbaux de la Chambres des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu,—
Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il estime opportun, qu'il désigne certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des Procès-verbaux du Sénat et date du mercredit 11 mars 1964:

«Conformément à l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des Procès-verbaux du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honoraires sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin,

Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du Comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Du consentement du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, avec l'appui de l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du Comité du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur la motion de M. Greene, avec l'appui de M. Gendron, ledit rapport est adopté.

L'objet des bills suivants est déféré au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur pour étude plus approfondie.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament *"Off-stores"*).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 7 juillet 1964

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité conjoint spécial du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit à 10 heures du matin.

*Présents*: *Sénat*: Les honorables sénateurs Croll (président conjoint), Irvine, et

*Chambre des communes*: Messieurs Greene (président conjoint), Bell, Clancy, Irvine, McCutcheon, Nasserden, Orlikow et Vincent.—10.

*Aussi présents*: M. J. J. Urie, C.R., conseiller, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la proposition de M. Vincent, il est décidé que soit imprimé, en appendice «C» au compte rendu d'aujourd'hui, le mémoire présenté par l'Association canadienne de l'agriculture.

Les témoins suivants sont entendus:

*Fédération canadienne de l'agriculture*: M. J. M. Bentley, président, M. David Kirk, secrétaire exécutif, M. Lorne W. J. Hurd, secrétaire exécutif adjoint.

A 11 h. 45 du matin, le Comité s'ajourne au mardi 14 juillet 1964, à 10 heures du matin.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ CONJOINT SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

### TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 7 juillet 1964

Le Comité conjoint spécial du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit à 10 heures du matin.

Le sénateur David A. Croll et M. J. J. Greene, député, président.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Nous sommes en nombre. Ce matin, la Fédération canadienne de l'agriculture nous présente un mémoire.

On décide de publier le mémoire dans le compte rendu de ces délibérations.

(*Voir l'appendice C.*)

Le coprésident, le sénateur CROLL: Nos témoins ce matin sont messieurs J. M. Bentley, président de la Fédération canadienne de l'agriculture, David Kirk, secrétaire exécutif de la Fédération canadienne de l'agriculture, et M. Lorne W. J. Hurd, secrétaire exécutif adjoint de cette même association.

M. Bentley, voulez-vous commencer?

**M. J. M. Bentley, président de la Fédération canadienne de l'agriculture:** Merci beaucoup, monsieur le président. Mesdames et messieurs, je puis vous assurer que c'est un grand plaisir pour nous de vous présenter cet exposé, ce matin. Nous nous intéressons aux questions importantes que vous étudiez. Mon intention pour ce matin est de vous lire le résumé et les conclusions contenues dans le mémoire; ensuite M. Kirk, M. Hurd ou moi-même serons prêts à essayer de répondre aux questions que vous aurez peut-être à nous poser.

1. La Fédération canadienne de l'agriculture qui, en tant qu'organisation nationale, établie pour défendre les intérêts généraux des cultivateurs représente un grand nombre de cultivateurs, est convaincue qu'il existe un besoin très net d'action législative pour sauvegarder l'intérêt du public dans le domaine du crédit au consommateur, et que nos députés ont trop attendu pour répondre à ce besoin.

2. La Fédération est encouragée par la nomination du Comité conjoint des deux Chambres du Parlement dans le but de mener une enquête à ce sujet, et prie le Comité de préparer la voie à l'adoption d'une action législative appropriée.

3. Les cultivateurs, en tant qu'acheteurs de biens de consommation et de production, s'intéressent vivement au sujet de l'étude entreprise par le Comité.

4. Cet intérêt se reflète dans les résolutions adoptées à des réunions récentes de la FCA, résolutions qui demandaient au Gouvernement d'adopter

des lois sur la divulgation des frais de financement et de limiter ceux qui sont imposés par les sociétés financières à un niveau raisonnable.

5. L'organisation nationale des fermes reconnaît que l'achat à crédit est devenu une pratique bien établie dans l'économie canadienne, et qu'il existe des frais légitimes, d'intérêt et autres, associés au financement des achats à crédit. Cependant, l'organisation est de l'avis que les consommateurs ont le droit, avant de se lancer dans une opération de crédit, de connaître le niveau réel des frais de financement en cause, exprimés à la fois en dollars et en simples taux annuels; et que les consommateurs ont aussi le droit d'être protégés dans une mesure raisonnable contre les frais excessifs et l'exploitation de la part de ceux qui fournissent les services de crédit.

6. Le genre de législation sur la divulgation des frais de financement que recommande la FCA a des fins identiques à la législation qui a été soumise au Sénat à plusieurs reprises par le sénateur David Croll. Le mémoire souligne brièvement les dispositions que contiendraient de telles lois, les raisons d'être de celles-ci et les avantages que l'on pourrait attendre de telles lois, si elles étaient adoptées.

7. Le mémoire propose qu'un ministère approprié du gouvernement soit rendu responsable de l'application de ces lois; le mémoire présente également deux propositions précises d'ordre administratif. D'abord, on propose que l'administration émette un formulaire officiel type destiné à la divulgation des frais de financement et qui serait préparé de façon à présenter simplement et clairement les renseignements demandés; ensuite on suggère qu'il soit obligatoire d'attacher ce formulaire au contrat comme l'un des documents nécessaires à chaque opération dans laquelle il est question de crédit au consommateur. Deuxièmement, on suggère que l'administration émette également des livrets indiquant les taux d'intérêt et les frais de financement, de façon que les sociétés financières, les magasins de détail et les détaillants n'aient pas à faire eux-mêmes les calculs compliqués des taux d'intérêt.

8. Le financement à crédit intéresse les cultivateurs en tant que consommateurs et du point de vue professionnel. La proposition signale le fait qu'une large proportion (40 p. 100, en 1961) du chiffre total du crédit consenti annuellement aux cultivateurs est fournie par des compagnies d'équipement agricole et de fournitures variées. Les renseignements limités dont nous disposons sur les taux d'intérêt imposés sur ce crédit d'exploitation suggèrent que ceux-ci dépassent souvent 16 p. 100.

9. La FCA croit que les cultivateurs, qui dans l'ensemble, présentent peu de risques comme emprunteurs, ne devraient pas être obligés de payer des frais d'intérêt de 16 p. 100 ou plus pour obtenir du crédit d'exploitation à court terme. La Fédération maintient que de tels taux d'intérêt sont excessifs et reflètent une déficience grave dans le régime de crédit agricole. Elle suggère que si la loi sur la divulgation des frais de financement s'appliquait à des opérations de ce genre, même si elle ne fournissait pas une réponse complète au problème elle aurait cependant un effet salutaire. La Fédération recommande que le Comité considère l'application de la loi sur la divulgation des frais de financement aux compagnies fabriquant des machines et de l'équipement agricoles, ainsi qu'aux compagnies qui accordent du crédit aux consommateurs.

10. Le mémoire souligne brièvement les arguments avancés contre la loi sur la divulgation des frais de financement, et les trouve insuffisants.

11. La Fédération de l'agriculture se réjouit de ce que la Commission royale chargée d'enquêter sur le régime bancaire et financier ait soutenu, sous la

forme de la Loi sur les petits prêts, la continuation de la pratique de moyens de contrôle efficaces sur le niveau des taux d'intérêt imposés par les sociétés de prêt.

12. Cependant, l'association met en question le besoin d'abandonner complètement la limite mensuelle maximum de ½ p. 100 imposée actuellement par la Loi sur les petits prêts sur les sommes comprises entre $1,000 et $1,500, comme l'a proposé la Commission. La Fédération recommande, au contraire, que cette limite d'intérêt soit maintenue, tout en élevant peut-être le niveau auquel elle doit être introduite jusqu'à, par exemple, la somme de $1,500 ou $2,000. La FCA recommande aussi fortement que la limite maximum des emprunts auxquels s'applique la Loi sur les petits prêts soit élevée de $1,500 à au moins $5,000.

Maintenant, mesdames et messieurs, il y a un autre point que j'aimerais souligner. Il me semble que nous sommes tous conscients que les cultivateurs, de nos jours, ont besoin d'un crédit d'exploitation beaucoup plus important pour faire fonctionner leurs fermes modernes, et ce crédit d'exploitation, il nous semble, devrait être soumis à toute loi que les deux Chambres du Parlement décideraient d'adopter en ce moment. C'est probablement pourquoi nous avons souligné cet aspect particulier de l'intérêt que nous portons à ce problème. Merci, monsieur le président.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Avez-vous des questions à poser, messieurs?

M. CLANCY: Je suis curieux de vous voir éclaircir une des idées que vous avez exposées dans votre mémoire. Avez-vous jamais financé quoi que ce soit sans pouvoir découvrir, soit en lisant le contrat, soit en demandant à la personne qui vous vendait ce contrat, quels étaient les frais de service et le taux de l'intérêt en jeu? Si vous avez un crayon, vous pouvez les calculer vous-même. Qui essayez-vous de protéger ici? Il me semble qu'un homme d'affaires devrait être capable de calculer tout seul s'il est de son avantage d'emprunter de l'argent ou non.

M. BENTLEY: Monsieur le président, en réponse à ceci, je suggérerai qu'il y a beaucoup, beaucoup de gens dans le pays qui ne sont pas capables de calculer au juste combien leur coûtent les facilités de crédit qui leur sont accordées. Je suggère que ce n'est pas tout à fait aussi simple que vous le prétendez. Alors que vous, en homme d'affaires, êtes peut-être capable de décider si vous pouvez vous permettre de payer certains frais, je ne pense pas qu'une personne moyenne soit dans la position d'évaluer convenablement à combien lui reviennent ces facilités particulières de crédit.

M. CLANCY: Qu'est-ce que vous essayez de faire? Je suis contre les taux de crédit élevés. J'emprunte de l'argent à un tarif aussi bas que possible. Je ne pense pas que qui que ce soit devrait emprunter de l'argent à moins qu'il sache ce pour quoi il l'emprunte.

M. BENTLEY: Il me semble que la raison essentielle d'une loi sur la divulgation est que l'acheteur serait alors dans une meilleure position pour comparer les frais imposés par une société financière ou une société de prêt avec ceux imposés par une autre société, si ces frais étaient indiqués clairement dans le contrat. L'acheteur est alors dans la position de décider quelle est la meilleure affaire possible. Il me semble qu'alors vous introduisez la concurrence dans ce domaine, et je pense que cela est joliment important.

**M. David Kirk, secrétaire exécutif de la Fédération canadienne de l'agriculture:** Puis-je faire une autre remarque?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Oui, allez-y.

M. KIRK: J'ignore quelle importance sera attachée à cette remarque, mais dans le domaine du crédit au consommateur, à en juger par mon expérience de

consommateur, il me semble que lorsque quelqu'un veut faire un achat important, le contact qui s'établit avec le vendeur joue un rôle important. Un bon vendeur établit en quelque sorte un contact personnel avec l'acheteur. Cela fait partie de la vente. Pour le consommateur ordinaire qui achète une machine à laver, un piano ou une automobile, l'achat ne se place pas réellement dans un contexte intitulé: «Action achat», mais plutôt «Relations personnelles». Au stade final de l'opération, il n'est pas facile pour l'acheteur de dire: «Maintenant, j'ai vraiment des doutes sur cet achat. Je veux emporter ce contrat et le parcourir, crayon en main, et lire tout ce qui se trouve en petits caractères. Pour la plupart des consommateurs ceci, en fait, n'est pas facile à faire. Pour la plupart des consommateurs, qui ne sont pas des hommes d'affaires à la tête bien plantée sur les deux épaules, mais des gens qui veulent faire leur chemin dans la vie, c'est là un procédé désagréable. Ce que nous suggérons est que ces renseignements devraient leur être fournis automatiquement, de façon qu'ils n'aient pas à se livrer à ce que quelques vendeurs considéreraient comme une sorte d'attaque voilée à leur probité.

M. CLANCY: Je ne suis pas d'accord avec ce point de vue. Je signale que dans notre économie actuelle, si vous voulez acheter quelque chose et payer comptant, vous n'obtenez pas de rabais. Vous pouvez vous demander si vous pouvez investir votre argent à 7 p. 100 dans une deuxième hypothèque, ou s'il vaut mieux dépenser de l'argent pour obtenir du crédit. Je peux vous emmener dans n'importe quel grand magasin—je parle de crédit au consommateur—et vous montrer le prix d'une machine à laver, et vous montrer aussi qu'il importe peu que vous achetiez cette machine à laver sur une période de douze mois ou que vous la payiez comptant.

Il fut un temps ou j'espérais obtenir un rabais en payant comptant. Aujourd'hui je sais que je paie des frais de service, mais je pais le même prix pour la machine.

Je parle d'accessoires ménagers ordinaires et de crédit au consommateur ordinaire; je ne parle pas de machines agricoles ou industrielles. Le client qui paie comptant est toujours pris au piège. Vous pouvez acheter une machine à laver pour $3, et la payer pendant douze mois. Ça, c'est un taux d'intérêt peu élevé. L'intérêt est calculé sur la majoration, mais le client qui paie comptant ne peut pas en profiter.

Le sénateur IRVINE: Monsieur le président, croyez-vous qu'on ne veuille pas du client qui paie comptant? Il y a quelques années, j'allais acheter une nouvelle machine à laver et j'avais décidé de la marque que je croyais vouloir acheter. J'ai demandé à un vendeur de venir me parler. C'était un jeune homme très bien. Nous sommes allés au sous-sol et il m'a fait une démonstration sur les qualités de sa machine. J'ai alors décidé d'essayer une autre machine. Un autre aimable vendeur est arrivé. J'avais décidé de prendre cette deuxième machine, mais alors un vendeur à forte pression est venu me voir, et il s'est mis à me dire comment j'allais payer cette machine. Je crois qu'un grand nombre de femmes sont dans cette position, lorsqu'elles écoutent des marchands qui les poussent à acheter. Le résultat a été que je lui ai demandé si c'était lui qui payait la machine ou si c'était moi. Je lui ai dit que j'avais décidé d'acheter sa machine, mais qu'après son discours j'avais décidé d'acheter l'autre. Il y avait très peu de différence dans la qualité des machines. Je suis sûr que les vendeurs à forte pression ont beaucoup à y voir, non seulement avec les femmes, mais, dans beaucoup de cas, avec les hommes. Je trouve que le prix devrait être indiqué, mais à l'heure actuelle beaucoup de gens, sans s'inquiéter du coût total, achètent un objet s'ils en ont besoin, et il n'y a que le dépôt qui les intéresse.

M. ORLIKOW: Je suis en complet désaccord. Je crois que les gens veulent connaître le prix du financement à crédit. En attendant que les gros détaillants en aient fini avec les taux d'intérêt et les frais de service et tout le reste, il

faudrait qu'un acheteur soit un véritable comptable équipé d'une règle à calcul pour calculer le taux d'intérêt qu'on lui fait payer.

Je voudrais poser une question aux délégués. Le paragraphe 8 de votre résumé mentionne le fait que les taux d'intérêt sur les articles tels que les machines agricoles dépassent 16 p. 100. Il me semble qu'un domaine très important dans les achats effectués par les cultivateurs consiste en machines agricoles, voitures et camions. Avez-vous des renseignements sur les taux d'intérêt payé par les cultivateurs sur ces articles très importants?

M. KIRK: Ces renseignements ont été publiés en assez grand détail dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier et ont montré que les fermiers ne diffèrent pas des autres consommateurs en ce qui concerne l'achat d'autos et de camions. Les taux d'intérêt se situaient entre 16 et 18 p. 100 dans certains cas, et descendaient aussi jusqu'à 12 p. 100. Les taux d'intérêt varient dans ces limites pour les contrats de vente de camions. Je crois que la situation des cultivateurs serait analogue à celle des citadins.

M. ORLIKOW: Savez-vous si les cultivateurs achètent des autos ou des camions usagés ou si les taux d'intérêt dans ce domaine sont plus élevés?

M. KIRK: Je dirai que les taux d'intérêt ont tendance à être un peu plus élevés, et je crois que les renseignements contenus dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier vont dans ce sens.

M. ORLIKOW: A ce sujet, je remarque que vous avez un tableau à la page 6. Vers le bas, vous montrez que le taux d'intérêt moyen du crédit à long terme consenti par les banques est estimé à 6 p. 100.

M. KIRK: Oui, je crois que dans certains cas les banques ont tendance à donner deux sortes de contrats. Le premier cas, est celui où une personne, soit à cause de son nantissement, soit pour d'autres raisons, est dans la position d'insister pour obtenir un taux de 6 p. 100. Dans les autres cas, les banques demandent davantage, en augmentant leurs frais de service. Nous savons que dans le second genre de contrat les taux d'intérêt vont jusqu'à 10 p. 100, en terme de taux d'intérêt, mais d'après ce que je comprends, les banques restent dans les limites de la loi sur les banques, parce qu'elles demandent un taux d'intérêt de 6 p. 100, plus les frais de financement.

M. ORLIKOW: Quel est le taux d'intérêt réel? Est-ce généralement 6 p. 100 ou est-ce 6 p. 100 et plus?

M. KIRK: Je ne peux pas vous répondre. Je crois que cela varie d'un individu à l'autre, suivant l'affaire qu'il a conclue avec son banquier. Personnellement, il m'est arrivé d'obtenir un taux de 6 p. 100, mais je ne crois pas que cela se produise dans tous les cas.

Le coprésident, M. GREENE: Pouvez-vous nous dire si vous avez remarqué une amélioration dans la situation, ces deux dernières années par exemple; le domaine du crédit au consommateur est-il devenu plus concurrentiel, y a-t-il une différence appréciable?

M. KIRK: En fait, nous n'exerçons pas dans ce domaine une surveillance assez serrée pour nous permettre de porter un jugement. La Commission royale a fait observer qu'à son avis il devrait y avoir plus de concurrence dans ce domaine. Elle a dit, je crois, que les marges de bénéfice avaient tendance à diminuer. Cela veut-il dire que le taux d'intérêt est en train de diminuer? C'est une autre question. Il est concevable qu'un homme, tout en dépensant plus d'argent, obtienne les même prêts, et qu'il y ait quand même une diminution des marges de bénéfice.

Le coprésident, M. GREENE: A votre connaissance, le cultivateur a-t-il bénéficié en quelque sorte de cette plus grande facilité de crédit, d'après ce que vous avez observé au cours de ces deux dernières années?

M. KIRK: Je ne pense pas que nous ayons des renseignements précis sur ce qui s'est passé pendant ces deux dernières années.

Le coprésident, M. GREENE: Je sais que dans votre résumé vous semblez avoir considéré la libre concurrence comme la solution au problème, à condition que, grâce à une libre concurrence honnête, les taux d'intérêt soient clairement définis, de façon que la concurrence soit juste envers le consommateur. D'un autre côté, vous désirez supprimer la libre concurrence dans un domaine, celui que vise la Loi sur les petits prêts. Vous voulez garder certaines limites. Autrement dit, vous voulez un marché libre jusqu'à un certain point. Pouvez-vous me dire pourquoi d'après vous, ces limites présenteraient des avantages, une fois établie la divulgation complète des frais de financement?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Qui va en profiter?

M. KIRK: Notre position—et je crois que nous l'avons exposée clairement dans le mémoire—est que la divulgation complète des frais ne suffira pas à résoudre le problème. Nous pensons que, pour beaucoup de gens, celle-ci fournira peut-être pour la première fois des renseignements réalistes sur ce qu'ils paient et les poussera à explorer personnellement et plus à fond les possibilités qu'offre le crédit, le rôle qu'il joue, et ce qu'il coûte. Deuxièmement, nous pensons que l'existence d'une telle loi et le genre de renseignements qui en résultera régulièrement entameront un vaste processus d'éducation progressif fortement amélioré, dont il est grand besoin, ainsi qu'un processus d'enquête sur la possibilité de sources de crédit et d'institutions de crédit plus nombreuses pour les cultivateurs.

Nous ne pensons pas que ces deux recommandations en finiront avec le problème du crédit. En tant qu'association, nous suivons une politique de crédit ferme, mais nos membres s'inquiètent de plus en plus de notre position vis-à-vis du crédit à court et à moyen terme. Nous trouvons ce chiffre de 40 p. cent qui représente le financement des ventes, essentiellement trop élevé. Nous doutons que la divulgation des frais soit assez efficace pour réduire les taux d'intérêt à un niveau que nous considérerions approprié. Nous sommes portés à croire que la seule issue à ce problème consiste à essayer d'encourager les cultivateurs à avoir recours dans une plus large mesure aux facilités de financement offertes par les banques ou les coopératives de crédit, plutôt qu'à celles qu'offre le vendeur. De plus, un certain nombre de preuves montreront peut-être qu'avec l'augmentation des ventes au Canada, et étant donné l'existence du financement à moyen terme pour les affaires agricoles, il se peut très bien (et nous n'avons pas résolu le problème) que nous soyons en train d'évoluer vers une situation où il nous faudra penser à la possibilité d'établir de nouvelles institutions de crédit à moyen terme. J'ignore ce que pourraient être ces institutions. Elles pourraient être du type coopératif, ou elles pourraient impliquer un certain degré de participation de la part du gouvernement. Il existe aux États-Unis d'Amérique le cas classique d'un réseau qui, instauré par un gouvernement, fut ensuite pris en main par une coopérative. Nous n'avons encore rien décidé là-dessus. Jusqu'à présent, nous pensions certainement que les prêts destinés aux améliorations agricoles faisaient mieux l'affaire qu'ils ne le font en réalité, comme l'ont prouvé les chiffres indiqués dans ce mémoire. Pendant longtemps, nous avons pensé qu'ils faisaient l'affaire de manière plus satisfaisante que les témoignages ne semblent maintenant l'indiquer.

M. MCCUTCHEON: Je sais que les cultivateurs achètent des appareils et tous les autres objets qui, à ce que vous croyez, peuvent s'acheter grâce au crédit au consommateur. Je remarque ici à la page 7 que les compagnies de machines ont accordé 235 millions de crédit. Le mémoire suggère, bien que vous admettiez n'avoir aucun renseignement précis là-dessus, que ces taux

ont pu s'élever jusqu'à 16 p. 100. Il me semble qu'en ne parlant que de ce crédit, on néglige certains côté rattachés à ce problème. Il y a la question de la publicité. Choisissez n'importe quel magazine et vous y verrez des réclames d'équipement agricole à des tarifs bancaires bas ou à 6 p. 100. Cette publicité se fait en permanence dans tout le pays. Prétendez-vous, ou bien êtes-vous d'accord avec moi, que cette publicité induit carrément en erreur?

M. BENTLEY: Je pense que le prix de la publicité devrait peut-être être compris dans le prix de catalogue courant. Je ne crois pas que cette publicité induise en erreur. En réalité, vous allez bien faire des achats dans une compagnie de machines et très souvent vous n'avez pas pris de dispositions avec votre banque, et c'est la compagnie de machines elle-même qui vous offre des arrangements. C'est probablement dans ce cas que le taux s'élève à 6 p. 100.

Le cultivateur ne se rend pas compte que, pour obtenir ce crédit, il paie une telle somme en arrangements financiers. Il lui serait probablement beaucoup plus avantageux de se rendre à sa banque et d'y prendre des dispositions. C'est ce que j'ai fait moi-même. Je n'ai jamais payé ce taux de 16 p. 100. J'ai toujours emprunté personnellement à la banque. Cependant, tous les cultivateurs n'en font pas autant. Comme nous l'avons découvert au sujet de cette proportion de 40 p. 100, les compagnies de machines offrent cette méthode de financement et elles demandent un taux d'intérêt très supérieur à celui qu'un cultivateur pourrait obtenir à la banque.

M. MCCUTCHEON: Ne pensez-vous pas que probablement un grand nombre de ces hommes, comme l'a suggéré M. Kirk, s'arrangent avec le fournisseur qui leur dit: «vous n'avez pas besoin d'emprunter à la banque, nous pouvons nous occuper de cela pour vous»?

Cependant, je reviens encore au problème de la publicité. Je crois que les cultivateurs s'intéressent d'assez près à l'agriculture, et qu'ils sont au courant de la publicité qui se trouve dans tous nos magazines nationaux. Je reviens sur ce point. Croyez-vous que cette publicité induise en erreur?

M. BENTLEY: Non, je ne pense pas qu'elle induise en erreur. Mais, comme vous l'avez déjà signalé, je crois que les compagnies de machines s'emparent de ce domaine et qu'elles demandent un taux d'intérêt supérieur à celui que les cultivateurs pourraient obtenir d'une autre source, et que le cultivateur ne se rend pas compte au juste de l'intérêt qu'il paie pour ses arrangements financiers.

M. MCCUTCHEON: En ce qui concerne le crédit accordé et non remboursé en 1961, le tableau qui se trouve à la page 6 du mémoire établit le taux d'intérêt estimatif moyen des gouvernements provinciaux à 3.1 p. 100, et celui du Gouvernement fédéral à 4.9 p. 100. Cela semble très bas.

M. KIRK: Voulez-vous parler de crédit à long terme?

M. MCCUTCHEON: Oui.

M. KIRK: En ce qui concerne le chiffre estimé pour les provinces, à l'intérieur de ce programme se trouve le programme du Québec, et son taux est de 2½ p. 100.

M. MCCUTCHEON: Vous avez répondu pour moi. Pensez-vous que l'une des raisons pour lesquelles les gens sont poussés à demander du crédit aux compagnies de machines, aux compagnies d'engrais et aux compagnies de fourrage soit la sévérité excessive de la façon dont la Société du crédit agricole fait l'appréciation de ses risques, et le fait que cette société n'offre pas de crédit aux gens comme tout le monde?

M. KIRK: Évidemment, la Société du crédit agricole s'occupe surtout de crédit à long terme. Cela fait partie de notre tableau. C'est seulement lorsqu'un cultivateur s'engage à obtenir du crédit pour consolider ses dettes, par exemple, qu'il emprunte sur une base à long terme. Je ne pense pas qu'on

puisse en conclure que la Société du crédit agricole soit une alternative courante au crédit offert par les compagnies de machines.

M. McCUTCHEON: Mais c'est vous qui avez proposé les prêts destinés aux améliorations agricoles?

M. KIRK: Oui.

M. McCUTCHEON: Je résume la question. Pensez-vous que la Société ne prête qu'à la «crème» et qu'elle laisse aux autres compagnies le garçon dont le cas est un peu douteux? Pensez-vous que ce point de vue soit valide? Je n'essaie pas d'accuser qui que ce soit, mais nous cherchons une réponse au problème.

M. KIRK: Je ne suis pas très au courant de cela, mais je crois que lorsqu'une compagnie de fourrage, ou une compagnie de produits agricoles ou chimiques, ou une compagnie de machines vous offre du crédit, le taux de crédit fait partie de toute une opération de crédit qui inclut des reprises, et dans le cas d'engrais ou de fourrage, des obligations contractuelles d'autres sortes, ainsi que des titres et également les compagnies qui disent fournir des services. Autrement dit, c'est tout un arrangement complexe entre le cultivateur et la compagnie. Nous ne prétendons pas être opposés à aucun aspect particulier, contre les reprises de machines, par exemple, ou contre le fait d'obtenir des services de la part des compagnies de fourrage lors d'un achat de fourrage. Nous estimons seulement que le cultivateur devrait être placé dans une meilleure position pour estimer le coût total de l'opération, sans avoir à en estimer les détails.

M. McCUTCHEON: Je sais que dans le cas des engrais en particulier, le fait d'échelonner le coût pour arriver à un paiement net de $20 par mois peut résulter en des frais atteignant jusqu'à 20 et 22 p. 100. Cela ne fait aucun doute. Je suppose donc que le prix même comprend des frais de financement.

M. HURD: C'est souvent le cas.

Le coprésident, M. GREENE: Je crois que M. Nasserden a une question à poser. Lorsqu'on aura répondu à cette question, notre conseiller, qui a lu le mémoire attentivement, aura une série de questions à poser; puis nous pourrons revenir au sujet et le traiter de façon ordonnée.

M. NASSERDEN: Les taux d'intérêt, jusqu'à plus de 40 p. 100, qui sont imposés sur le crédit me portent à croire que la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles s'est laissé devancer par la révolution agricole qui a lieu en ce moment. Par exemple, un cultivateur qui avait l'habitude de se servir d'un tracteur à quatre ou cinq sillons, se sert maintenant d'un tracteur à huit ou dix sillons, le prix du tracteur est donc passé de $4,000 à $10,000. La situation est la même pour les procédés d'alimentation automatique, qu'il s'agisse de volaille ou de porcs. Quelqu'un s'intéressant à la question a même eu l'idée d'investir dans de la viande de bœuf à crédit. Ce genre de procédé d'automatisation exige à peu près le même genre de crédit pour se procurer les bâtiments nécessaires.

Je sais quelque chose de la façon dont les compagnies d'outillage ont procédé en particulier et de toutes les tentatives qu'elles ont faites pour être sûres de pouvoir financer les ventes d'instruments qui étaient en demande. Les programmes gouvernementaux ont été dépassés par les besoins de crédit. Je ne blâme personne en disant cela, mais je dis seulement qu'ils ont été dépassés. C'est l'une des choses qui ont contribué à créer la situation dans laquelle nous nous trouvons. Cela indique, il me semble, qu'il y a place, dans la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, pour un élargissement de ce que nous avons aujourd'hui, à cause du changement très rapide qui se produit de nos jours dans tout le domaine de l'investissement dans les machines, l'équipement et les bâtiments. Ce changement s'est produit en particulier dans les

cinq ou six dernières années, à tel point qu'il y a six ans, aucun d'entre nous n'aurait pensé qu'un tel changement aurait été si rapide. C'est par conséquent une bonne chose que nous considérions ce phénomène maintenant pour juger des mesures qui peuvent être prises.

M. BENTLEY: Je suis d'accord avec ce que vient de dire M. Nasserden, à savoir que le coût des machines a augmenté substantiellement dans les dernières années, ce qui demande de la part du cultivateur beaucoup d'opérations de financement. Peut-être le cultivateur a-t-il déjà épuisé sa capacité d'emprunts destinés aux améliorations agricoles, et c'est grâce à la compagnie de machines qu'il obtient des arrangements pour payer ce genre de machines très coûteuses. Je crois que vous avez entièrement raison en présumant que, dans ce domaine, les sommes avancées par les prêts destinés aux améliorations agricoles ont été insuffisantes dans les conditions présentes.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Savez-vous à combien s'élèvent ces prêts?

M. VINCENT: A $7,500. Je crois qu'ils vont être augmentés jusqu'à $15,000.

Le coprésident, M. GREENE: Votre avis est donc qu'en général, le crédit assuré par les gouvernements provinciaux et fédéral ne représente pas un pourcentage aussi élevé du crédit dont ont besoin les cultivateurs, qu'il y a, par exemple, cinq ou dix ans?

M. BENTLEY: Je crois que cela est probablement exact, parce que, comme nous l'avons déjà mentionné, les machines sont beaucoup plus coûteuses de nos jours, et que les limites du programme de prêts destinés aux améliorations agricoles sont normalement trop restreintes, en particulier dans le cas où un cultivateur a déjà eu recours à une partie du crédit offert par les prêts destinés aux améliorations de la ferme.

M. NASSERDEN: D'autre part, à ce propos, on pourrait se demander pourquoi un cultivateur ne va pas emprunter l'argent qui lui manque à la banque plutôt qu'à ces compagnies très coûteuses. Je crois que le cultivateur moyen, s'il va chez le marchand d'instruments agricoles, peut s'asseoir et signer un contrat sur place. S'il va à la banque et qu'il s'agisse de $10,000 ou d'un peu plus, il se peut que le gérant de la banque soit obligé d'écrire au bureau central pour faire approuver le prêt, et ceci produit un délai. En ceci, les banques n'ont peut-être pas réussi à marcher de pair avec le changement qui est en train de se produire. Alors qu'il y a quelques années, lorsqu'elles accordaient à quelqu'un $10,000 de crédit, elles pensaient être à la hauteur de la situation, aujourd'hui nous en sommes arrivés au point où, dans bien des cas, elles doivent penser en termes de deux fois cette somme. C'est ce qui a poussé les cultivateurs à accepter un tarif plus élevé, ou à passer un contrat plus facile, puisque ainsi ils peuvent emporter l'instrument immédiatement chez eux et s'en servir.

Quelqu'un faisait allusion à la publicité. Je ne pense pas que la publicité induise en erreur. Ce qui arrive peut-être est que certaines compagnies disent: «Si vous achetez maintenant, nous vous paierons 6 p. 100 sur votre reprise pendant un certain nombre de mois.» Peut-être quelques personnes s'imaginent-elles que c'est là tout ce qu'elles paient comme intérêt lorsqu'elles commencent à payer. Si elles considèrent ce qu'elles paient en fin de compte, et si elles sont incapables de le payer, alors on leur fait vite comprendre leur erreur.

M. VINCENT: Je vois ici, à la page 6, «Banques (Prêts destinés aux améliorations agricoles): 108.1 millions de dollars.» A mon avis, il est très facile pour un cultivateur d'emprunter à une banque, d'après la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Il m'est difficile de comprendre la différence qui se trouve à la page 7, «Compagnies de machines, 235.0 millions de dollars». Je me demande seulement si ces 235 millions de dollars représentent

la somme du crédit accordé aux cultivateurs ou peut-être celle accordée aussi à des représentants.

M. HURD: Non, seulement aux cultivateurs.

M. VINCENT: Prenons, par exemple, le cas d'un cultivateur qui ne veut pas aller à la banque mais qui conclut un arrangement avec le représentant. Il lui dit: «Je vais acheter cette machine, et vous payer l'automne prochain». Et le représentant doit inscrire cette opération dans ses livres. Le cultivateur ne paie pas d'intérêt, mais il a affaire directement au représentant, et l'automne suivant, il paie $1,500 ou $2,000. C'est peut-être là la raison pour laquelle nous trouvons ici la somme de 235 millions de dollars, puisqu'il y a trop de différence entre les sommes prêtées par les banques et celles prêtées par les compagnies de machines.

M. HURD: Je crois que le genre d'opération de crédit que vous venez de décrire s'inscrit sous le dernier article, intitulé: «Compagnies accordant du crédit pour les achats destinés aux améliorations agricoles». Il s'agirait de sociétés financières ou de sociétés de prêt de diverses sortes. Ce tableau est basé sur un relevé pour lequel les compagnies de machines agricoles ont collaboré avec M. Rust, de la Division économique du ministère. Ce tableau représente les chiffres exacts des sommes accordées et non remboursées en 1961 par les compagnies de machines agricoles.

M. VINCENT: Il s'agit des cultivateurs et non des représentants?

M. HURD: Oui.

M. VINCENT: Dans le commerce de l'engrais, par exemple, les compagnies accordent du crédit aux représentants, et les représentants à leur tour l'accordent aux fermiers. Mais ce sont les représentants qui obtiennent le crédit des compagnies. Je me demandais si ce montant représentait le crédit accordé par les compagnies aux cultivateurs ou aux représentants.

M. HURD: La note ajoutée au tableau sur l'exemplaire original indique que le crédit est accordé dans certains cas jusque pendant une période de trois ans; mais il n'est pas précisé qu'il s'agit d'un arrangement. En fait, c'est du crédit accordé aux cultivateurs par les compagnies de machines.

M. ORLIKOW: Je me demande si la délégation possède des renseignements sur le fait qu'on exerce beaucoup de pression sur les cultivateurs pour les pousser à acheter. Je pense à ce que nous avons en ville, lorsqu'on vend des fenêtres en aluminium et ce genre d'objets. Peut-être la femme du cultivateur reçoit-elle un baratin délivré à toute allure, elle signe alors un contrat et plus tard elle et son mari décident qu'ils ne veulent pas acheter, ou que les prix sont trop élevés. Peut-être que le mari, à son retour à la maison, ne veut pas acheter, mais le contrat a été signé. Le gouvernement britannique a maintenant adopté une loi imposant une période de réflexion de 72 heures, et l'association des consommateurs a recommandé une pareille mesure. Pourriez-vous me dire s'il s'agit là d'une pratique courante?

M. KIRK: En fait, nous ne possédons aucune documentation concrète à ce sujet. Nous croyons que cela se fait. Les journaux en parlent. Je dois avouer que nous n'avons guère obtenu de renseignements là-dessus.

M. BENTLEY: Je ne pense pas qu'on doive accuser les compagnies de machines de se livrer à des méthodes de vente à forte pression. Remarquez que je suis cultivateur et il est vrai, bien sûr, que de temps en temps la plupart des compagnies de machines viennent me voir et essaient de me vendre de nouvelles machines. Si je désire quelque chose, leurs représentants sont prêts à parler affaires avec moi. Si cela ne m'intéresse pas, je le leur dis. Je ne pense pas qu'il y ait de pression particulièrement forte. Si un fermier a besoin d'une moissonneuse-batteuse ou d'un tracteur ou d'une faucheuse, ou d'autre chose,

il en a vraiment besoin et cela est très important pour lui, et il ne va pas l'acheter à moins d'en avoir besoin. Notre but ici est de mettre du crédit à sa disposition à un tarif aussi raisonnable que possible, et de le mettre au courant de ce qu'il lui faut faire pour obtenir ce genre d'arrangement. Cela est très important.

M. ORLIKOW: Et que diriez-vous des autres objets qui se vendent à travers le pays, en dehors des machines agricoles? On discute beaucoup de la vente à forte pression. Si un cultivateur veut acheter des machines coûteuses, il va se renseigner dans plusieurs magasins. La plupart de nous ne le faisons pas autant que nous devrions le faire, mais je pense surtout à quelques-uns des objets superflus qui se sont vendus à travers le pays, tels que les encyclopédies, et ainsi de suite, et qui coûtent beaucoup d'argent lorsque l'acheteur a fini de les payer.

Le coprésident, M. GREENE: Les ustensiles de cuisine.

M. BENTLEY: Nos femmes sont peut-être de plus grandes victimes que les cultivateurs dont vous parlez.

M. BELL: Pensez-vous que l'on accorde assez d'avantages aux gens qui paient comptant les machines ou autres articles coûteux qu'ils achètent?

M. BENTLEY: Le seul renseignement personnel que je puisse vous donner est que j'ai payé comptant le dernier tracteur que j'ai acheté et que j'ai obtenu un rabais de $800 sur le prix de catalogue. Je crois que l'on doit obtenir des avantages en payant comptant, à condition que l'acheteur soit prêt à marchander. Je crois que les cultivateurs doivent se rendre compte qu'il leur faut opérer en hommes d'affaires et faire la meilleure affaire possible. On peut obtenir des rabais en payant comptant; cela se fait tout le temps.

M. NASSERDEN: Je crois que l'on devrait faire une distinction entre ce que vous appelez machines agricoles et instruments accessoires ou autre objets, comme ceux que les citadins risquent d'utiliser tout autant que les cultivateurs. Il est possible d'obtenir un rabais sur des machines agricoles, mais il est très difficile d'en obtenir un lorsqu'on se rend aux magasins *Eaton's* ou *Hudsons's Bay* et qu'on essaie d'obtenir un rabais sur des instruments parce que l'on paie comptant. Cela ne se fait tout simplement pas.

M. BENTLEY: Je crois que vous avez raison.

M. NASSERDEN: Dans l'Ouest du Canada les compagnies de vente de machines agricoles se livrent à la pire des concurrences. Si vous pouvez payer comptant, vous pouvez être sûr de faire une affaire, ou alors c'est quelqu'un d'autre qui va faire une affaire.

M. URIE: Monsieur Bentley, si j'ai bien compris votre mémoire et si vous me permettez d'en parler pendant quelques instants, vous avez fait trois recommandations. Vous dites qu'il devrait y avoir un ministère spécial du gouvernement responsable de ces opérations; deuxièmement, il devrait y avoir une forme modèle d'opération à laquelle on devrait pouvoir se référer, et, troisièmement, tous les détaillants devraient fournir un carnet de tarifs. Vous avez expliqué les deux premières recommandations, mais voudriez-vous expliquer le but du carnet de tarifs que vous avez suggéré, et nous dire quel en serait le contenu?

M. HURD: Je passerai cette question à M. Kirk.

M. KIRK: Un des problèmes qui s'est posé généralement à propos de cette loi sur la divulgation des frais de financement, est celui de la multiplicité des formes de crédit disponibles, du nombre de gens travaillant pour les compagnies qui accordent du crédit, et la difficulté de connaître le simple tarif d'intérêt annuel à payer pour une forme particulière de crédit. Notre idée est

que des mesures administratives adéquates doivent être prises selon des principes assez vastes, pour s'assurer que cet intérêt annuel soit calculable. C'est pourquoi l'une de nos propositions consistait à établir un carnet de crédit assez complet, traitant des diverses sortes de crédit, crédit par acceptation renouvelable, crédit remboursable à tempérament, etc. En effet, tout d'abord il faut établir approximativement le taux d'intérêt à payer pour une affaire particulière. Sénateur Croll, je me rappelle qu'à la première séance que nous avons tenue, on a présenté un mémoire très important qui prouvait mathématiquement qu'on ne pouvait jamais arriver à calculer un taux d'intérêt, mais seulement une approximation.

M. URIE: Avez-vous pensé à une formule précise?

M. KIRK: Non, nous ne croyons pas qu'une seule formule puisse satisfaire à tous les contrats.

M. URIE: Pensez-vous qu'un carnet de tarifs puisse établir cela? C'est là une des grosses difficultés que nous avons avec les sociétés financières. Il est impossible de préparer un carnet complet qui traite de ce sujet dans son intégrité.

M. HURD: La Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier pense que cela est possible.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous voulez parler de la Commission Porter?

M. HURD: C'est cela.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Non seulement la Commission pense que cela est possible, mais son rapport indique que la *Coronation Finance* est en train de le faire.

M. HURD: Nous pensons que cela est possible et que c'est en train de se faire.

Le coprésident, M. GREENE: Mais vous-mêmes, vous ne recommandez aucune forme en particulier?

M. HURD: Nous n'avons pas étudié les détails, mais nous pensons que c'est une entreprise possible et faisable.

M. KIRK: Dans un mémoire qui vous a été adressé antérieurement, il a été dit que si un arrangement de crédit était tellement complexe qu'en faisant des achats de temps en temps et en faisant ajouter ceux-ci à l'arrangement en question, celui-ci devenait si compliqué qu'on ne puisse dire combien on payait d'intérêt, alors ce genre de crédit ne valait pas grand-chose.

M. URIE: Que dites-vous de la proposition suivante, qui provient d'un livret émis par l'une des sociétés financières? Elle explique aux employés pourquoi il n'est pas désirable de fournir les taux d'intérêt en plus de la somme évaluée en dollars et sous.

> Lorsqu'un grand magasin effectue une vente à tempérament comprenant un solde non payé de $30 payable au taux de $10 par mois, le taux d'intérêt simple devrait être de 40 p. 100 par an pour obtenir une valeur nominale de $2, c'est-à-dire probablement moins qu'il n'en coûte au magasin pour faire cette opération. D'autre part, une hypothèque de $10,000 sur une maison à un intérêt de seulement 5.75 p. 100 par an fournirait près de $9,000 d'intérêt sur une période de 25 ans. Exprimées en pourcentages, ces différences ne sont pas visibles; exprimées en dollars, elles sont absolument claires.

Que pensez-vous d'une telle situation, où il est très courant que les grands magasins, tout en ayant des soldes bas, aient des taux d'intérêt élevés?

M. KIRK: Oui, mais c'est pourquoi l'intérêt à payer devrait être exprimé des deux façons. Nous ne prétendons pas que si vous établissez un emprunt

bas, cela n'entraînera pas de frais. Mais si un consommateur s'engage, année après année, dans cinq ou dix de ces opérations, en payant 40 p. 100 sur les unes et 30 p. 100 sur les autres, au bout d'un certain temps, il peut en résulter des frais très importants dont, sous le régime actuel, le consommateur a tendance à ne pas être conscient. Je comprends qu'un magasin préfère peut-être ne pas mettre sur papier ce coût de 40 p. 100, mais si les frais s'élèvent en fait à 40 p. 100, alors c'est le magasin qui a la responsabilité d'expliquer au consommateur que ses frais sont légitimes et de l'en convaincre.

M. URIE: Je suis d'accord avec vous. Votre organisation a-t-elle reçu des plaintes sur un fait qui a apparemment inquiété certains législateurs, à savoir que quelquefois le papier qui est placé devant un individu lorsque celui-ci achète un objet selon un plan de vente à tempérament, ou selon un contrat de vente conditionnelle, n'indique pas que ce papier va être vendu et pris à l'escompte par une société financière? On ne lui indique pas clairement qu'il n'aura plus affaire au marchand du coin, mais à une grande société financière impersonnelle. Je dois dire qu'il y a en ce moment devant la Chambre des communes certains bills où il est proposé que ce contrat devrait porter au recto, l'indication, gravée en relief, du fait que celui-ci va être vendu ou transféré.

M. KIRK: Je crois que nous devrions apporter une réponse générale à cela, ce qui nous ramène à la question de la période de réflexion. Nous n'avons pas étudié toutes ces questions aussi complètement que nous aurions voulu le faire. La raison en est, et je veux être franc, qu'en tant qu'organisation, nous avons beaucoup de soucis, et nos membres, avec leurs nombreuses préoccupations, n'ont simplement pas eu le temps d'étudier suffisamment ces questions pour arriver à une politique d'ensemble, ni celui d'obtenir des témoignages sur ces points. Nous voudrions avoir le temps de le faire, nous ne l'avons pas.

En même temps, nous n'avons pas atteint le point où nous pourrions dire que nous allons recommander ceci ou cela. Peut-être que 80 p. 100 de nos membres approuveraient la solution, mais nous n'aimons pas faire des recommandations qui n'ont pas été présentées à la Fédération. Alors que notre souci principal est de protéger les consommateurs et d'assurer que ces problèmes de crédit soient suffisamment étudiés, nous n'avons pas, et nous n'avons pas essayé de prétendre le contraire, de politique précise ou même de renseignements sur toutes ces questions. Nous reconnaissons certainement, au nombre de bills privés qui ont été présentés devant la Chambre des communes et le Sénat, nous reconnaissons que ces problèmes existent, y compris celui où des gens croient qu'ils continuent en quelque sorte à être responsables envers leur vendeur, et où ils lient ce sentiment de responsabilité au fait qu'ils lui doivent de l'argent, pour ensuite découvrir qu'ils n'ont plus aucune protection, et que le contrat a été vendu. Nous n'avons pas de politique précise à cet égard. Ce que nous pouvons dire est que notre organisation pense certainement que, là où des méthodes de profit inappropriées, dangereuses ou abusives sont employées, une bonne explication s'impose.

Le coprésident, M. GREENE: Puis-je conclure de votre manque d'intérêt qu'un cultivateur qui est un homme d'affaires rude et un individualiste, est moins susceptible de se laisser manœuvrer par un trafiqueur de fenêtres en aluminium, ou autres personnages semblables, qu'un banlieusard moins averti? Vous feriez peut-être mieux de ne pas répondre à cela.

M. URIE: Il y a quelques instants, M. Greene vous a posé une question qui, il me semble, demande quelque élucidation. D'abord, vous avez parlé de ces taux d'intérêt excessifs, et vous avez expliqué leur excès par rapport à ce qu'ils coûtent à l'emprunteur. Pensez-vous qu'il y ait excès en termes de profit pour les institutions de prêt? Avez-vous des renseignements ou des idées à nous communiquer là-dessus?

M. KIRK: Encore une fois, nous revenons au seul témoignage que nous ayons, c'est-à-dire le rapport de la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier. Ce rapport indique que la capitalisation des sociétés de prêt est élevée par rapport à celle des autres intitutions financières, et nous pensons que cela reflète le fait que les prix que ces sociétés imposent pour leurs services ont tendance à être très forts. Cependant, le profit qu'on tire d'une opération n'est pas le seul critère permettant de juger si les taux d'intérêt sont excessifs. Vous savez que l'on peut avoir un tarif de profit bas et des services très coûteux et de pure perte, en ce qui concerne le consommateur.

M. URIE: A propos de cette question, et aussi de celle que M. Greene vous a posée il y a un moment, je vous renverrai à un extrait du rapport de la Commission royale qui traite de la suppression du plafond des taux d'intérêt. J'aimerais entendre vos commentaires, pour l'avantage des membres du Comité.

le coprésident, le sénateur CROLL: A quelle page?

M. URIE: Je lis à la page 414 ce qui dit la Commission:

> Le plafond de 6 p. 100 du taux d'intérêt bancaire est une source de rigidité indésirable dans le système financier et il embrasse et fausse les mécanismes des marchés. Il affecte aussi de façon arbitraire la position concurrentielle des institutions et leur capacité de bien servir la collectivité, ce qu'on ne prévoyait pas lorsque ce plafond fut d'abord introduit puis modifié par le législateur. Nous recommandons son abolition quoi qu'on puisse décider concernant le reste de la législatiton. Ce plafond est paralysant pour les banques, car il les empêche souvent de consentir des prêts sur lesquels il faut demander un taux plus élevé pour couvrir les risques et les frais d'administration. Cela fait évidemment du tort aux banques; mais ce qui est plus grave c'est que ce plafond nuit à certains emprunteurs, les petites entreprises par exemple, qui sont obligées pour trouver des fonds de se tourner vers d'autres prêteurs qui exigent des taux bien supérieurs à ceux que les banques demanderaient si elles étaient libres à ce sujet. Comme nous l'avons déjà signalé, c'est seulement sur le marché des prêts à tempérament aux particuliers que les banques ont pu faire concurrence (et elles ont sensiblement amélioré les conditions de ce marché et fait baisser le coût moyen des prêts), parce que les autorités ont autorisé une pratique que certains pourraient considérer comme allant à l'encontre de l'esprit de la loi. Ceci toutefois n'est pas un argument pour obliger les banques à sortir de ce champ d'activité, mais plutôt pour amender une loi désuète.

Quels sont vos commentaires sur la possibilité d'abaisser les taux d'intérêt dans tout le domaine du crédit au consommateur, en supprimant le plafond des taux d'intérêt?

M. KIRK: Je ne sais que penser de cet argument. Je ne sais pas au juste quels seraient les effets d'une telle mesure. C'est l'opinion de la Commission. Notre position devant cette Commission a été que le plafond de 6 p. 100 devrait être maintenu, et nous pensons également qu'il devrait exister une politique monétaire d'ensemble qui tendrait à abaisser les taux d'intérêt dans le pays. Il est vrai que si, à cause d'une certaine politique monétaire et pour d'autres raisons, le taux d'intérêt d'une économie est élevé, et que l'un des secteurs de cette économie soit à un certain niveau, tout cela a des conséquences sur la capacité concurrentielle de chaque institution.

Mon second point est que je ne suis pas du tout sûr que nos membres —remarquez que nous n'avons même pas eu l'occasion de discuter en détail

cette question devant notre Conseil du rapport de la Commission royale—je ne suis pas du tout sûr que nos membres seraient prêts à considérer les banques comme des institutions financières semblables aux autres institutions de prêt et concurrençant celles-ci de la même manière dans tout le domaine du crédit. Je crois qu'ils seraient d'avis qu'il y a place pour un régime bancaire possédant un niveau de taux d'intérêt de base, et dont les affaires consisteraient à prêter de l'argent tout comme le font les banques, et au taux d'intérêt auquel elles le prêtent maintenant.

M. URIE: Sans rejeter cette conclusion, je me demande s'il n'est pas possible que cette politique de plafond de l'intérêt pousse les banques à refuser des prêts à des clients qui offrent de plus grands risques, les forçant ainsi à tomber dans les bras des autres?

M. KIRK: Cela est possible, mais ouvrir le domaine du crédit et permettre aux banques d'exiger des taux d'intérêt plus élevés n'est pas la seule solution possible. Une autre direction à prendre consiste à améliorer en partie la situation, comme nous espérons le faire, grâce à la divulgation des frais de financement, de sorte que les emprunteurs soient mieux éduqués et qu'un moins grand nombre de gens soient forçés à avoir recours à ces autres institutions.

Une autre solution consisterait à obtenir de nouvelles institutions qui donneraient du crédit sur une base plus satisfaisante que les alternatives offertes à l'heure actuelle par le régime bancaire.

M. URIE: Envisagez-vous que celles-ci soient dirigées par le gouvernement, ou pensez-vous à des insititutions privées?

M. KIRK: A nouveau, c'est là un domaine au sujet duquel notre organisation s'inquiète, celui de nouvelles institutions offrant des services améliorés, dans le domaine du crédit et du crédit à court et à moyen terme.

M. MCCUTCHEON: Le taux d'intérêt exigé sur les prêts destinés aux améliorations agricoles est de 5 p. 100. J'ai entendu dire que le gouvernement exige tellement de formulaires et tellement de paperasse que les banques ne recherchent pas ce genre d'affaires. Avez-vous entendu parler de ce sujet? On a dit que si le taux d'intérêt était plus élevé, on aurait davantage recours aux dispositions de cette loi.

M. KIRK: Je serais surpris qu'une partie de ces 365 millions de dollars de crédit accordé par les banques ne se soit pas trouvé parmi les sommes accordées pour les améliorations agricoles, si le taux d'intérêt des prêts destinés aux améliorations agricoles avait été plus élevé. Je suis sûr que les banques préféreraient prêter à 6 p. 100, plutôt qu'à 5 p. 100.

M. MCCUTCHEON: Et ceci, à votre avis, a pour effet indirect de diriger ces gens vers d'autres formes d'emprunt, non pas directement, mais indirectement?

M. KIRK: Dans le cas des prêts destinés aux améliorations agricoles, cela n'est peut-être pas exact. Plus que de tout autre facteur, cela peut dépendre de l'échelonnement des prêts accordés par les banques. L'effet serait plus sensible ici qu'entre les banques et d'autres institutions.

M. MCCUTCHEON: Je ne suis pas sûr de comprendre ce que vous dites. Impliquez-vous que lorsqu'un cultivateur va dans une banque pour y emprunter $5,000 d'après la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, le gérant de la banque lui dit: «Vous devez remplir 27 exemplaires du Gouvernement. Je vais vous prêter l'argent à 7 p. 100 comme simple emprunt ordinaire à la banque.» Est-ce bien là ce que vous dites?

M. KIRK: Pas à 7 p. 100. La loi les empêche de le faire, à ce que je comprends.

M. McCUTCHEON: Alors, comment expliquez-vous que la Banque du Commerce et d'autres banques qui accordent du crédit au consommateur imposent un taux d'intérêt qui finit pas s'élever à 10.9 p. 100? Voudriez-vous nous donner des précisions là-dessus?

M. KIRK: A ma connaissance, la seule façon dont les banques le justifient (et c'est ce que disent les réclames que je vois dans l'autobus en allant au travail) est en expliquant que ce taux comprend 3 p. 100 de frais de service, plus l'intérêt à 6 p. 100 plus des frais d'assurance. Je crois que l'assurance-vie joue sur les emprunts. C'est là ce que disent leurs réclames, et je ne doute pas que les frais de service, plus le prix que font payer les banques pour que joue l'assurance-vie, plus le taux d'intérêt de 6 p. 100, s'élèvent à 10.9 p. 100.

M. CLANCY: Je suis d'avis que les détails sur les frais de service, le taux d'intérêt et la prime d'assurance-vie devraient être imprimés en caractères gras. L'assurance à laquelle je pense est l'assurance prise sur la vie de l'emprunteur, de sorte que dans le cas où celui-ci meurt, le contrat est rempli. Cela devrait être prévu dans tous les contrats. Je sais par expérience que si vous regardiez les frais de service imposés sur votre propre compte en banque, vous iriez vite voir le gérant de la banque et vous regimberiez un peu. Je crois qu'en général c'est une bonne idée, mais proposez-vous un taux d'intérêt fixe? Autrement dit, proposez-vous qu'il ne devrait exister qu'un seul taux d'intérêt établi par la loi, pour tout le Canada, en sorte qu'un prêteur ne pourrait imposer qu'un intérêt limité?

M. KIRK: Nous demandez-vous si c'est ce que nous proposons?

M. CLANCY: Oui.

M. KIRK: Nous proposons ce qui a été prévu dans le passé par la Loi sur les petits prêts concernant ces institutions. Nous n'avons pas recommandé de réglementation du niveau des taux d'intérêt en ce qui concerne les accords de ventes conditionnelles.

M. CLANCY: Vous proposez que chaque contrat porte, imprimé non en petits caractères, mais en caractères gras, des indications sur les frais de service, sur l'intérêt annuel, ainsi que sur tous les autres frais compris dans le contrat?

M. KIRK: Nous proposons un peu plus que cela. Nous proposons que tous ces frais soient traduits en un simple taux d'intérêts annuel et que cela s'applique à tous les termes du contrat, et que ces deux chiffres soient indiqués dans le contrat. Je tiens à souligner cela, parce que c'est une proposition valable. Il devrait y avoir un formulaire modèle utilisé par toutes les sociétés financières, qui soit facilement identifiable, de sorte qu'au bout d'un certain temps, tout cultivateur, chaque fois qu'il procède à des arrangements financiers, reçoive ce même formulaire et le reconnaisse. Ce formulaire serait tel qu'il serait familier aux cultivateurs. Non seulement ces renseignements seraient-ils indiqués au même endroit dans le contrat, mais ils se trouveraient sur un formulaire modèle reconnaissable par tous les cultivateurs.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Pour renseigner le Comité, puis-je dire que la province de l'Alberta emploie un tel formulaire à présent, et qu'elle le fait depuis environ deux ans.

M. URIE: Il faut les indiquer en caractères à dix points.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Le contrat est un appendice à la loi. Le contrat indiquerait le montant total de l'emprunt et des frais d'intérêt, ainsi que des frais de service. Cela s'accorde parfaitement avec les propositions de M. Kirk, mais s'applique sur une base plus étroite.

M. CLANCY: Il faut se rappeler qu'à présent tout vendeur reçoit $40 chaque fois qu'il rédige un contrat. Cela aussi devrait être inclus, pour qu'on

sache ce que cela coûte. Après tout, tout vendeur d'autos qui vend une automobile doit recevoir ses $40.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Les $40 représentent sa commission. Que reçoit-il? Deux pour cent de la valeur nominale du contrat? Si celle-ci est de $4,000, en fait il gagne davantage sur le financement que sur la vente.

Ce que vous dites, monsieur Clancy, sera confirmé par les témoignages. Nous ne les avons pas encore entendus, mais ils prouveront qu'un vendeur d'automobiles gagne davantage sur le financement que sur la vente.

M. CLANCY: Cela est très possible.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous avez dit que c'était non seulement possible, mais vous connaissez vos propres chiffres. Je suppose que vous êtes familier avec ce genre d'affaires.

M. CLANCY: C'est exact.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Cela sera prouvé plus tard dans les témoignages, mais j'ignorais que vous étiez tellement au courant de la situation.

M. CLANCY: J'achète des autos.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Je croyais que vous en vendiez.

Le coprésident, M. GREENE: Nous n'avons pas eu tellement de vendeurs d'autos qui se sont portés volontaires devant ce Comité. Il faudra peut-être en assigner comme témoins.

M. MCCUTCHEON: Je ne crois pas qu'on puisse dire que ce sont les vendeurs d'autos qui profitent de la situation dans le pays à ce sujet. Je suis moi-même vendeur d'autos à temps partiel.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Les véhicules automobiles jouent un rôle important dans notre économie.

M. NASSERDEN: Avant de laisser ce sujet, on a suggéré plus d'une fois que les sociétés qui accordent du crédit au consommateur courent de gros risques. Je ne crois pas qu'il en soit ainsi parce qu'aujourd'hui les gens qui vont acheter à ces compagnies touchent un salaire, aussi les risques ne sont-ils pas aussi grands qu'on le dit. Il se peut qu'il y en ait eu lorsque ces compagnies ont débuté il y a quelques années, mais aujourd'hui tout le monde touche un salaire. Dans des villes telles que Montréal, Ottawa, Toronto ou Saskatoon, vous vous rendez dans l'une de ces sociétés, on prend votre feuille de salaire et on y jette un coup d'œil. Cela me conduit à demander aux membres de la Fédération s'ils sont au courant de la Loi garantissant des emprunts pour réfection de maisons, adoptée par le gouvernement fédéral. Ces prêts s'élèvent jusqu'à $4,000 par an pour réfection de maisons. Peut-être pourrait-on élargir cette loi pour qu'elle puisse s'appliquer non seulement à la réfection de maisons, mais aussi à l'amélioration des instruments, du mobilier et choses semblables. Cela se situerait un peu sur le même plan que la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

M. KIRK: Je disais l'autre jour que ce serait une bonne chose d'avoir exactement cela. C'est sans doute une proposition raisonnable, mais nous ne l'avons pas encore étudiée.

M. NASSERDEN: Je crois que cela pourrait être une loi utile, si on pouvait l'élargir dans ce sens. Aujourd'hui les gens vont dans les sociétés à crédit par acceptation renouvelable. Ils achètent un instrument aujourd'hui, un autre le mois suivant et encore un autre dans six mois. S'il existait une loi établissant un taux d'intérêt fixe, et la feuille de salaire était là pour garantir le prêt, l'opération présenterait très peu de risques. Il n'y aurait pas plus de risques qu'avec la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

Le coprésident, le sénateur CROLL: J'ai ici un rapport, dont un exemplaire vous a été envoyé, Monsieur Nasserden, mais bien sûr vous, vous n'emportez

pas vos dossiers avec vous. Il s'agit d'un rapport du gouvernement. M. MacGregor expose la pratique de la Loi sur les petits prêts. Il en est fait mention ici et je crois que nous devrons en discuter à la lumière de ces chiffres. On y lit:

Loi sur les petits prêts, le 31 décembre 1962:
Un ou deux mois: total, 9.7 en 1960; 9.8 en 1961, 10.2 en 1962.
De deux à trois mois: 3.7 en 1960; 3.7 en 1961; 4 p. 100 en 1962.
De trois à quatre mois: 1.9 en 1960; 1.9 en 1961; 2.1 en 1962.
De quatre à six mois: 1.9 en 1960; 1.9 en 1961; 2 p. 100 en 1962.
Plus de six mois: 3.5 p. 100 en 1960; 4 p. 100 en 1961; 4.1 en 1962.
Tel est le bilan. Est-il élevé ou non?

M. NASSERDEN: Cela me semble indiquer que nous avons tort de supposer que ce genre d'opérations présente de grands risques. Lorsqu'on considère le taux d'intérêt élevé que paient ces gens, cela a contribué à causer les retards de paiement qui se sont produits dans certains de ces cas. S'il existait un taux d'intérêt raisonnable, cela ne se produirait peut-être pas. Dans le cas de certains taux d'intérêt, si le paiement s'étale sur trois ans, vous finissez par payer presque le double, et vous avez bien de la chance si vous arrivez à le payer.

Le coprésident, M. GREENE: J'aimerais clarifier un point qu'a mentionné M. Nasserden à propos du crédit au consommateur, en dehors de toute référence aux opérations agricoles. Vous n'êtes pas prêts actuellement à recommander au gouvernement l'adoption de lois spéciales qui accorderaient aux cultivateurs du crédit selon ces termes?

M. KIRK: Des lois offrant du crédit aux cultivateurs, plutôt que des lois rendant obligatoire la divulgation des frais de financement? Non, nous n'avons pas recommandé l'amélioration des facilités de crédit dans ce domaine.

Le coprésident, M. GREENE: Autrement dit, vous ne pouvez pas dire pourquoi les cultivateurs, à l'heure actuelle, devraient être favorisés par rapport aux autres consommateurs, ou faire l'objet d'une loi spéciale leur offrant du crédit, à l'exception des plans déjà établis par la Commission du prêt agricole et la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, en ce qui concerne des opérations précises?

M. NASSERDEN: Je ne suggérais certainement pas que le cultivateur devrait être favorisé dans le domaine du crédit. La Loi garantissant des emprunts pour réfections de maisons s'adresse à tous les consommateurs du pays, à la ville aussi bien qu'à la campagne. C'est pourquoi je l'ai mentionnée. Cette loi traite du vaste domaine du crédit au consommateur et n'a absolument rien à voir avec la situation agricole.

M. KIRK: Tout d'abord, le fait que nous étudions la question agricole, n'implique pas que nous ne soutenons pas tout ce qui est étranger à cette question. Si cela a été suggéré d'une façon ou d'une autre, j'aimerais le réfuter une fois pour toutes.

Lorsqu'il veut avoir recours à la Loi garantissant des emprunts pour réfections de maisons pour améliorer les bâtiments d'une ferme, l'emprunteur se trouve entraîné dans des hypothèques, ce qui immobilise ses biens à un point que ne connaît pas le citadin. Il lui est plus difficile d'y avoir recours. De même, il est plus difficile à un cultivateur d'avoir recours aux facilités de la Société centrale d'hypothèques et de logement, et cela nous inquiète depuis quelque temps. J'aimerais seulement faire une remarque sur cette proposition. Je parle toujours de la Loi garantissant des emprunts pour réfections de maisons, et de son extension. Je suis toujours frappé par la gravité de la situation dans laquelle s'embarquent les jeunes gens qui débutent avec des

dépenses très élevées, lorsqu'ils essaient de s'établir en investissant immédiatement, ce qu'ils doivent rembourser sur leurs salaires pendant longtemps. Si l'on pouvait trouver le moyen de faciliter le processus en le rendant moins cher et mieux organisé, cela serait très utile aux deux parties.

M. URIE: J'aimerais pour un instant retourner à cette question du taux d'intérêt maximum. A ce qu'il me semble, vous n'êtes pas en faveur d'un taux entièrement libre. Êtes-vous en faveur d'élever le taux maximum, ou croyez-vous, comme moi, qu'il est très vraisemblable que l'industrie soit entraînée vers ce niveau, alors que si l'on avait un marché libre, cela pourrait avoir un effet déprimant.

M. KIRK: Tout ce que je puis dire est que dans notre recommandation à la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier (cette recommandation a maintenant fait l'objet d'un rapport), nous avons proposé que le taux de 6 p. 100 soit maintenu, et nous avons donné les raisons que je vous ai dites. Notre organisation, depuis que le rapport a été publié, n'a pas eu l'occasion d'étudier la validité de l'argument présenté par la Commission sur le régime bancaire et financier.

M. URIE: Existe-t-il des coopératives de crédit pour les cultivateurs?

M. KIRK: Oh oui!

M. URIE: Je remarque ici un faible pourcentage dans les chiffres, celui des emprunts faits aux coopératives de crédit qui montent à 8 p. 100. Votre organisation prend-elle des mesures actives pour organiser ces coopératives de crédits? Vous avez recommandé que celles-ci se multiplient.

M. KIRK: Nous avons dans notre organisation des membres qui s'intéressent profondément au développement des coopératives de crédit, mais cela se fait en coopération avec la Fédération canadienne de l'agriculture. Le chiffre peu élevé des emprunts aux coopératives de crédit dans le domaine du crédit à la ferme reflète, il me semble, le fait que dans de nombreuses régions le crédit agricole ne fait pas partie des activités traditionnelles des coopératives de crédit. Dans les coopératives de crédit, on est en train de repenser et d'étudier sérieusement l'adoption d'un programme qui encouragerait éventuellement une participation accrue au domaine traditionnel du crédit à moyen terme.

M. MCCUTCHEON: Ne pensez-vous pas que l'une des entraves à ce genre d'action est l'insuffisance de l'argent dont disposent les coopératives de crédit?

M. KIRK: Cela a été l'une des entraves, certainement, sans toutefois constituer le seul facteur en jeu. Les traditions des coopératives de crédit semblent varier d'une province à l'autre. Ainsi, c'est le prêt à la Saskatchewan, alors qu'au Québec, je crois que c'est l'épargne.

Je ne suis pas très au courant de ce sujet; mais tous ces facteurs jouent.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous êtes mieux renseigné que quelques-uns d'entre nous, aussi continuez à parler, s'il vous plaît.

M. URIE: A la page 12, vous discutez de la Loi sur les petits prêts, et vous soutenez les principes et l'orientation de cette loi. Cependant, vous vous opposez au manque de sagesse révélée dans la disposition d'un demi pour cent imposée sur les sommes comprises entre $1,000 et $1,500. Puis vous expliquez votre point de vue dans la phrase suivante. Je dois avouer que je n'ai pas suivi votre explication.

M. KIRK: Ce que nous essayons de dire est que, d'après la Loi sur les petits prêts, disons ceux s'élevant à $1,400 ou $1,500, le taux d'intérêt maximum n'est pas d'un demi p. 100 sur cet emprunt, mais il est d'un demi p. 100, tant que l'emprunt n'est pas remboursé, sur les sommes comprises entre $1,000 et $1,500 et que, pendant le premier mois de cet emprunt, le taux d'intérêt imposé sur les $1,500 est d'environ 12 p. 100; puis il s'élève par petites sommes, c'est

bien connu, mais lorsque la somme à rembourser n'est plus que de $300, le taux d'intérêt a atteint 24 p. 100. Si bien qu'il n'y a pas vraiment d'emprunt effectué au taux d'un demi p. 100.

M. URIE: Mais nous avons devant nous l'évidence que le volume des emprunts entre $1,000 et $1,500 est relativement petit par rapport aux autres, étant donné que le taux d'intérêt est bas dans ce domaine. Avez-vous des renseignements indiquant que vos membres ont des difficultés à emprunter à des institutions de petits prêts dans ce domaine?

M. KIRK: Dans toutes les circonstances où l'emprunteur pourrait être persuadé d'arranger ses finances de façon à pouvoir emprunter de façon légèrement différente, peut-être un peu maintenant et encore un peu plus tard, de façon que la société financière préfère de beaucoup de nas prêter ce même argent à un taux d'intérêt plus élevé, en échelonnant les emprunts, par exemple. Nous n'avons pas été très surpris d'apprendre que les emprunteurs essayaient de s'arranger ainsi. Nous croyons que les possibilités d'agir ainsi seraient réduites si l'on élevait le plafond à partir duquel le taux d'un demi p. 100 est imposé. Maintenant il suffit de dépasser d'un dollar la somme de $1,500.

M. URIE: Proposez-vous que le prêt maximum soit arrangé aux environs de $1,500, et que le taux d'un demi p. 100 continue d'être imposé à partir de $1,000?

M. KIRK: A la page 13, nous avons signalé que le tarif d'un demi p. 100 a été appliqué au niveau de $3,000, alors que le taux d'intérêt initial sur le premier paiement mensuel d'un emprunt de $4,000 serait au tarif de 9 p. 100 par ans, et augmenterait continuellement par la suite.

M. MCCUTCHEON: Il serait beaucoup plus profitable pour la société de prêter, plutôt qu'une seule somme de $1,500, trois fois $500.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Cela est exact.

M. KIRK: La seule raison pour laquelle cela est compliqué, est que nous recommandons d'interdire la division d'un emprunt en plusieurs sommes. Je disais que, pour éviter ce problème, il ne suffirait pas de faire quatre emprunts au lieu d'un.

M. URIE: A quel niveau pensez-vous que l'emprunt maximum devrait se situer, M. Kirk?

M. KIRK: Tout d'abord, nous ne nous chicanerons pas sur la somme minimum de $5,000 pour la répartition du taux d'intérêt; à juger impartialement, il nous semble qu'on pourrait très bien prendre les sommes situées au delà de $2,000 pour y appliquer le tarif d'un demi p. 100.

M. URIE: Entre $2,000 et $5,000?

M. KIRK: Oui.

M. URIE: Maintenant, nous avons reçu un témoignage disant que l'une des raisons du coût élevé ou des taux d'intérêt élevés imposés par les sociétés de prêt et par les sociétés de financement des ventes au consommateur, est que ces sociétés disposent de fonds limités; et l'on a suggéré que s'il était permis à ces sociétés d'accepter des dépôts, cela aurait l'effet de faire descendre les taux d'intérêt. Avez-vous des commentaires à faire sur cette suggestion?

M. KIRK: Non.

Le coprésident, le sénateur CROLL: A propos, vous avez parlé de $5,000. M. MacGregor ne partageait pas votre opinion. Il trouvait que $5,000 était une somme trop basse. Il pensait que cela revenait à retirer ces sommes du financement mis à la disposition des consommateurs pour les transplanter dans un domaine intermédiaire. Il était intransigeant sur ce point. Cet argument vous semble-t-il bien fondé?

M. KIRK: Je ne pense que nous ayions considéré cette somme en pensant au domaine dans lequel nous entrions. Nous y avons pensé du point de vue de l'intérêt imposé sur l'emprunt.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Ce que vous essayez de faire est de restreindre la liberté totale dont jouissent les prêteurs d'exiger un taux d'intérêt illimité quand la somme prêtée dépasse $1,500; car au-dessus de cette somme, les prêteurs peuvent demander tout ce que l'emprunteur accepte de payer.

M. KIRK: C'est exact.

Le coprésident, M. GREENE: Vous n'avez pas donné dans votre mémoire de définition de l'expression: «crédit au consommateur». Vous n'avez pas de définition précise de l'expression «crédit au consommateur, et pourtant votre mémoire ne traite que de cela.

M. KIRK: Non, nous n'avons pas défini ce terme, sauf que nous avons souligné que nous nous intéressons au financement agricole à des fins de production, que la loi devrait être rédigée pour définir le crédit au consommateur, parce que c'est là une opération d'achat au détail exactement comme celle qui consiste à acheter des biens de consommation.

M. URIE: A la page 8, vous mentionnez le Bill S-3 qui est en ce moment devant le Sénat, et vous objectez, dans votre paragraphe 23, que le bill n'a pas une portée assez large. Il s'agit de la définition du terme «biens mobiliers». Je crois que les avocats ici présents seraient d'accord pour dire que la définition des «biens mobiliers» s'applique pratiquement à tout ce qui n'est pas attaché au sol. Avez-vous quelque raison de supposer que le genre d'emprunt dont le cultivateur a besoin ne serait pas compris dans cette définition?

M. KIRK: Nous voulions nous en assurer. Nous n'en étions pas sûrs.

M. URIE: Une autre question à propos de ce formulaire de contrat type dont vous avez parlé; vous êtes-vous demandé si le Parlement fédéral avait le pouvoir de légiférer dans ce domaine?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Oui, à la page 10, section V, que j'ai en ce moment sous les yeux.

M. URIE: Oui, on a posé la question, mais a-t-on demandé et reçu l'opinion d'un juriste quant au pouvoir de légiférer?

M. KIRK: Non, cela n'a pas été fait.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Non, l'Association s'en remet à vous, comme nous le faisons nous-mêmes.

M. URIE: Merci.

M. KIRK: Il m'a semblé raisonnable que cela relève de la compétence du Parlement fédéral, et cela serait logique. Mais je me rends compte que la question est peut-être plus compliquée que cela.

Le coprésident, le sénateur CROLL: A la prochaine réunion, nous aurons la *Credit Union National Association.* Nous avons déjà entendu la *Ontario Credit Union League,* et nous avons maintenant une organisation nationale.

Le 21 juillet, M. Urie nous présentera son résumé des bills que nous avons étudiés à la dernière réunion. Nous ne faisons pas de projets au-delà de cette date; après, nous improviserons.

Le coprésident, M. GREENE: Nous remercions M. Bentley, M. Kirk et M. Hurd pour leur intéressant exposé. C'est certainement un mémoire consciencieusement préparé par une organisation représentant de nombreuses personnes dans tout le pays. Il sera extrêmement utile au Comité lors de ses délibérations, et nous vous remercions de votre précieuse contribution.

M. BENTLEY: Monsieur le président, de la part de la délégation, je tiens à vous exprimer le plaisir que nous avons eu à discuter avec vous de ces importantes questions; nous apprécions l'attention que vous avez accordée à la lecture de ce mémoire et les questions que vous avez posées.

Le Comité s'ajourne.

**APPENDICE «C»**

# MÉMOIRE PRÉSENTÉ

PAR

LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE

AU

COMITÉ CONJOINT DU SÉNAT

ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

CHARGÉ D'ENQUÊTER

SUR

LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

le 7 juillet 1964

21129—3

## *TABLE DES MATIÈRES*

*Résumé des conclusions et des recommandations*

1. La Fédération canadienne de l'agriculture qui, en tant qu'organisation nationale chargée de défendre les intérêts généraux des cultivateurs, représente un grand nombre de cultivateurs, est convaincue qu'il existe un besoin très net d'action législative pour sauvegarder l'intérêt du public dans le domaine du crédit au consommateur, et que nos députés ont trop attendu pour répondre à ce besoin.

2. La Fédération est encouragée par la nomination du Comité conjoint des deux Chambres du Parlement dans le but de mener une enquête à ce sujet, et prie le Comité de préparer la voie à l'adoption d'une action législative appropriée.

3. Les cultivateurs, en tant qu'acheteurs de biens de consommation et de production, s'intéressent vivement au sujet de l'étude entreprise par le Comité.

4. Cet intérêt se reflète dans les résolutions adoptées à des réunions récentes de la FCA, résolutions qui demandaient au gouvernement d'adopter des lois sur la divulgation des frais de financement et de limiter ceux qui sont imposés par les sociétés financières à un niveau raisonnable.

5. L'organisation nationale des fermes reconnaît que l'achat à crédit est devenu une pratique bien établie dans l'économie canadienne, et qu'il existe des frais légitimes, d'intérêt et autres, associés au financement des achats à crédit. Cependant, l'organisation est de l'avis que les consommateurs ont le droit, avant de se lancer dans une opération de crédit, de connaître le niveau réel des frais de financement en cause, exprimés à la fois en dollars et en simples taux annuels; et que les consommateurs ont aussi le droit d'être protégés dans une mesure raisonnable contre des frais excessifs et l'exploitation de la part de ceux qui fournissent les services de crédit.

6. Le genre de législation sur la divulgation des frais de financement que recommande la FCA a des fins identiques à la législation qui a été soumise au Sénat à plusieurs reprises par le sénateur David Croll. Le mémoire souligne brièvement les dispositions que contiendraient de telles lois, les raisons d'être de celles-ci et les avantages que l'on pourrait attendre de telles lois, si elles étaient adoptées.

7. Le mémoire propose qu'un ministère approprié du gouvernement soit rendu responsable de l'application de ces lois; le mémoire présente également deux propositions précises d'ordre administratif. D'abord, on propose que l'administration émette un formulaire officiel type destiné à la divulgation des frais de financement et qui serait préparé de façon à présenter simplement et clairement les renseignements demandés; ensuite on suggère qu'il soit obligatoire d'attacher ce formulaire au contrat comme l'un des documents nécessaires à chaque opération dans laquelle il est question de crédit au consommateur. Deuxièmement, on suggère que l'administration émette également des livrets indiquant les taux d'intérêt et les frais de financement, de façon que les sociétés financières, les magasins de détail et les détaillants n'aient pas à faire eux-mêmes les calculs compliqués des taux d'intérêt.

8. Le financement à crédit intéresse les cultivateurs en tant que consommateurs et du point de vue professionnel. La proposition signale le fait qu'une large proportion (40 p. 100 en 1961) du chiffre total du crédit consenti aux cultivateurs annuellement est fournie par des compagnies d'équipement agricole et de fournitures variées. Les renseignements limités dont nous disposons sur les taux d'intérêt imposés sur ce crédit d'exploitation suggèrent que ceux-ci dépassent souvent 16 p. 100.

9. La FCA croit que les cultivateurs, qui, dans l'ensemble, présentent peu de risques comme emprunteurs, ne devraient pas être obligés de payer des frais d'intérêt de 16 p. 100 ou plus pour obtenir du crédit d'exploitation à court terme. La Fédération maintient que de tels taux d'intérêt sont excessifs et reflètent une défience grave dans le système de crédit agricole. Elle suggère que si la loi sur la divulgation des frais de financement s'appliquait à des opérations de ce genre, même si elle ne fournissait pas une réponse complète au problème, elle aurait cependant un effet salutaire. La Fédération recommande que le Comité considère l'application de la loi sur la divulgation des frais de financement aux compagnies fabriquant des machines et de l'équipement agricoles, ainsi qu'aux compagnies qui accordent du crédit aux consommateurs.

10. La proposition souligne brièvement les arguments avancés contre la loi sur la divulgation des frais de financement, et les trouve insuffisants.

11. La Fédération de l'agriculture se réjouit de ce que la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier ait soutenu, sous la forme de la Loi sur les petits prêts, la continuation de la pratique de moyens de contrôle efficaces sur le niveau des taux d'intérêt imposés par les sociétés de prêt.

12. Cependant, l'organisation met en question le besoin d'abandonner complètement la limite mensuelle maximum d'un demi p. cent imposée actuellement par la Loi sur les petits prêts, sur les sommes comprises entre $1,000 et $1,500, comme l'a proposé la Commission. La Fédération recommande, au contraire, que cette limite d'intérêt soit maintenue, tout en élevant peut-être le niveau auquel elle doit être introduite jusqu'à, par exemple, la somme de $1,500 ou $2,000. La FCA recommande fortement que la limite maximum des emprunts auxquels s'applique la Loi sur les petits prêts soit élevée de $1,500 à au moins $5,000.

*Mémoire préparé par la Fédération canadienne de l'agriculture*

I. Introduction

1. La Fédération canadienne de l'agriculture se réjouit tout particulièrement de la formation du Comité conjoint des deux Chambres du Parlement. Notre organisation est heureuse de cette occasion de vous présenter son point de vue sur le problème du crédit au consommateur.

2. Aucune de ces déclarations préliminaires n'est faite à la légère. Le plaisir que nous éprouvons à assister à la formation du Comité est causé par notre conviction qu'il existe un besoin très net, depuis un certain nombre d'années, de nouvelles lois dans le domaine du crédit au consommateur, et par la conviction que nos députés ont trop attendu pour répondre à ce besoin. Nous espérons que l'étude et les recommandations faites par ce Comité clarifieront les responsabilités du Fédéral et du provincial en ce qui concerne le crédit au consommateur, et traceront la route à une action législative prompte dans ce domaine, au niveau fédéral.

3. La Fédération se réjouit de cette occasion d'être entendue, parce que ses membres l'ont chargée depuis plusieurs années de réclamer une loi sur la divulgation des frais de financement suivant les grandes lignes présentées à plusieurs reprises au Sénat par le sénateur David Croll, et en outre, de recommander au gouvernement d'adopter des lois limitant les taux d'intérêt imposés par les sociétés financières à un taux raisonnable. Cette audition du Comité nous donne l'occasion d'ajouter notre appui aux sections de la société

canadienne qui ont exprimé, par l'intermédiaire de leurs organisations, des points de vue semblables, et qui ont recommandé des mesures analogues.

4. La Fédération canadienne de l'agriculture est l'organisation nationale chargée de protéger les intérêts généraux des cultivateurs dans ce pays. Elle est conçue de façon à accorder une place, dans l'élaboration de ses lignes de conduite, aux représentants de toutes les organisations sérieuses de cultivateurs. Elle a pour objectif de faire aboutir l'action concertée de tous les cultivateurs à une politique gouvernementale et à l'autonomie, dans le but de servir au mieux les intérêts des cultivateurs et de la nation toute entière. La FCA est avant tout une fédération de fédérations provinciales d'agriculture, et d'associations nationales de marchandises. Elle compte parmi ses membres les fédérations nationales des quatre provinces de l'Ouest, de l'Ontario et des Maritimes, ainsi que les organisations agricoles du Québec (L'Union Catholique des Cultivateurs, la Co-opérative Fédérée, et la *Quebec Farmers Association*) *Dairy Farmers of Canada, United Grain Growers Limited,* et le Conseil canadien de l'horticulture.

5. La Fédération représente donc largement les cultivateurs. Elle parle en leur nom des sujets sociaux et économiques propres à leur métier, et à leur rôle de citoyens. En ce qui concerne le crédit au consommateur, et les mesures qu'on prend à son sujet, les cultivateurs ont un intérêt double en jeu. Ils sont acheteurs de biens de consommation et de services comme tous les autres Canadiens et ils sont, en même temps, des acheteurs substantiels de biens d'exploitation (machines et fournitures agricoles), ainsi que de services nécessaires à l'exploitation de leurs fermes. Dans les deux cas, le financement à crédit de ces achats est devenu un usage de plus en plus courant, et qui peut être bien souvent nécessaire. C'est pourquoi le sujet de votre enquête touche de très près les cultivateurs, et dans bien des cas, ils s'inquiètent plus que d'autres personnes de leurs sources de crédit et des taux d'intérêt qui leur sont imposés.

## II. Politique de la Fédération

6. Dans la mesure où les résolutions adoptées aux dernières réunions annuelles de la Fédération canadienne de l'agriculture sur le sujet en considération reflètent la pensée des cultivateurs, nous les citons *verbatim.*

7. Lors de la réunion annuelle de la FCA qui s'est tenue en 1962 à Banff, en Alberta, les délégués ont étudié et aprouvé ces deux résolutions:

*Divulgation des frais*

IL EST DÉCIDÉ que la FCA presse le gouvernement d'adopter une loi qui obligerait les institutions de prêt à déclarer leurs véritables taux d'intérêt, et que la FCA presse toutes les organisations agricoles et coopératives de demander aux sénateurs et aux membres du Parlement qui les représentent, de soutenir cette demande, et

EN OUTRE, que la FCA fasse l'éloge du sénateur Croll pour les efforts qu'il a déployés dans ce but.

*Limitation des taux d'intérêt*

CONSIDÉRANT QUE les taux d'intérêt imposés aux emprunteurs par les sociétés financières sont en fait usuraires:

IL EST DÉCIDÉ que la FCA réclame de façon urgente au gouvernement de limiter avec rigueur ces taux à un niveau raisonnable, et que le véritable taux d'intérêt soit spécifié dans le contrat.

8. Lors de la séance annuelle de la FCA réunie à Charlottetown en janvier 1964, les délégués ont réaffirmé leur accord sur cette résolution.

CONSIDÉRANT QUE de nombreux délégués pensent que les renseignements fournis sur les taux d'intérêt et les autres frais imposés sur les emprunts sont insuffisants; et

CONSIDÉRANT QUE de nombreux délégués trouvent ces taux excessifs:

IL EST DÉCIDÉ de demander aux gouvernements provinciaux d'adopter une loi rendant obligatoire pour toute société de prêt de spécifier distinctement les taux d'intérêt imposés annuellement, ainsi que les autres frais de financement.

9. L'inquiétude et les souhaits des cultivateurs sont exprimés très clairement. Ces gens s'inquiètent des taux d'intérêt imposés au Canada par les sociétés financières et autres sociétés offrant du crédit à la consommation et à la production, ainsi que des abus manifestes qui existent dans ce domaine. De tels taux d'intérêt sont non seulement excessifs, mais sont entourés d'un tel mystère que des gens qui, en réalité, ne peuvent pas se le permettre, font des achats imprudents qui leur font du tort.

10. La Fédération reconnaît que l'achat à crédit a une place bien établie dans l'économie canadienne, et que le financement des achats à crédit s'accompagne de frais légitimes, d'intérêt et autres. Néanmoins, nous pensons que les consommateurs ont le droit de connaître à l'avance le niveau réel des frais de financement (exprimés en dollars et en simples taux d'intérêt annuels) liés aux opérations dans lesquelles ils risquent de s'engager; nous croyons aussi qu'ils ont le droit d'être protégés dans une mesure raisonnable contre ces frais excessifs.

III. Nature de la législation sur la divulgation des frais de financement

11. Comme nous l'avons mentionné, la Fédération a soutenu un projet d'adoption de loi sur la divulgation des frais de financement analogue à celui présenté à maintes reprises au Sénat par le sénateur Croll, et en ce moment même sous le nom de Bill S-23.

12. D'après ce bill, il sera requis de toute personne accordant du crédit à la consommation qu'avant de conclure une affaire elle révèle au consommateur dans une déclaration claire et écrite: *a*) le total du solde en souffrance; *b*) la somme totale des frais que le consommateur aura à payer pendant l'opération; et *c*) la proportion en pourcentage, exprimée en simple intérêt annuel, que représente la somme totale des frais par rapport au solde en souffrance.

13. En plus, le bill Croll prévoit pour le gouverneur en conseil la possibilité d'établir des règlements indiquant: *a*) sous quelle forme et de quelle manière les états de frais exigés par la divulgation des frais de financement devront être présentés au consommateur éventuel; *b*) la méthode à utiliser pour calculer le taux d'intérêt annuel simple dans les opérations de crédit au consommateur; et *c*) le degré de précision requis dans le calcul du taux d'intérêt.

14. Nous sommes convaincus qu'un ministère approprié du gouvernement devrait être responsable de l'application de ces lois. Nous suggérons que l'un des devoirs de ce ministère serait de délivrer un formulaire type officiel pour la divulgation des frais, qui serait préparé de façon à fournir simplement et clairement les renseignements demandés; ce formulaire devrait être utilisé et joint au contrat comme l'un des documents obligatoires pour toute opération de crédit. De cette façon, le formulaire deviendrait bientôt un trait familier à toute opération de crédit pour consommateurs, l'attention serait attirée sur les frais de financement d'une manière particulièrement efficace, et le problème de déter-

miner ce qui constitue un énoncé clair des frais de financement et de le fournir serait grandement simplifié.

15. Nous vous suggérons en outre d'étudier la possibilité de charger les exécutants de la loi sur la divulgation des frais de la responsabilité de mettre en circulation des livrets de taux d'intérêt et de frais de financement, de façon que les société financières, les magasins de détail et les gérants n'aient pas à calculer eux-mêmes les taux d'intérêt. Nous croyons que ces livrets aideraient à réfuter quelques-unes des critiques qui ont été faites à propos de la loi proposée, et dont nous discuterons plus tard.

16. Une telle loi sur la divulgation des frais, à notre avis, servirait trois fins:

Elle empêcherait dans une large mesure le petit emprunteur d'être exploité dans des opérations de crédit à cause de son ignorance ou de son manque d'information, ou à cause des deux.

Elle contribuerait dans une mesure considérable à faire comprendre au grand public le coût du crédit, ce qui, à son tour, pousserait de plus en plus de gens à se méfier des sources de crédit qui imposent des taux excessifs; le résultat serait une réduction saine du recours imprudent au crédit.

Elle fournirait au public des consommateurs un moyen uniforme de comparer le coût du financement d'achats de biens et de services offerts par les maisons d'affaires concurrentes dans leurs contrats de vente à crédit. De telles comparaisons pourraient conduire à une concurrence plus grande dans le domaine du crédit au consommateur, ce qui exercerait une pression de dégonflage sur les frais trop élevés.

17. La législation de divulgation des frais telle qu'elle a été proposée jusqu'ici a pour objet la divulgation du crédit accordé pour les opérations de vente. C'est évidemment là qu'est le plus grand besoin. Cependant, même lorsqu'il effectue un emprunt en espèces en tant que particulier, à la banque ou dans une société financière, l'emprunteur doit faire face à quelques-uns des mêmes problèmes, quand il veut connaître le taux d'intérêt annuel simple qu'il paie pour avoir l'usage de cet argent. Nous ne voyons pas pourquoi on n'exigerait pas des banques et des sociétés de prêts qu'elles divulguent le total des frais de financement et du taux d'intérêt annuel simple, sur le même formulaire type utilisé pour les opérations de ventes conditionnelles et le financement d'autres ventes. De cette façon, l'emprunteur serait encore mieux équipé pour comparer les frais d'intérêt, et la situation de la concurrence en serait améliorée.

## IV. Crédit d'exploitation agricole

18. Les cultivateurs, comme nous l'avons mentionné plus tôt, s'intéressent au financement à crédit à titre de cultivateurs et à titre de consommateurs. Pour bien faire marcher les fermes de nos jours, on a besoin de beaucoup de crédit à court et à moyen terme. Ce besoin de crédit d'exploitation a augmenté avec la taille des fermes, avec la multiplication des achats et l'utilisation de produits qui viennent de l'extérneur, tels que les pesticides, l'essence, le mazout, les machines, l'outillage et le fourrage. Étant donné la nature de leurs affaires et l'aspect saisonnier de la production et des ventes, de nombreux cultivateurs ont des difficultés à payer comptant de telles dépenses et sont obligés de faire des arrangements pour les financer à crédit, en ayant recours soit aux banques et aux coopératives de crédit, soit aux sociétés d'approvisionnement elles-mêmes.

19. La statistique établi sur le crédit agricole au Canada a été fragmentaire et incomplète. Cependant, une étude récente faite par M. R. S. Rust de la Division économique du ministère canadien de l'Agriculture, publiée dans le numéro de février 1963 de *The Economic Annalist* fournit le meilleur tableau d'ensemble des sources, du volume et des taux d'intérêt du crédit agricole dont nous disposions. Nous aimerions en particulier attirer votre attention sur le tableau que nous reproduisons ici.

CRÉDIT AGRICOLE ACCORDÉ ET NON REMBOURSÉ, 1961

| Sources de crédit | Montant du crédit accordé, 1961 | Montant du crédit non remboursé, 1961 | Pourcentage du total non remboursé | Moyenne estimative du taux d'intérêt |
|---|---|---|---|---|
| | (en millions de dollars) | | | |
| A LONG TERME | | | | |
| Gouvernements provinciaux | 38.1 | 182.7 | 10.1 | 3.1 |
| Gouvernement fédéral | 89.0 | 305.5 | 17.0 | 4.9 |
| Assurance-vie, sociétés de prêt et trusts | 4.9 | 20.0 | 1.1 | 7.8 |
| Citoyens privés | 31.5 | 315.3 | 17.5 | 5.0 |
| Compagnies de chemins de fer et compagnies agraires | 0.0 | 1.8 | 0.0 | 6.0 |
| Succursales du Trésor provincial (Alberta) | 1.9 | 1.0 | 0.0 | 5.5 |
| A MOYEN TERME | | | | |
| Banques (Emprunts destinés aux améliorations agricoles) | 108.1 | 193.8 | 10.8 | 5.0 |
| Coopératives de crédit | 5.0 | 15.0 | 0.8 | 9.0 |
| Citoyens privés | 20.0 | 50.0 | 2.8 | 5.0 |
| A COURT TERME | | | | |
| Banques (autres que la gestion dite F.I.L.A.) | 345.0 | 290.7 | 16.1 | 6.0 |
| Succursales du Trésor provincial (Alberta) | 9.5 | 6.3 | 0.3 | 6.0 |
| Coopératives de crédit | 64.9 | 60.4 | 3.4 | 9.0 |
| Citoyens privés | 3.0 | 3.0 | 0.2 | 5.0 |
| Commerçants, gérants, etc | 23.8 | 23.8 | 1.3 | N.D. |
| Compagnies de fourrage | 125.0 | 52.0 | 2.9 | N.D. |
| Compagnies de machines agricoles | 235.0 | 235.0 | 13.0 | N.D. |
| Compagnies d'engrais | 43.5 | 10.9 | 0.6 | N.D. |
| Compagnies de produits chimiques agricoles | 14.0 | 3.6 | 0.2 | N.D. |
| Compagnies de mazout | 30.0 | 3.0 | 0.2 | N.D. |
| Compagnies offrant du crédit destiné aux améliorations agricoles | 60.0 | 30.0 | 1.7 | N.D. |
| Total estimatif du crédit | 1,250.3 | 1,802.5 | 100.0 | |

20. Vous remarquerez que le montant total estimatif du crédit agricole accordé en 1961 était de 1,250.3 millions de dollars et que le montant du crédit agricole non remboursé en 1961 était de 1,802.5 millions de dollars. Une grande partie de ces montants est attribuable au crédit à court terme accordé aux cultivateurs par des compagnies de machines et d'équipement agricoles variés. Ensemble, ces compagnies ont accordé 507.5 millions de dollars, soit près de 40 p. 100 du montant total du crédit agricole accordé en 1961, et elles avaient à la fin de l'année quelque 334.5 millions de dollars de crédit agricole non remboursé.

21. Le tableau montre que le taux d'intérêt moyen imposé par ces compagnies n'est «pas accessible». L'auteur de l'étude en explique la raison en ces termes: «. . .Les frais d'intérêt imposés sur le crédit commercial ne peuvent pas être estimés avec exactitude puisque ces frais risquent d'être incorporés au prix d'achat des produits ou de prendre la forme de rabais lorsque le paiement est effectué avant une date spécifiée. Les renseignements insuffi-

sants dont nous disposons suggèrent que les taux d'intérêt réels imposés sur le crédit commercial dépassent souvent 16 p. 100.

22. La Fédération canadienne de l'agriculture croit que les cultivateurs sont dignes de confiance et qu'ils ne devraient pas avoir à payer jusqu'à 16 p. 100 d'intérêt pour obtenir du crédit d'exploitation à court et à moyen terme. Un mode de crédit qui conduit à un tel taux d'intérêt sur le crédit d'exploitation est sérieusement déficient, et il est nécessaire de faire quelque chose à son sujet. Nous sommes portés à croire que de nombreux cultivateurs ne sont pas conscients du coût réel de leurs arrangements financiers à court terme, et, bien que la loi sur la divulgation des frais ne constitue pas une réponse complète au problème, elle aiderait certainement à y trouver une solution. Selon nous, cette loi servirait les mêmes fins que celles définies plus haut dans l'étude du crédit au consommateur et elle servirait également à faire comprendre aux cultivateurs les avantages qu'ils ont à avoir recours aux coopératives de crédit et aux banques pour répondre à leurs besoins de crédit à court terme.

23. Le bill Croll auquel nous nous sommes référés, parle de «consommateurs canadiens» et des frais imposés sur leurs «achats au détail». Dans la définition, celui qui accorde le crédit est décrit comme «bailleur de fonds de crédit», ce qui signifie: «...toute personne qui, dans le cours ordinaire de ses affaires... entreprend avec une autre personne une opération issue d'une vente ou d'un accord de vente de biens meubles à cette même personne...» Il nous semble que le bill tel qu'il est rédigé maintenant offre le grand danger de ne pas obliger les compagnies qui accordent du crédit à court terme aux cultivateurs à des fins de production et d'exploitation, à divulguer les frais de financement qu'elles imposent. Nous pensons que les entreprises agricoles diffèrent de nombreux autres genres d'affaires, parce que les cultivateurs doivent acheter leurs produits qui viennent de l'extérieur à un niveau qui, en fait, est un niveau de distribution au détail. La Fédération canadienne de l'agriculture propose par conséquent que le Comité recommande fortement ceci: la législation sur la divulgation des frais de financement devrait s'appliquer aux opérations d'achat de machines agricoles et aux opérations de financement à crédit entreprises par les cultivateurs, tout comme elle doit s'appliquer au crédit au consommateur, selon la définition étroite du terme.

## V. Opposition à la divulgation

24. Dans des débats antérieurs sur ce sujet, un certain nombre d'arguments ont été avancés contre la loi de divulgation des frais de financement. La Fédération ne trouve pas ces arguments très convaincants, et nous voudrions saisir cette occasion de vous dire pourquoi.

25. D'abord, on a présenté l'argument qu'il est trop difficile de calculer l'intérêt sans erreur, lorsqu'il s'agit de paiement par mensualités et que le principal est liquidé mensuellement pendant un certain temps. Ceci s'oppose, du moins en partie, au point de vue de la Commission royal d'enquête sur le régime bancaire et financier. La Commission, alors qu'elle discutait de ce même sujet dans son rapport, a dit que:

> ...Différentes méthodes de calcul donnent des résultats légèrement différents, mais pourquoi la divulgation du taux réel des frais de financement ne pourrait-elle pas se faire suivant une méthode choisie en commun accord? Quelques prêteurs le font déjà: la possibilité de comparer les taux est plus importante que le calcul précis du taux. Nous reconnaissons qu'il est très difficile de calculer le montant exact des frais lorsqu'il s'agit de crédit par acceptation renouvelable, mais ne voyons pas pour-

quoi il serait impossible d'indiquer au consommateur le prix réel du financement lorsque celui-ci suit un plan précis.

26. Nous jugeons que cela réfute amplement l'argument précédent. C'est un fait que très peu de consommateurs qui ont besoin de financement à crédit, sont capables de calculer «sur place» les véritables taux d'intérêt. C'est précisément parce que les calculs de taux d'intérêt peuvent être difficiles et que peu de gens s'entendent aux mathématiques, que le consommateur a besoin d'être protégé par une loi de divulgation.

27. Deuxièmement, quelques-uns ont préconisé que la solution au problème des frais excessifs de financement consistait pour chaque consommateur à aller dans divers magasins pour trouver les meilleures conditions possibles. Encore une fois, nous répétons que ce n'est pas là une attitude valide. Comme nous l'avons déjà signalé, un bon nombre de gens ne sauraient pas décider qui offre les meilleures conditions, étant donné la situation actuelle. Les variations considérables dans les taux d'intérêt du crédit au consommateur révélées par le rapport de la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier sembleraient soutenir cette affirmation. En l'absence d'une loi de divulgation des frais appropriés, les consommateurs en général sont incapables de protéger leurs propres intérêts.

28. Troisièmement, d'autres personnes disent simplement: «C'est à l'acheteur de se méfier». Quelques-uns sont un peu plus discrets et disent que la responsabilité de protéger les gens de ce danger ne revient pas à l'État, que les gens doivent se débrouiller tout seuls, et que s'ils se font avoir, c'est uniquement de leur faute. Pourtant, ils veulent tous dire la même chose. Franchement, nous ne pouvons pas accepter cette attitude. Il y a de nombreux précédents de législation instituée pour la protection du public. Dans le cas présent, la seule chose nécessaire est un moyen d'information clair et tout simple dans un domaine où, avec la meilleure volonté du monde, une telle information est difficile à trouver.

29. Quatrièmement, la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier a, en fait, traité d'un autre argument avancé contre la loi de divulgation en ces termes: l'argument suivant lequel l'obligation de divulguer les frais augmenterait le prix comptant d'un article, et reviendrait ainsi à dissimuler le taux d'intérêt réel ne nous convainc pas. Nous croyons, comme cela se passe à l'heure actuelle, qu'une concurrence efficace continuera de maintenir les prix comptants à des niveaux réalistes; mais de façon à empêcher les marchands de gonfler éventuellement les prix comptants dans le but de calculer l'intérêt, la Loi devrait contenir une disposition prévoyant que le prix de l'article doit correspondre à celui auquel les opérations effectuées en argent comptant sont normalement effectuées.

30. Cinquièmement, bien sûr, il y a la question de savoir si, oui ou non, la loi de divulgation des frais relève du pouvoir de législation du gouvernement fédéral. Dans la répartition des pouvoirs législatifs de la Loi sur l'Amérique du Nord britannique, la question d'intérêt est l'une des catégories de sujets qui sont attribuées au Parlement du Canada. Nous avons du mal à croire, par conséquent, qu'une loi fédérale rédigée de façon appropriée et qui exige la divulgation des frais ne soit pas bien fondée légalement. La Fédération pense qu'il serait très malencontreux que des arguments sur la position constitutionnelle soient autorisés à retarder l'adoption au niveau fédéral d'une loi de divulgation des frais. Nous sommes d'avis que le Comité devrait se faire une opinion sur la question, puis faire ses recommandations à la lumière de ce jugement.

## VI. Limitations des taux d'intérêt

31. Dans les propositions que nous avons déjà citées, et dans le mémoire présenté par la Fédération canadienne de l'agriculture à la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier, les cultivateurs ont exprimé clairement leur aversion pour les taux d'intérêt usuraires et pour l'opinion générale qui croit que le niveau des taux di'ntérêt dans notre économie devrait être bas plutôt qu'élevé. Nous nous sommes opposés, par exemple, à une augmentation du plafond imposé sur les tarifs d'emprunts bancaires.

32. Nous sommes conscients de l'opinion émise par la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier sur le fait que la limitation des taux d'intérêt et des types de prêts bancaires a, en fait, déformé la libre concurrence; ceci, à son tour, a eu pour effet de forcer de nombreux emprunteurs à se tourner vers d'autres prêteurs, dont les taux d'intérêt sont plus élevés qu'ils ne devraient l'être. Ces recommandations, et d'autres encore faites par la Commission, sont importantes et lourdes de conséquences et il convient que toutes les personnes en cause les étudient en profondeur; nous ne sommes pas prêts pour le moment à discuter du rapport en détail, bien que celui-ci ait sans aucun doute de très grandes implications pour le financement de la consommation.

33. Nous voudrions seulement souligner notre impression et notre souci au sujet d'une politique qui s'éloigne de la surveillance de la limitation et des garanties des taux d'intérêt. Nous ne sommes pas sûrs du tout que c'est là une bonne voie à suivre. Le programme de prêts destinés aux améliorations agricoles, la *Farm Credit Corporation,* et diverses lois provinciales prévoient des emprunts garantis et des taux d'intérêt limités, et nous pensons que cela est sain et précieux pour l'économie agricole. En même temps, il est clair que de grandes sommes de crédit, consenties à ce que nous jugeons être des taux d'intérêt excessifs, sont accordés aux cultivateurs dans des opérations de vente. Aussi longtemps qu'une telle situation existera, il faudra employer tous les moyens pour y remédier, y compris l'éducation des consommateurs, la législation sur la divulgation des frais de financement, l'expansion du mouvement de coopératives de crédit et peut-être la création de nouvelles institutions de crédit à court et à moyen terme.

34. La plupart de ces projets se réaliseront dans l'avenir, et le problème réclame d'être étudié de façon urgente. En attendant, nous sommes très heureux de voir que la Commission d'enquête sur le régime bancaire et financier a soutenu avec fermeté la continuation de moyens de contrôle efficaces, grâce à la Loi sur les petits prêts, appliqués au niveau des taux d'intérêt imposés par les sociétés de prêt. La Commission croit que tous les prêteurs d'argent en espèces, y compris les institutions bancaires, devraient être sujets à des règlements uniformes. Elle déclare qu'il serait souhaitable d'augmenter la taille maximum des emprunts fixés à la somme de $1,500 maintenant établie par la Loi sur les petits prêts, à un minimum de $5,000, étant donné la proportion substantielle des prêts aux particuliers qui se situe maintenant au delà de cette limite de $1,500. La Commission exprime l'opinion que l'intérêt maximum actuel de 2 p. 100 par mois imposé sur les 300 premiers dollars de la somme due, et l'intérêt de 1 p. 100 imposé sur les sommes dues situées entre $300 et $1,000 ne sont pas déraisonnables, mais que l'intérêt maximum d'un demi pour cent imposé sur les sommes situées entre $1,000 et $1,500 est trop bas et empêche tout simplement la plupart des sociétés de prêter des sommes comprises entre $1,000 et $1,500. La Commission propose qu'un intérêt maximum de 1 p. 100 par mois imposable sur tous les soldes serait peut-être plus approprié.

35. La Commission préconise en outre que la loi devrait contenir des provisions visant à empêcher l'imposition d'intérêts exhorbitants, en permettant

d'écrire plusieurs petits contrats de $300, plutôt qu'un seul contrat pour la somme requise dans sa totalité.

36. La Commission voudrait aussi que la disposition sur la durée de la Loi sur les petits prêts soit maintenue. Celle-ci prévoit des intérêts un peu plus bas pour des contrats à plus long terme, ceux-ci coûtant moins cher à administrer.

37. La Fédération soutient fortement le principe et le sens de ces recommandations, y compris l'idée que la définition des petits prêts devrait s'étendre à des sommes plus importantes. Cependant, cela revient à dire, comme la Commission l'a recommandé, que le tarif maximum est au delà de 12 p. 100 par an, sauf pour les sommes inférieures à $300, pour lesquelles sommes l'intérêt est de 24 p. 100. Nous ne sommes pas convaincus que la clause d'un demi p. cent est déraisonnable en principe, puisqu'il ne s'agit pas d'un demi p. 100 sur tout l'emprunt, mais seulement d'un demi p. 100 sur une partie de celui-ci. Il faut se rappeler que, selon la loi actuelle, le taux d'intérêt pour le premier mois sur un emprunt de $1,500 est, appliqué sur l'ensemble de la somme, non pas d'un demi p. cent, mais en fait d'un peu plus de 1 p. 100, ou de 12 p. 100 par an, et qu'il s'élève mensuellement peu à peu, pour arriver à un maximum final de 24 p. 100 par an. Il n'en est pas ainsi si la période de remboursement s'étale sur plus de 30 mois, la limite de l'intérêt étant dans ce cas de 1 p. 100 sur le solde à rembourser pendant toute la durée de l'emprunt.

38. Les points pris en considération sont évidemment au nombre de trois:

D'abord, ce que coûte le prêt à la société de prêt.
Deuxièmement, les frais d'administration des prêts.
Troisièmement, le coût des pertes causées par les dettes sérieuses et la récupération des dettes auprès des gens qui ne paient pas.

39. Nous croyons que sur les emprunts de sommes considérables (par exemple au delà de $2,000), un intérêt de 12 p. 100 par an est trop élevé. Si la société de prêt prend trop de risques avec certains emprunteurs et doit faire monter ses intérêts pour s'en sortir, alors la meilleure solution au problème consiste à refuser de prêter de l'argent à de telles personnes.

40. Il est fort possible que, dans les conditions présentes, le niveau de $1,000 auquel le taux d'un demi p. cent est introduit d'après la Loi sur les petits prêts soit trop bas. Ce niveau pourrait être élevé à $1,500 ou $2,000. Mais la limite d'un demi p. 100 devrait être maintenue. Faisons un calcul simple: si le taux d'un demi p. 100 était introduit au niveau de $2,000, alors le taux d'intérêt initial sur le premier paiement mensuel d'un emprunt de $4,000 serait de 9 p. 100 par an, et augmenterait régulièrement par la suite. Ce que serait le taux d'intérêt réalisé sur toute la durée de l'emprunt est évidemment un peu difficile à calculer (encore un autre argument en faveur de la divulgation par les compagnies de prêt), mais il serait bien au delà de 9 p. 100.

41. Nous recommandons que la limitation d'un demi p. 100 soit maintenue dans la loi sur les petits prêts, avec peut-être quelques modifications quant au niveau, trop bas actuellement, auquel la limite devrait être fixée. Nous recommandons fortement en même temps qu'on introduise une réglementation des taux d'intérêt pour les emprunts s'élevant au moins jusqu'à $5,000, selon la Loi.

LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

# DÉLIBÉRATIONS

# DU

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

# SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 6

---

## SÉANCE DU MARDI 14 JUILLET 1964

---

*Co-présidents*: L'honorable sénateur David A. Croll
M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*Credit Union National Association:* M. Robert Ingram, Directeur des opérations au Canada; M. Robert Davis, spécialiste de la société en matière de législation.

---

ANNEXE

D—Exposé de l'Association nationale des coopératives de crédit *(Credit Union National Association).*

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1964
21131—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Co-présidents:* l'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | McGrand | Thorvaldson |
| Croll | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Vaillancourt—12 |
| Gershaw | | |
| Hollett | Smith (*Queens-Shelburne*) | |
| Irvine | | |
| Lang | Stambaugh | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Bell | Greene | Matte |
| Cashin | Grégoire | McCutcheon |
| Chrétien | Hales | Nasserden |
| Clancy | Irvine | Orlikow |
| Côté (*Longueuil*) | Jewett (M^lle^) | Pennell |
| Crossman | Macdonald | Ryan |
| Deachman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu,—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée».

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'Honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir; les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mardi 23 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw pour l'honorable sénateur Croll, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, comme il suit:

MERCREDI 29 avril 1964.

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête.

Respectueusement soumis.

DAVID A. CROLL.
*Le coprésident,*

Avec la permission du Sénat, l'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Green, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

La question qui fait l'objet des Bills suivants est déférée au comité mixte du crédit, de consommation pour plus ample examen:

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bills S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament «*Off-stores*»).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

## PROCÈS-VERBAL

MARDI 14 juillet 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité mixte spécial du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit aux consommateurs se réunit aujourd'hui à 10 h. du matin.

*Présents; du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*président*) et Stambaugh; *de la Chambre des communes:* MM. Greene (*président*), Bell, Chrétien, Clancy, Drouin, M[lle] Jewett, MM. Macdonald et Mandziuk.—10.

*Aussi présents:* M. J. J. Urie, C.R., conseiller juridique et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la motion de M. Bell, il est résolu d'imprimer le mémoire présenté par l'Association nationale des coopératives de crédit (*Credit Union National Association*) en Appendice D au compte rendu de la présente séance.

Les témoins suivants sont entendus:

*De l'Association nationale des coopératives de crédit:* M. Robert Ingram, directeur des opérations au Canada, et M. Robert Davis, spécialiste de la société en matière de législation.

A 12 h. 05, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 21 juillet, à 10 heures du matin.

Certifié conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ MIXTE SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 14 juillet 1964.

Le Comité mixte spécial du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit aux consommateurs se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la présidence du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Grene, M.P., coprésidents.

Le Comité adopte une motion ordonnant que le mémoire préparé par l'Association nationale des coopératives de crédit sur le crédit aux consommateurs, en date du 14 juillet 1964, soit imprimé en appendice au compte rendu des délibérations du Comité.

(*Voir l'Appendice D*).

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Nous avons avec nous aujourd'hui les représentants de l'Association nationale des coopératives de crédit, M. Robert Ingram, directeur des opérations au Canada et M. Robert Davis, spécialiste en matière de législation. Je prierais M. Ingram de nous exposer les vues de l'Association.

**M. Robert Ingram** ***(directeur des opérations au Canada de l'Association nationale des coopératives de crédit):*** Monsieur le président, mesdames, messieurs, je commencerai par exprimer la gratitude de l'Association nationale des coopératives de crédit envers les présidents conjoints et les membres du Comité qui lui ont permis de se présenter ici ce matin, afin d'exposer quelques faits et statistiques, ainsi que certaines opinions relatives au sujet que le Comité est chargé d'étudier. Nous sommes reconnaissants de l'occasion qui nous est ainsi offerte d'explorer avec vous quelques-unes des ramifications du crédit aux consommateurs qui intéressent particulièrement notre organisation et les coopératives de crédit qui en font partie.

Depuis que votre estimable coprésident le sénateur Croll a présenté son premier bill, en 1959 je crois, et à la suite des autres bills semblables qui ont été proposés à la Chambre des communes ou au Sénat, l'Association nationale des coopératives de crédit a manifesté le plus vif intérêt à toutes les propositions législatives de cette nature.

Notre organisation ayant naturellement pour but de répondre aux besoins de ses membres en matière d'épargne et de prêts, elle s'intéresse au plus haut degré à toute mesure comportant des avantages aux consommateurs et à leurs familles. C'est pourquoi nous avons toujours exprimé notre vif intérêt à l'égard des divers projets de loi présentés de temps à autre à la Chambre des communes ou au Sénat. Pour la même raison, nous sommes heureux de l'occasion qui nous est offerte de rencontrer les membres du Comité et de discuter les ramifications et les aspects du projet de loi à l'étude, du point de vue de notre organisation.

Il y a environ deux semaines, le Comité a entendu l'un de nos membres les plus distingués, la Ligue des coopératives de crédit de l'Ontario. Celle-ci a présenté au Comité un mémoire ort bien documenté sur le mouvement coopératif du crédit en Ontario. Nous nous proposons ce matin d'aborder un aspect plus

général de la question et de tracer un tableau plus complet de la question, sans nous limiter à une seule province, bien que le groupe d'Ontario soit le membre le plus important de notre association au Canada.

Nous avons déposé au Comité notre annuaire statistique, publié tout récemment, mais les membres n'ont peut-être pas eu le temps de l'étudier dans tous les détails. Franchement, je n'ai pu le faire moi-même. Pour cette raison, j'espère que vous me pardonnerez si je dois prendre le temps de vérifier les chiffres en répondant à vos questions. Il s'agit d'une publication tout à fait nouvelle, de notre Annuaire de 1964, dont on vient d'achever l'impression.

Nous avons aussi distribué aux membres du Comité un guide de nos services. Ces deux publications ont été préparées en vue d'épargner du temps au Comité.

Nous avons délibérément donné à notre mémoire une forme abrégée, concise et qui vous intéressera, nous l'espérons. Nous ne sommes pas entrés dans les détails historiques de l'organisation des coopératives de crédit, car c'est un domaine que vous pouvez explorer à loisir quand vous en aurez la disposition. Nous nous sommes bornés à esquisser brièvement le but des coopératives de crédit, la raison de leur organisation et comment elles ont débuté au Canada, ainsi que leur développement et le rôle qu'elles jouent dans l'économie canadienne. Nous espérons aussi pouvoir clarifier ce matin tous les points sur lesquels vous avez peut-être des doutes.

Nous avons aussi ajouté à notre mémoire une analyse d'une mesure semblable aux États-Unis, le bill Douglas. Nous avons analysé à fond ce projet de loi afin de vous renseigner à cet égard.

En outre, nous avons préparé un modèle de loi sur la divulgation des renseignements, qui est aussi annexé à notre mémoire. Celui-ci est simplement un guide pour les divers groupes provinciaux, ou d'États, qui sont membres de l'Association nationale des coopératives de crédit, et qui s'intéressent à l'adoption de mesures en vue de la divulgation de renseignements demandée par les organisations de coopératives de crédit dans cette sphère d'activité.

Nous avons toujours été fortement convaincus que tous les consommateurs, qu'ils fassent partie de coopératives de crédit ou non, ont le droit de connaître le coût véritable du crédit, en dollars et en pourcentages, afin de pouvoir rechercher intelligemment les sources les plus favorables de prêts, tout comme une femme court les magasins pour l'achat d'une robe, ou comme le fait l'acheteur éventuel d'une automobile, ou d'un autre article durable. A cet égard, nous avons toujours été convaincus que les gens en général, déroutés par la publicité et les annonces de toutes sortes, ne savent pas ce qui les attend. Ils sont en présence d'un fouillis inextricable de taux d'intérêt et de frais de toutes sortes qu'ils ne peuvent évaluer intelligemment de prime abord, sans une étude particulière du sujet. Toutefois, c'est ainsi que la plupart des gens font leurs achats; ils désirent un article et l'achètent. Si le paiement mensuel ou hebdomadaire exigé leur paraît raisonnable, ils pensent pouvoir se permettre cet achat. Nous croyons, et nous avons une foule de dossiers à l'appui de cette conviction, que la population d'aujourd'hui, soit par ignorance, soit par manque d'intérêt, ne recherche certainement pas les sources les plus avantageuses de crédit, comme elle le fait pour les marchandises durables en général. Nous avons établi des barèmes qui aident nos membres à se rendre compte du coût réel du crédit et nous ne cessons de publier des tracts et des renseignements à leur intention. Nos formules de billets à ordre portent le taux de l'intérêt des prêts des coopératives de crédit, c'est-à-dire le maximum de 1 p. 100 par mois sur le solde impayé, de sorte que nos membres se rendent compte à première vue du taux d'intérêt qu'ils auront à payer pour leurs emprunts.

Plusieurs de nos coopératives de crédit, surtout dans les régions rurales, dont le taux d'intérêt est de ½ p. 100, ou sensiblement inférieur au maximum de 1 p. 100, n'accordent pas de ristourne annuelle aux emprunteurs, comme le font la plupart des coopératives de crédit à leurs membres. On vous a expliqué ce genre d'opérations il y a une couple de semaines, en ce qui a trait à la ligue coopérative de l'Ontario, et nous n'entrerons pas dans de plus amples détails.

Je vous ferai remarquer que la politique de l'uniformité du taux de l'intérêt de l'Association nationale des coopératives de crédit est d'envergure mondiale. Nous croyons que tous les emprunteurs ont droit au même traitement, c'est-à-dire au taux d'intérêt maximum de 1 p. 100 par mois sur les soldes impayés. Mais nous ne défendrons pas ce taux maximum. Nous sommes au fait qu'un grand nombre d'autres institutions financières exigent davantage. C'est leur affaire, à condition que le taux exigé ne soit pas usuraire. J'imagine que le Comité aura l'occasion d'entendre leur point de vue.

Le point qui nous intéresse et que nous voudrions faire comprendre au Comité, c'est que les gens doivent connaître exactement en dollars et en cents, et en termes d'intérêt uniformes, le coût du crédit, afin de pouvoir s'adresser intelligemment aux diverses coopératives de crédit, banques ou autres institutions de prêt et prendre une décision raisonnable quant à la source de crédit à employer.

Tel est l'objet du mémoire que nous vous avons présenté, monsieur le président, ainsi qu'aux autres membres du Comité. Je ne vous en ferai pas la lecture, à moins que vous le désiriez. Je signalerai simplement les trois recommandations fondamentales contenues dans notre mémoire et que je vais vous lire:

*a*) que les pourvoyeurs de crédits sous toutes ses formes soient obligés de divulguer par écrit aux emprunteurs le coût total du crédit qui leur est accordé, en dollars et en cents, et en termes d'intérêt simple annuel;

*b*) que les pourvoyeurs de crédit soient obligés de mentionner dans leurs annonces le coût total du crédit en dollars et en cents, et en termes de pour-cent par année;

*c*) que les victimes de transactions léonines puissent obtenir un redressement des tribunaux et que les exacteurs soient passibles de peines établies par la loi.

Ce sont là, monsieur le président, mesdames et messieurs, en termes très simples et concis les objectifs visés par l'Association nationale des coopératives de crédit, les ligues et autres organisations qui en font partie.

Notre organisation réunit environ 30,000 coopératives de crédit réparties dans le monde entier, qui comptent quelque 19 millions de membres et ont un actif global de plus de 10 billions de dollars. Dans la sphère du crédit aux consommateurs, elles ont toutes le but fondamental d'améliorer le sort de leurs membres.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Veuillez nous donner les chiffres qui s'appliquent au Canada?

M. INGRAM: Au Canada, il y a présentement 4,622 coopératives de crédit, comptant au delà de trois millions de membres et dont l'actif global atteint près de 2 billions de dollars. Ces chiffres sont reproduits à l'intérieur de la première page de couverture de l'Annuaire que nous avons distribué aux membres du Comité.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Oui. Je vois.

M. URIE: Votre organisation comprend-elle les caisses populaires?

M. INGRAM: Non, sauf quelques exceptions. Dans les provinces du Canada à l'extérieur du Québec, il existe quelques groupes de caisses populaires qui

font en général partie des ligues provinciales, mais le plus important, la Fédération Desjardins de Québec, n'en fait pas partie. La plupart des autres groupes de caisses populaires sont membre des organisations provinciales.

M. URIE: De sorte que l'actif mentionné ne comprend pas celui des caisses populaires, sauf ces quelques exceptions?

M. INGRAM: Oui, il let comprend.

M. URIE: Oh, leur actif y est inclus?

M. INGRAM: Oui. L'Annuaire ne comprend pas seulement les groupes affiliés à notre organisation. Il contient tout ce que nous connaisons des coopératives de crédit et des caisses populaires établies dans le monde entier, qu'elles soient affiliées ou non à notre organisation.

M. URIE: Quel est le but de votre organisation?

M. INGRAM: Nous avons un double but depuis qu'Alphonse Desjardins fonda la première coopérative de ce genre en Amérique du Nord, en 1900. Nous voulons apprendre à la population à faire des épargnes systématiques et régulières, puis nous encourageons l'entre-aide parmi nos membres en créant une source de crédit réciproque commode et peu coûteux.

M. URIE: Je voulais surtout parler de l'Association nationale.

M. INGRAM: De notre propre organisation?

M. URIE: Oui.

M. INGRAM: Notre organisation est internationale et j'en suis le directeur canadien. Notre but principal est de collaborer avec les ligues provinciales et nationales des autres pays dans le monde entier, de leur fournir les instruments, si je puis dire, qui leur permettront de mieux atteindre leur but. Nous avons un système de cautions en garantie pour tous les employés des coopératives de crédit. Une de nos filiales offre une assurance aux prêteurs et aux emprunteurs. Une autre fournit les formules, les carnets de banque et tous les articles dont nos membres ont besoin. Nous donnons constamment des cours et des conférences destinés aux administrateurs des coopératives de crédit en vue de l'amélioration des méthodes. Ceux-ci s'adressent souvent aux fonctionnaires exécutifs des coopératives de crédit.

M. URIE: Votre organisation fournit les cautions de garantie des employés des diverses coopératives de crédit?

M. INGRAM: Oui.

M. URIE: Avez-vous constitué une compagnie d'assurances à cette fin?

M. INGRAM: Non, nous obtenons depuis plusieurs années un genre de cautions fournies par une institution privée des États-Unis.

M. URIE: Toutes les coopératives de crédit du Canada font-elles partie de votre organisation?

M. INGRAM: Non, mais la plupart en font partie.

M. URIE: Quel en est le pour-cent?

M. INGRAM: Environ 96 p. 100, à l'exclusion du groupe des caisses populaires du Québec.

M. URIE: Comment le conseil exécutif de votre organisation est-il constitué? Les administrateurs sont-ils élus?

M. INGRAM: Il se compose de 245 administrateurs répartis dans le monde entier. Ceux-ci sont élus par les ligues provinciales ou nationales, comme celle de l'Ontario. Chaque ligue a le droit d'élire un maximum de cinq administrateurs, selon son importance.

M. URIE: Vous n'avez pas de conseil d'administration pour le Canada seulement?

M. INGRAM: Non, nous avons 30 administrateurs.

M. URIE: Venant du Canada?

M. INGRAM: Oui, venant du Canada et faisant partie de l'administration internationale.

M. URIE: Comment sont-ils élus?

M. INGRAM: Ils sont élus par les diverses ligues. Par exemple, la plus petite de nos ligues, celle de l'Île du Prince-Édouard, a droit à un administrateur au conseil international, tandis que la plus importance, celle de l'Ontario, en a cinq. Ce nombre est déterminé d'après le nombre des membres des coopératives de crédit de chaque province.

M. GREENE (*coprésident*): La majorité des administrateurs se compose-t-elle d'Américains?

M. INGRAM: Oui, en effet.

M. URIE: Comment les frais d'administration sont-ils répartis?

M. INGRAM: Ils sont défrayés par les cotisations. Actuellement, chaque ligue membre de l'organisation verse une cotisation annuelle de 9c. pour chacun de ses membres. En d'autres termes, si l'Île du Prince-Édouard a une ligue qui compte mille membres, celle-ci verse à notre organisation 9c. par année pour chacun de ses membres.

M. URIE: Cela ne veut pas dire que votre compagnie d'assurances mutuelles et vos autres organismes ne suffisent pas à leurs propres besoins?

M. INGRAM: Ces organismes vivent de leurs propres revenus.

M. URIE: On me permettra de relever une assertion que M. Hallinan a faite au Comité il y a deux semaines. Je désirais établir une comparaison entre les ligues d'Ontario et celles des autres parties du pays. Il m'a répondu, d'après le compte rendu imprimé, que la ristourne versée l'an dernier aux membres de la province d'Ontario a été d'environ 4½ p. 100, tandis que l'on payait un intérêt d'environ 4 p. 100 sur les dépôts. Ces chiffres s'appliquent-ils en général à toute votre organisation?

M. INGRAM: Oui, je le pense, bien que ce taux des ristournes soit un peu plus élevé que le taux général au Canada. Je dirai que le taux moyen des dividendes des actions au Canada s'établit entre 3 et 3½ p. 100. Ceci provient du fait que dans les régions industrielles de l'Ontario, les coopératives de crédit exigent le maximum permissible de 1 p. 100 par mois et emploient la méthode des ristournes pour réduire le taux réel de l'intérêt. Cependant, dans l'Ouest du Canada et dans les Provinces maritimes, le taux le plus général de l'intérêt sur les prêts est de ½ p. 100 par mois, ou de ¾ p. 100. En d'autres termes, le revenu brut des opérations étant moins élevé, il s'ensuit que le taux des dividendes ou des ristournes est aussi moins élevé. C'est pourquoi dans la plupart des autres provinces, le taux des dividendes ou de l'intérêt payé sur les dépôts est moins élevé que dans l'Ontario.

M. URIE: Je conclus de vos dernières remarques que certaines coopératives de crédit n'acceptent pas de dépôts, mais fonctionnent uniquement avec le produit de la vente de leurs actions?

M. INGRAM: Oui, il en est ainsi. En particulier dans la province d'Ontario, les capitaux des coopératives de crédits proviennent des actions plutôt que des dépôts.

M. URIE: Quelle est la raison de cette différence? Cela revient au même en définitive, n'est-ce pas?

M. INGRAM: Oui, en effet. J'imagine que cela remonte au temps où les coopératives de crédit étaient désignées sous le nom de banques populaires. Un certain nombre de gens pensent qu'en sus du capital-actions, ils doivent

avoir des dépôts recouvrables par chèques. C'est là une forme de service qu'un grand nombre de coopératives offrent à leurs membres. En d'autres termes, elles permettent aux membres de faire toutes leurs opérations au même endroit. L'émission de chèques tirés sur les dépôts est plus générale dans les petites communautés et dans les régions rurales. Les lois provinciales qui régissent ces institutions exigent que l'argent utilisé pour ce service provienne des dépôts et non du capital-actions.

M. URIE: Je pense que la loi de l'Ontario ne le permet pas.

M. INGRAM: Non, la loi d'Ontario ne le permet pas. Toutefois, on le fait depuis un certain temps à la faveur d'une omission de la loi. Aucune décision n'a été rendue à ce sujet et le système fonctionne en Ontario depuis onze ou douze ans.

M. URIE: Avez-vous fixé une limite aux emprunts que vos membres peuvent contracter?

M. INGRAM: Non, sauf selon les stipulations des lois provinciales.

M. URIE: Ces lois sont-elles généralement uniformes?

M. INGRAM: Elles sont généralement uniformes.

M. URIE: Quelle limite imposent-elles généralement?

M. INGRAM: En général, le maximum autorisé est de $5,000. L'Ontario fait exception; le maximum y est de $10,000 pour les prêts sur première hypothèque. Quelques-unes des provinces ont établi un maximum inférieur.

M. URIE: Quelle est la limite des prêts personnels, non garantis par des hypothèques?

M. INGRAM: Pour les prêts sans garantie, la limite est généralement de $500, dans tout le Canada. Pour les prêts garantis, la somme varie en raison de la nature de la garantie et de la province; elle peut être parfois plus élevée. Normalement, les prêts non garantis varient de $500 à $750 selon la loi de chaque province.

M. URIE: Savez-vous s'il existe des coopératives de crédit qui exigent l'intérêt maximum de 1 p. 100 par mois et qui n'accordent pas de ristournes?

M. INGRAM: Il y en a quelques-unes, mais elles ne sont pas nombreuses.

M. URIE: Pourriez-vous en dire le nombre?

M. INGRAM: J'ai eu connaissance, lorsque je m'occupais des ligues, de coopératives qui n'accordaient pas de ristournes, tout en exigeant l'intérêt de 1 p. 100 par mois, mais c'était un faible pourcentage du total.

M. URIE: Je suppose que les coopératives de crédit obtiennent généralement les fonds dont elles ont besoin dans tout le pays comme elles le font en Ontario, d'après le témoignage de M. Hallina, c'est-à-dire de la vente de leurs actions, des dépôts et des emprunts aux banques?

M. INGRAM: Oui, ce sont là les principales sources de leurs fonds.

M. URIE: Existe-t-il une limite quant au nombre d'actions qu'un membre peut détenir?

M. INGRAM: Certaines coopératives de crédit ont fixé une limite au nombre d'actions qu'un membre peut posséder, mais normalement, il n'existe aucune limitation de cette nature.

M. URIE: Et il n'existe aucune limite au sujet des dépôts?

M. INGRAM: Non.

M. URIE: Quel est le droit de vote attaché à chaque action? Chaque membre n'a-t-il droit qu'à un seul vote?

M. INGRAM: Dans toute notre organisation, le droit de vote ne dépend pas du nombre d'actions ou de la somme des dépôts d'un membre. Chacun n'a qu'un

vote, quel que soit le nombre des actions qu'il possède, ou l'importance de ses dépôts.

M. URIE: Vous nous avez dit au début de votre exposé que l'Association nationale des coopératives de crédit aimerait beaucoup que le coût d'un prêt soit divulgué complètement, non seulement en dollars et en cents, mais aussi en pourcentages. Vous connaissez sans doute toutes les raisons invoquées à l'encontre de cette proposition par les organisations financières, c'est-à-dire la difficulté du calcul et le problème de l'uniformité entre les différents systèmes et ainsi de suite. Pourriez-vous exprimer une opinion détaillée sur ces différentes objections?

M. INGRAM: Je sais que certaines autres organisations s'opposent à une loi de cette nature parce qu'elles jugent qu'il ne serait pratiquement pas possible de calculer exactement ces pourcentages. Mais franchement, je ne suis pas de cet avis. Ce serait faire insulte à l'intelligence des économistes et des mathématiciens du pays. La chose peut paraître impossible à quelques-uns, mais un vieux dicton veut que l'impossible ne soit qu'un problème dont la solution exige un peu plus de temps. Je ne pense pas qu'il y ait au pays une seule institution financière dont les opérations sont conformes à la loi qui s'opposerait à une loi de cette nature. Il pourrait en résulter certains problèmes dans les transactions comportant un crédit renouvelable, ou dans les cas de comptes ouverts dont les soldes varient souvent, mais les coopératives de crédit trouvent le moyen de les résoudre chaque jour lorsqu'il s'agit de refinancer les emprunts de leurs membres. Il nous faut en calculer le coût exact dans chaque cas, sur la base du taux de 1 p. 100 et trouver le coût précis du refinancement de chaque emprunt. C'est là un problème aussi difficile que ceux que les autres institutions ont à résoudre.

M. URIE: Le modèle de vos billets à ordre, à l'Appendice C de votre mémoire, indique le montant de chaque versement mensuel calculé au taux d'intérêt de 1 p. 100.

M. INGRAM: Oui, ainsi que le montant des frais par année. J'imagine qu'un grand nombre de ces institutions hésitent à annoncer qu'elles exigent des taux de 12, 14 et jusqu'à 20 p. 100 d'intérêt annuel sur leurs prêts. J'imagine que c'est la raison de leur opposition à une telle mesure.

M. URIE: Le semaine dernière, des membres de la Fédération canadienne de l'agriculture ont présenté un mémoire au Comité dans lequel ils disent qu'il est fort possible de préparer des tables qui pourraient servir à toutes les institutions de crédit. Savez-vous s'il serait possible de préparer un manuel de tables de ce genre?

M. INGRAM: Nous avons étudié ce point, en particulier avec la collaboration de l'Université du Wisconsin, où nous donnons un bon nombre de nos cours. Ce sont les professeurs de cette université qui ont préparé les nouvelles tables de conversion des taux d'intérêt que nous avons présentées au Comité. Ils nous assurent qu'il leur serait possible de préparer des tables ou des formules applicables à toutes ces transactions, même dans le cas des comptes ouverts. La Commission royale sur la banque et la finance a exprimé l'opinion que même s'il est impossible d'arriver à l'uniformité exacte du calcul, le degré d'exactitude est moins important que celui d'une uniformité qui permettrait la comparaison des prix de revient du crédit.

M. MACDONALD: Il me semble que vous occupez une place unique dans cette sphère, vu que vos membres sont à la fois emprunteurs et prêteurs. Votre organisation internationale a-t-elle déjà conduit des études en vue de déterminer quelle serait la meilleure formule de présentation de ces prix de revient, soit en termes d'intérêt annuel ou mensuel, ou des deux à la fois? Avez-vous tiré quelque renseignement de vos opérations de crédit qui puisse indiquer le mode de présentation le plus utile aux emprunteurs?

M. INGRAM: Naturellement, nos études portent sur les besoins de nos membres. Nous avons toujours employé le taux de l'intérêt comme base de comparaison plutôt que les montants en dollars et en cents. Nous pensons avoir assez bien réussi, sans toutefois prétendre avoir réussi complètement, à fournir à nos membres les renseignements qui leur permettent de chercher les sources de crédit les moins dispendieuses. Nous leur fournissons aussi les bases de calcul des paiements pour l'établissement du prix de revient du crédit. Ceci leur permet de choisir la méthode qu'ils préfèrent.

M. MACDONALD: Vous faites le calcul sur les deux bases du coût mensuel et du taux d'intérêt annuel?

M. URIE: En notre qualité de membres du personnel permanent du Comité, nous avons appris qu'il serait fort possible d'établir des tables qui seraient précises à quelques décimales près, quelle que soit la formule employée ou le montant en cause. Vous avez fourni au Comité votre «Convertisseur instantané des taux d'intérêt à l'usage du petit emprunteur». Une démonstration de son emploi intéresserait sans doute les membres du Comité.

M. INGRAM: Je demanderai à M. Davis de vous faire cette démonstration.

**M. Robert Davis, *spécialiste de l'Association nationale des coopératives de crédit en matière de législation:*** Il s'agit essentiellement d'une règle à calcul modifiée. Nous avions d'abord songé à établir un calculateur sous la forme d'une règle à calcul, mais on en vint à la conclusion qu'il ne donnerait pas de résultats assez précis. Les mathématiciens de l'université nous proposèrent de lui donner plutôt la forme d'un cercle, car pour obtenir les résultats voulus il eût fallu une règle à calcul de deux pieds de longueur.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Je pense qu'il vaudrait mieux lui demander de résoudre un problème.

M. URIE: Je poserai donc un problème. Je désire obtenir un prêt de $1,250 remboursable en 24 mois. En premier lieu, vous devriez expliquer aux membres du Comité le système des additions, celui du taux d'intérêt annuel et celui de l'escompte afin qu'ils comprennent les termes imprimés sur ce calculateur.

M. DAVIS: Vous voudriez connaître les termes de la coopérative de crédit?

M. URIE: Oui.

M. DAVIS: Nous allons le calculer.

M. INGRAM: Pendant que M. Davis fera ce calcul, je vous expliquerai les termes employés. Le système des additions est celui par lequel on ajoute à la somme spécifique de l'argent prêté l'intérêt calculé au taux convenu; on divise ensuite le montant par le nombre de paiements hebdomadaires ou mensuels. C'est un système courant des institutions financières et des autres organisations de prêts. Les banques emploient plutôt le système de l'escompte. On croit généralement à tort que les banques n'exigent qu'un intérêt de 6 p. 100 sur les prêts personnels, mais en réalité dans presque tous les cas le taux de l'intérêt s'établit à 11.3 ou 11.4 p. 100, en raison de l'emploi du système de l'escompte. En d'autres termes, l'intérêt est calculé et déduit du montant prêté, de sorte que l'emprunteur ne reçoit que la différence tout en payant l'intérêt sur le plein montant pour toute la durée du prêt.

Les coopératives de crédit emploient le système des soldes décroissants, méthode très simple par laquelle l'emprunteur reçoit exactement la somme qu'il désire. Il ne paie l'intérêt que sur les soldes décroissants de chaque mois, semaine, ou autre période convenue, de sorte que le taux réel de l'intérêt est le maximum de 12 p. 100 par année. Le résultat se compare très favorablement à celui du taux d'escompte de 6 p. 100 et à celui du système d'addition de

l'intérêt, qui donnent aussi un taux différent. Ce sont les trois méthodes les plus courantes.

On emploie aussi le système des rapports constants. C'est celui que la Ligue d'Ontario a utilisé dans son mémoire au Comité. Il offre une formule d'une grande précision, mais qui résulte quand même en une légère erreur dans l'établissement du taux réel de l'intérêt à mesure qu'il s'agit d'un prêt plus considérable et d'un plus grand nombre de paiements. Toutefois, pour toutes fins pratiques et pour les comparaisons, c'est la formule acceptée.

M. URIE: Quand vous dites qu'une formule est d'usage courant, voulez-vous dire dans toute l'industrie de la finance ou chez les coopératives de crédit?

M. INGRAM: Un grand nombre de compagnies de financement l'emploient de même que les coopératives de crédit.

M. GREENE (*coprésident*): Vous dites que la plupart des prêts bancaires sont faits d'après le système de l'escompte qui résulte en un taux réel d'intérêt de plus de 9 p. 100?

M. INGRAM: Je parle des prêts personnels.

M. GREENE (*coprésident*): Existe-t-il quelque statistique qui corrobore cette assertion?

M. INGRAM: Nous faisons des revues périodiques de la situation, chez nos membres et aussi en ce qui a trait aux prêts des banques. Nous avons leurs dépliants et leurs brochures et des copies de leurs contrats. Dans presque tous les cas, le taux des prêts personnels est de 6 p. 100 calculé d'après le système de l'escompte, ce qui équivaut à un intérêt annuel véritable d'environ 11.4 p. 100.

M. GREENE (*coprésident*): Si je saisis bien, vous n'avez pas de statistiques à l'appui de votre opinion?

M. INGRAM: Mon assertion est exacte bien qu'elle soit fondée sur des études.

M. CLANCY: Qu'entendez-vous par les prêts personnels des banques? S'agit-il de prêts non garantis?

M. INGRAM: Pas nécessairement. Ils peuvent reposer uniquement sur la garantie d'un billet à ordre ou d'une hypothèque sur biens meubles, ou encore d'obligations ou d'actions. Il s'agit de prêts aux consommateurs et non de prêts commerciaux ou hypothécaires.

M. BELL: Le taux de 11.4 que vous avez mentionné est-il un minimum?

M. INGRAM: C'est le taux minimum qui résulte des prêts à 6 p. 100 des banques d'après le système de l'escompte. Mais il existe d'autres exemples. En voici un où le taux réel s'établit à 14.2 p. 100 d'après la formule des rapports constants.

M. URIE: Avant d'adopter un système applicable à toute l'industrie de financement, il serait extrêmement important de déterminer quel devrait être ce système, qu'il s'agisse de celui des rapports constants ou de l'escompte. Autrement, aucune comparaison ne serait possible.

M. INGRAM: C'est juste.

M. URIE: Par le système de l'addition, on réduirait le taux à 6½ p. 100, tandis que le système de l'escompte appliqué aux mêmes données indique un taux réel de 12 p. 100.

M. INGRAM: C'est vrai.

M. URIE: Le point le plus important serait de commencer par déterminer quel système sera adopté?

M. INGRAM: Oui, il faudrait un système uniforme.

M. URIE: Serait-il possible d'arriver à ce résultat par une entente dans l'industrie, ou faudra-t-il l'imposer par une loi?

M. INGRAM: D'après mon expérience dans ce genre d'affaires, je pense qu'il serait extrêmement difficile d'obtenir ce résultat autrement que par une loi. La loi sur les petits prêts, modifiée il y a quelques années, fixe les taux maximums exigibles dans certaines limites. La Commission royale sur la banque et la finance a recommandé un relèvement de ces taux maximums. Cela serait peut-être possible, mais c'est encore là une sphère ou toute solution efficace doit être apportée par une loi. Je ne pense pas qu'il soit possible d'y arriver par une entente mutuelle.

M. URIE: D'après vous, quel serait le système le plus équitable et le plus exact?

M. INGRAM: Naturellement, je dois exprimer une opinion partiale. Je pense que notre propre système est l'un des meilleurs.

M. URIE: Mais vous n'employez pas le système des rapports constants?

M. INGRAM: Notre système est celui des soldes décroissants et je pense que c'est le meilleur.

M. URIE: Sur quelles raisons fondez-vous cette assertion?

M. INGRAM: Sur ma propre expérience et sur les opinions de nos membres qui paraissent satisfaits de ce système. Nous n'essayons jamais de leur cacher quelque chose. Nous leur expliquons clairement le prix de revient du prêt et le pour-cent de l'intérêt. Ils paraissent satisfaits. Naturellement, ils ne nous confient pas leur clientèle à 100 p. 100, car ils sont à l'affût de meilleures conditions. Nous ne sommes pas naïfs au point de croire que les membres de nos coopératives vont nous demander tout le crédit dont leurs familles peuvent avoir besoin, mais nous leur permettons de comparer les divers prix de revient et de choisir ce qui leur paraît le plus avantageux.

M. GREENE (*coprésident*): En supposant que nous adoptions le système des soldes décroissants, la loi devrait-elle spécifier les périodes de rajustement des soldes, par semaine, par mois, ou par année, en vue d'obtenir l'uniformité?

M. INGRAM: Je pense que ce serait préférable du point de vue de l'uniformité. Nous n'avons pas à résoudre ce problème, car dans nos opérations de refinancement, nous calculons l'intérêt quotidien sur la base d'un mois de 30 jours. Mais les magasins à rayons peuvent avoir des problèmes différents.

M. URIE: Vous avez mentionné que certains de vos membres s'adressent à l'extérieur pour leurs besoins familiaux. Est-il arrivé que l'un d'eux soit venu vous demander de calculer ce que lui coûtait un certain emprunt?

M. INGRAM: Fréquemment. Nous avons organisé notre système de refinancement, parce que certains de nos membres avaient contracté ailleurs des emprunts à des taux d'intérêt et de frais que nous jugions exagérés.

M. URIE: Ce sont là des faits?

M. INGRAM: Oui.

M. URIE: Je me demande comment M. Davis progresse dans son calcul.

M. DAVIS: Nous n'avons pas apporté aujourd'hui de tables applicables à des montants de plus de $1,000. Alors, il faut calculer le paiement...

M. URIE: Alors, disons qu'il s'agit d'une somme de $850. Je pensais que vous pouviez trouver le résultat simplement en pressant quelques boutons.

M. GREENE (*coprésident*): Notre conseil ne devrait pas jongler avec des sommes considérables.

M. BELL: On devrait aussi nous dire quels seraient les pénalités en cas de retard dans les versements, ou de défaut de paiement, si ce renseignement est disponible. Comment vos pénalités dans ces cas se comparent-elles avec celles des autres organisations?

M. INGRAM: Nous n'avons pas de statistiques complètes ou exactes à ce sujet. Vous voulez parler des paiements en souffrance, n'est-ce pas?

M. BELL: Oui, je désirais des chiffres comparables à ceux que le sénateur Croll a obtenus du surintendant des assurances.

M. INGRAM: D'après notre statistique les défauts de paiement s'établissent ordinairement à environ $\frac{1}{8}$ p. 100. C'est là une somme très minime et qui a toujours été peu élevée. Naturellement, ceci peut s'expliquer. La raison la plus valable de ces carences minimes se trouve dans le fait que nous ne faisons affaire qu'avec nos membres et non avec le public.

M. GREENE (*coprésident*): La plupart de vos prêts ne sont-ils pas remboursables par retenues sur les salaires des emprunteurs?

M. INGRAM: C'est ce qui a lieu dans le cas des coopératives industrielles de crédit, mais la statistique indique que la moitié environ de nos coopératives au Canada ne sont pas des coopératives industrielles. Il y a des coopératives de paroisses, de communautés ou d'associations où la retenue sur les salaires n'est pas applicable. Nous ne comptons pas sur la garantie des déductions de salaires, bien que celles-ci puissent être utiles dans le cas des coopératives industrielles de crédit.

M. BELL: Vos résultats sont un peu meilleurs que ceux des autres institutions. Attribuez-vous cela au choix de vos membres?

M. INGRAM: Pas entièrement, bien que, naturellement, nous ne faisions affaire qu'avec des membres bien choisis. Ils sont nos clients et nos rapports mutuels sont bien différents de ceux qu'une institution financière ou une banque peut avoir avec des clients qui n'ont aucune part à l'entreprise. C'est là une différence importante.

Deuxièmement, et cela est encore plus important, nous avons prouvé clairement que la plupart des gens sont honnêtes. Si le citoyen ordinaire peut faire ses emprunts avec sagesse et prudence, à des termes raisonnables d'intérêt et de remboursement, il paiera ses dettes, que ce soit à une coopérative de crédit, à une compagnie de financement ou à une banque.

M. CLANCY: Quelle est votre définition d'un défaut de paiement?

M. INGRAM: Cette définition varie selon la province ou l'État.

M. CLANCY: Le fait de n'avoir pas fait un versement est-il considéré comme un défaut de paiement?

M. INGRAM: Le manquement de faire un versement est un défaut de paiement.

M. CLANCY: Exigez-vous des honoraires pour le renouvellement d'un contrat?

M. INGRAM: Non. Le taux de 1 p. 100 est le maximum permissible et il comprend tous les frais d'enquête, de refinancement, ou de quelque nature. Il n'est pas permis d'exiger davantage pour quelque raison que ce soit.

M. URIE: Vos pertes paraissent plus fortes chez les coopératives non industrielles que chez les coopératives industrielles.

M. INGRAM: Oui, la statistique démontre que les pertes sont plus élevées chez les coopératives communautaires.

M. URIE: Quel est le pour-cent des pertes des coopératives de cette classe?

M. INGRAM: Elles sont d'environ $\frac{1}{4}$ p. 100.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): La véritable explication de cette différence se trouve dans le fait que les coopératives industrielles exigent une délégation de salaire tandis que les coopératives communautaires ne le font pas.

M. URIE: Une retenue sur les salaires? On obtient une délégation de salaire même pour les prêts des coopératives communautaires, mais cette autorisation n'est pas exercée avant qu'il y ait eu défaut de paiement.

M. INGRAM: Cette autorisation n'est exercée que comme dernier recours.

M. URIE: M. Bell parlait du rapport du Surintendant des assurances pour l'année 1962. Il s'agit des soldes en souffrance dans le cas des petits prêts:

| | |
|---|---|
| Un à deux mois | 10.2 p. 100 |
| Deux à trois mois | 4 p. 100 |
| Trois à quatre mois | 2.1 p. 100 |
| Quatre à six mois | 2 p. 100 |
| Plus de six mois | 4.1 p. 100 |

Mais les mauvaises créances biffées à l'égard des petits prêts à la fin de 1962 s'élevaient à 1 p. 100 du total de ceux-ci, ce qui a nécessité une augmentation de .2 p. 100 de la réserve.

M. MACDONALD: Vous avez mentionné les résultats favorables que vous avez obtenus à cet égard. Mais n'existe-t-il pas pour cela éléments contributifs qui ne se trouvent pas dans le cas des prêts commerciaux. Une coopérative se compose de membres d'une même paroisse qui sont plus désireux de maintenir leur bonne réputation aux yeux de leurs coparoissiens et de leurs compagnons de travail que dans le cas des clients d'une banque.

M. INGRAM: C'est vrai, car chacun est à la fois propriétaire et consommateur.

M. CLANCY: Vous assimilez les prêts à des biens de consommation?

M. INGRAM: Oui.

M. CLANCY: Les défauts de paiements sont plus rares dans une communauté où les gens se connaissent tous, que dans le cas des établissements dont les clients sont des passants qui ne se connaissent pas.

M. MANDZIUK: Votre remarque à l'effet que les pertes des coopératives communautaires sont plus élevées suscite mon intérêt. Je ne suis pas d'accord avec vous sur ce point. La coopérative de crédit a le droit de demander des endosseurs des billets qu'elle accepte. Le comité du crédit doit aussi autoriser le prêt. Je parle en connaissance de cause, car j'ai été directeur d'une coopérative pendant cinq ou six ans. Nous n'avons pas perdu un sou pendant cette période et je pense qu'au Manitoba les pertes sont insignifiantes. Les prêts sont plus sûrs dans une communauté rurale où les membres de la coopérative, les administrateurs et le directeur connaissent personnellement l'emprunteur que dans une grande coopérative industrielle qui compte deux mille membres qui ne sont pas connus personnellement. Ceux-ci ont un emploi aujourd'hui et peuvent être chômeurs demain. Je sais que les statistiques ne peuvent mentir, mais je ne suis pas tout à fait de votre avis. Je connais une coopératives de ma circonscription, où les paroissiens n'abandonnent pas leur amis dans le besoin et viennent à leur aide alors que personne ne le ferait.

Je suis fortement en faveur des coopératives de crédit, mais je suis d'avis que l'on devrait toujours exiger des garanties convenables, ou un endosseur. Une coopérative qui prendrait pour acquis que tout le monde est honnête aurait à s'en repentir. Après tout, les affaires sont les affaires et vous prêtez l'argent des autres.

M. INGRAM: Je ne diffère pas d'opinion avec vous à cet égard. Je citais simplement les statistiques générales. Il est certain qu'un grand nombre de coopératives communautaires obtiennent de meilleurs résultats que les coopératives industrielles, comme vous le dites. Je mentionnais simplement la moyenne générale.

M. MANDZIUK: Je m'en rends compte.

M. CLANCY: Dans le cas d'un prêt individuel d'une coopérative industrielle, protégez-vous l'emprunteur qui devient subséquemment chômeur jusqu'à ce qu'il ait repris le travail?

M. INGRAM: Cela se produit fréquemment, bien que ce ne soit pas nécessairement la règle. Les coopératives qui accordent un tel avantage sont généralement au courant des allées et venues des emprunteurs.

M. CLANCY: En d'autres termes, lorsqu'un emprunteur est en retard de deux semaines dans ses paiements et qu'il a perdu son emploi, vous exigez immédiatement le paiement de la dette.

M. INGRAM: C'est ce qui arrive dans certains cas.

M. DAVIS: Relativement au problème de conversion de l'intérêt que nous avons discuté, une coopérative de crédit ou une institution de prêts a à sa disposition des tables de calcul beaucoup plus complètes que celle qui est reproduite sur ce feuillet. Dans certains cas, ces tables s'appliquent à des sommes qui atteignent $5,000 ou $10,000 et contiennent les détails des paiements mensuels ou même quotidiens. Dans l'exemple qu'on a cité, le montant du prêt est de $850. En consultant cette table, le directeur de la coopérative verrait que le remboursement du prêt de $850 en 24 mois exigerait un versement mensuel de $40.01. Avec ce renseignement, il trouverait le taux réel de l'intérêt. Naturellement, les coopératives de crédit le connaissent, mais supposons qu'elles ne le savent pas. (A ce moment-là, le témoin consulte le Convertisseur des taux d'intérêt à l'usage des petits emprunteurs.) Le paiement mensuel de $40 est indiqué dans le cercle extérieur; vous tournez ensuite le cercle intérieur jusqu'au montant du prêt, soit $850, qui se trouve entre $840-$860, puis vous le déplacez jusqu'au chiffre de 400. Vous voyez le chiffre qui apparaît sous les prêts remboursables en 24 paiements: le taux de l'intérêt additionné est de 6½ p. 100; il paraît entre les chiffres 6 et 7. Juste au-dessous, vous voyez le taux réel de l'intérêt simple annuel, qui est de 12 p. 100, c'est-à-dire le taux exigé par la coopérative. Ce sont les chiffres qui vous intéressent.

M. URIE: Voici comment l'on procède: on tourne le cercle intérieur qui porte le montant du prêt jusqu'au chiffre du versement mensuel, puis l'on voit au-dessous, le taux de l'intérêt réel, ainsi que l'intérêt ajouté, selon qu'il s'agit de 24, 30 ou 36 paiements mensuels.

M. DAVIS: Oui. Supposons qu'on demande un paiement mensuel de $60 par mois au lieu de $40, on n'a qu'à déplacer le montant du prêt, soit $850, jusqu'à $600.

M. MANDZIUK: C'est l'application du principe de l'amortissement.

M. INGRAM: On peut trouver ainsi le solde et le montant additionné pour une période allant jusqu'à cinq ans. Le barème s'étend à une période de cinq années.

M. URIE: Je ne comprends pas votre méthode, car la table ne mentionne pas la période de 24 mois.

M. INGRAM: N'oubliez pas qu'en augmentant le chiffre du paiement mensuel, vous abrégez la période des paiements.

M. DAVIS: Ce convertisseur des taux d'intérêt a été établi pour les cas où les paiements d'intérêt ne dépassent pas 36 p. 100. L'exemple que j'ai cité comporte un taux de plus de 36 p. 100. C'est ce qui constitue le problème.

M. URIE: En tout cas, l'existence d'un convertisseur comme celui-ci fait voir que les actuaires pourraient calculer et compiler des tables appropriées. Naturellement, un convertisseur aussi sommaire que celui-ci exige certains compromis. Une institution qui désirerait un volume de tables à l'usage de son service de prêts aurait quelque chose de plus complet et qui donnerait des résultats d'une plus grande précision. Nous voulions tout simplement préparer

quelque chose qui permettrait aux membres de coopératives de rechercher les sources les moins coûteuses de prêt, le cas échéant.

Vous n'employez pas nécessairement ce barème dans vos bureaux?

M. DAVIS: Non.

M. URIE: Mais vos membres peuvent l'acheter et l'employer au calcul du coût du crédit. En vérité, toute personne intéressée peut l'obtenir, n'est-ce pas?

M. DAVIS: Oui.

M. BELL: Mais ce barème n'a de valeur que dans les cas où l'on emploie la même méthode de calcul?

M. URIE: Connaissez-vous d'autres calculateurs aussi simples que celui-ci, monsieur Davis?

M. DAVIS: Ce convertisseur fut préparé à l'époque du bill sur la vérité en matière de prêts, c'est-à-dire le bill Douglas sur la divulgation des renseignements, proposé au Sénat américain. Le bill Douglas fut d'abord présenté en 1960, puis en 1961 et en 1963. Lors du premier examen du bill en 1960, on jugea qu'un barème de cette nature était nécessaire pour démontrer combien il est facile de faire de simples comparaisons au moyen de règles à calcul ou de convertisseurs et c'est un mathématicien de l'Université de Wisconsin qui le prépara à notre intention.

Le sénateur Douglas modifia son bill en 1962, en réponse aux objections des prêteurs qui emploient le système des crédits ouverts, ou renouvelables. Ils commencent avec un taux réel de 1 ou de 1½ p. 100. Ceci ne présente aucune difficulté et ils peuvent divulguer leur taux d'intérêt, tout comme nous le faisons.

Toutefois, le problème résultait des achats divers de marchandises qui varient constamment de mois en mois. Il est impossible d'indiquer le taux en dollars et en cents au moment où le client ouvre un compte de crédit renouvelable. C'est pourquoi le sénateur Douglas modifia son bill en y ajoutant une disposition spéciale applicable aux crédits renouvelables. On n'est pas obligé de mentionner un montant en dollars dès le début, vu qu'il est imprévisible, mais on peut dire quel sera le taux réel applicable chaque mois au total des nouveaux achats, ainsi que les autres frais de financement ajoutés pour ce même mois.

M. GREENE (*coprésident*): Votre organisation accepte-t-elle cette solution en ce qui a trait aux comptes courants et juge-t-elle qu'elle offre une protection suffisante au consommateur, ou bien faudrait-il ajouter d'autres renseignements?

M. DAVIS: Lorsque nous avons comparu à Washington lors de l'examen du bill Douglas, nous avons limité nos commentaires à la partie du bill qui intéressait les coopératives. Nous étions disposés à accepter cette mesure, pensant que ce compromis rendrait plus facile au marchand détaillant la divulgation du coût de l'intérêt.

M. URIE: Ne serait-il pas opportun, monsieur Davis, d'examiner les appendices B et E de votre mémoire, en particulier l'appendice E, et de résumer le mémoire que vous aviez préparé à l'occasion du bill sur la vérité en matière de prêts du sénateur Douglas? Nous pourrions ensuite examiner le projet de bill de l'Association nationale des coopératives de crédit.

M. DAVIS: L'appendice E à la fin du mémoire à couverture verte contient une analyse des raisons invoquées par le sénateur Douglas en faveur de son bill sur la vérité en matière de prêts. Ces raisons se résument à cinq points principaux. L'un de ceux-ci est le droit que le consommateur a de connaître le coût du crédit et d'exiger qu'on le lui dise en termes précis et uniformes. Le sénateur Douglas passa en revue l'histoire de la législation sur la divulgation

des faits aux États-Unis, à partir de 1906, lors de l'adoption de la loi sur la pureté des aliments et des drogues. Il cita ensuite les lois les plus récentes, telles que celles sur le marquage des produits de la laine, qui exige l'identification convenable des fibres des tissus offerts en vente; celle du marquage des fourrures, qui exige que les fourrures faisant l'objet du commerce entre États soient marquées du nom vulgaire de l'animal dont elles proviennent; celle de l'identification des fibres, exigeant la divulgation de la composition des textiles; celle de la divulgation des renseignements concernant les automobiles, qui exige que chaque voiture porte l'indication essentielle de son prix de vente; celle de 1933 sur la vente des titres, connue au cours des années 30 sous la désignation de la loi sur la vérité des valeurs mobilières. Il mentionna que l'adoption de cette dernière avait provoqué une forte opposition. On prétendait qu'une telle loi détruirait le commerce des valeurs mobilières en exigeant la divulgation des frais. Naturellement, nous savons tous que rien de tel n'est arrivé.

Dans cette analyse, nous signalons que la divulgation complète des renseignements est en harmonie avec la théorie classique de l'économie politique en faveur de la liberté des marchés, qui repose sur la confiance que l'emprunteur ou l'acheteur peut avoir dans les renseignements qui lui sont donnés par le prêteur ou le vendeur. Nous soutenons également qu'une loi de cette nature obligera une minorité peu scrupuleuse de dire la vérité, de sorte que le commerçant honnête ne se trouvera plus dans une situation désavantageuse. En l'absence d'une loi sur la divulgation de renseignements, le commerçant candide se trouve dans une situation désavantageuse par rapport à ses concurrents moins scrupuleux.

D'autre part, on espérait que ce bill contribuerait à la stabilisation de l'économie. En d'autres termes, les gens mis au fait des taux réels d'intérêt n'hésiteraient pas à recourir aux emprunts dans les périodes où l'économie a besoin de stimulants. De même, il y aurait tendance à éviter les emprunts lorsque les taux d'intérêt sont plus élevés. La dernière raison invoquée était que la divulgation des renseignements ferait disparaître le besoin de mesures restrictives en matière de crédit aux consommateurs.

Comme M. Ingram l'a mentionné, il n'est pas question d'imposer un taux d'intérêt maximum, mais simplement de permettre aux emprunteurs de connaître le taux de l'intérêt qu'ils sont appelés à payer.

Le bill sur la vérité en matière de prêts mettrait fin à certains abus actuels et ferait probablement disparaître la nécessité de lois restrictives.

Aux États-Unis, la situation est toute différente de celle qui existe au Canada. Il n'y a aucune loi fédérale sur le crédit aux consommateurs. Je pense qu'une certaine partie de l'opposition à l'adoption du bill sur la divulgation des renseignements est dictée par la crainte d'empiétements du gouvernement fédéral. Le crédit aux consommateurs a été laissé aux législatures des différents États. On en voit un exemple dans la législation sur les petits prêts. Il existe une loi sur les coopératives de crédit et environ la moitié de celles-ci s'en sont prévalu. Mais 44 États ont aussi leurs lois sur les coopératives de crédit. En général, le crédit aux consommateurs est une sphère qui a été laissée aux États. J'ai dit qu'un certain nombre de personnes qui se sont opposées au bill sur la vérité en matière de prêts, ne s'opposent pas au principe même de la divulgation des renseignements, mais craignent plutôt que ce serait ouvrir la porte à quelque intervention du gouvernement fédéral dans la sphère générale du crédit aux consommateurs.

M[lle] JEWETT: N'a-t-on pas parfois prétendu que le bill du sénateur Douglas était anticonstitutionnel?

M. DAVIS: Je ne me souviens pas que cette raison ait été invoquée. Le préambule du bill mentionnait que celui-ci visait à stabiliser l'économie. On

voulait sans doute par là prévenir toute objection d'ordre constitutionnel, car le principe est bien reconnu que le Congrès a le droit d'adopter des lois en vue de la protection et de la stabilisation de l'économie nationale.

M. MACDONALD: Mais cette objection a été soulevée en certains secteurs?

M. DAVIS: Oui, dans certaines régions.

M. URIE: Le modèle de bill sur la vérité en matière de prêts que vous offrez à l'appendice D est-il le même que celui du sénateur Douglas? Je pense qu'il comporte quelques différences?

M. DAVIS: Oui, il y a certaines différences, mais il est essentiellement fondé sur le bill de la vérité en matière de prêts. Nous avons ajouté quelques dispositions concernant le crédit renouvelable.

Une des raisons qui nous a poussés à préparer un modèle de loi sur la vérité en matière de prêts se trouve dans le fait que certaines de nos ligues ont été appelées à se prononcer sur des projets de loi de divulgation de renseignements présentés aux législatures de leurs États respectifs et, dans un ou deux cas, on leur a même demandé de formuler leurs propres propositions dans cette sphère. Elles se sont adressées à l'Association nationale qui luttait depuis trois ans et demi ou quatre ans en faveur de l'adoption d'un bill fédéral sur la vérité en matière de prêts et elles lui ont demandé de leur fournir un guide qui leur permettrait d'exposer leur attitude envers tout projet de loi présenté aux législatures.

M. GREENE (*coprésident*): Votre organisation a-t-elle songé à l'application de ce bill dans les domaines fédéral et provinciaux, ou s'agit-il simplement d'une copie du projet présenté aux États-Unis?

M. DAVIS: Nous n'offrons ce modèle que comme guide et nous n'avons certainement pas songé à ce qu'il puisse être adopté dans son texte par un État ou une province quelconque. Le titre «modèle» de bill sur la vérité en matière de prêts exprime bien notre pensée. Il est le critère que l'Association nationale des coopératives de crédit désirent appliquer à toute proposition de loi dans cette sphère. Nous avons aussi indiqué que notre projet est limité à la mesure où il est compatible avec les désirs des diverses autorités législatives.

M. URIE: Voudriez-vous commenter les points principaux de ce projet de bill afin que les membres du Comité puissent se rendre compte de votre but et des moyens de l'atteindre?

M. DAVIS: Les articles 1 et 2 définissent le but du bill qui est d'assurer une divulgation complète du coût du crédit. Il s'agit là d'une définition d'ordre tout à fait général. Je crois que c'est ce que M. MacGregor avait en vue lorsqu'il a dit au cours de son témoignage que toute mesure adoptée dans ce domaine doit donner au mot «intérêt» une signification assez étendue pour qu'il s'applique à tous les frais accessoires d'un prêt. Autrement, il n'existerait plus de base réelle de comparaison si certains prêteurs pouvaient exclure quelques frais de la définition du mot «intérêt».

Les définitions des termes «crédit» et «frais de financement» se trouvent à l'article 3. L'article 4 établit la distinction entre les achats à tempérament et le crédit renouvelable. L'article 4a prévoit que...

M. URIE: Lisez-vous le bill du sénateur Douglas?

M. DAVIS: Me suis-je trompé de numéro?

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Oui, il s'agit de l'appendice D.

M. URIE: Le texte est presque semblable, mais les numéros des articles sont différents.

M. DAVIS: Veuillez m'excuser.

L'article 2 énumère les renseignements qui doivent être divulgués: le prix au comptant ou sur livraison du bien ou du service achetés, la somme à créditer

comme premier paiement ou comme valeur de l'article repris, et la différence entre le coût total et le premier paiement ou la valeur de la reprise.

M. URIE: N'y a-t-il pas un point important au début, où l'on dit:

> Sauf tel qu'il est prévu au paragraphe (B), tout créditeur devra fournir au débiteur.

puis viennent les mots importants:

> préalablement à l'octroi du crédit.

En d'autres termes, il est inutile de fournir des renseignements si l'emprunteur ne les reçoit pas au préalable.

M. DAVIS: On doit lui fournir ces renseignements avant la conclusion du prêt, s'ils doivent lui servir comme points de comparaison.

M. URIE: Vous avez ensuite l'énumération des renseignements. Le numéro 7 est le taux de l'intérêt simple par année. Il n'est pas question de 1 p. 100 ou 1¼ p. 100 par mois. Tout est compris dans le taux annuel qui donne une image plus claire du coût définitif.

M. DAVIS: C'est là un point important. L'Association nationale des coopératives de crédit, lors de l'examen du bill Douglas à Washington, fut interrogée sur le fait qu'elle ne mentionne le taux d'intérêt que sur la base mensuelle. Cette coutume existe depuis 30 ans. En réponse aux questions, nous avons manifesté notre consentement à changer cette méthode d'indication du taux de l'intérêt en vue de fournir un critère uniforme au consommateur.

M. GREENE (*coprésident*): Que pense votre organisation de la période de réflexion ou de révocation, pendant laquelle le consommateur participant à une transaction à crédit pourrait, disons dans les 48 heures, révoquer son contrat par un simple avis écrit? Avez-vous quelque opinion sur cette proposition et les autres de même nature?

M. INGRAM: Je ne pense pas que l'organisation elle-même ait formulé une opinion sur ce point. Toutefois, nous avons recommandé que les transactions malhonnêtes puissent être redressées par les tribunaux, afin d'apporter un remède à une telle situation.

M. GREENE (*coprésident*): Mais d'après votre expérience personnelle, sans égard aux vues de votre organisation, pensez-vous qu'une proposition de cette nature causerait un bouleversement dans le commerce, ou croyez-vous qu'il serait possible de continuer normalement les affaires si les consommateurs avaient un droit semblable?

M. INGRAM: Je pense que la chose serait parfaitement possible. Naturellement, je prévois que cela causerait une augmentation du coût des transactions, peut-être une augmentation assez importante, et qu'il faudrait alors prévoir une certaine somme en vue de l'annulation des contrats. Je prévois une augmentation du coût dans ce cas, mais rien qui ne rendrait la proposition inapplicable

M. DAVIS: Dans la pratique, les coopératives de crédit ont une méthode semblable. Par exemple, aucun dédommagement ne serait exigé d'un membre qui, ayant contracté un emprunt un certain jour, se présenterait le lendemain pour le rembourser en plein. Le trésorier calculerait le prix de revient d'un prêt d'un jour et le membre n'aurait qu'à payer une somme insignifiante.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Êtes-vous au fait de la loi adoptée récemment en Grande-Bretagne sur le crédit aux consommateurs? J'imagine que c'est ce que mon collègue à la présidence avait à l'idée. La loi anglaise prévoit que dans le cas d'une vente faite hors du domicile de l'acheteur, celui-ci peut confirmer ou répudier le contrat dans les 72 heures qui suivent. Je suppose qu'on vise par là les colporteurs et les vendeurs d'encyclopédies qui viennent vendre des choses à la femme en l'absence de son mari.

M. INGRAM: J'ai entendu parler de cette loi, mais je n'en connais pas les dispositions.

M. BELL: Comment cela s'applique-t-il à une période de réflexion?

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Nous n'en sommes pas à la discussion de la période de réflexion. Nous discutons les coopératives de crédit. A la page D-5, article (C), vous dites:

> Toute personne coupable d'une violation de la présente loi ou d'un règlement d'icelle sera passible d'une amende maximum de $5,000, ou de l'emprisonnement pendant une période ne dépassant pas une année, ou des deux à la fois.

Avez-vous pris connaissance du rapport de la Commission royale sur la banque et la finance? Vous devez l'avoir fait, car je vois que vous avez devant vous un exemplaire de ce rapport. Vous souvenez-vous de ce que ce rapport dit à ce sujet? Afin de rafraîchir votre mémoire, je vous en lirai le passage suivant:

> Nous ne sommes pas davantage convaincus par l'argument que la divulgation des renseignements augmenterait le prix de vente au comptant d'un article et aboutirait à la dissimulation du taux réel de l'intérêt. Nous sommes convaincus que dans les conditions actuelles la concurrence suffira à maintenir les prix de vente au comptant à un niveau raisonnable, mais afin d'éliminer la possibilité que des marchands puissent gonfler les prix de vente au comptant pour le calcul de l'intérêt, la loi devrait contenir une disposition édictant que le prix d'un article doit être le même que celui des ventes normales au comptant. Finalement, cette loi devrait prévoir des peines sévères dans le cas de frais excessifs ou de dissimulation des renseignements. Pour le moins, le prêteur devrait subir la confiscation du principal et de l'intérêt d'une transaction illégale. En outre, des amendes devraient être imposées et, comme présentement, les autorités devraient avoir le pouvoir de suspendre les permis des institutions de prêt coupables de violations flagrantes.

Ce rapport, vous le savez, a été préparé par le juge en chef Porter et vous l'avez lu. Cette proposition va plus loin que la vôtre.

M. INGRAM: Nous avons adopté une attitude de modération.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Cette proposition est-elle outrée, à votre avis? On se montre assez sévère quand on dit: «Pour le moins, le prêteur devrait subir la confiscation du principal...»

M. GREENE (*coprésident*): Une telle disposition résulterait en une foule de procès.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Cela indique tout au moins que la commission comprenait l'importance de ce problème.

M. INGRAM: Mais le fait le plus important est qu'elle voudrait rendre la loi efficace.

M. DAVIS: Certains États ont adopté des lois sur la divulgation des renseignements qui ne comportent aucune sanction. Il arrive alors que si un emprunteur signale aux autorités un cas d'intérêt illégal, le prêteur répond qu'il y a eu erreur et qu'il va la corriger et aucun effort n'est fait en vue de le punir.

M. URIE: Je n'ai pas tout à fait saisi ce que vous avez dit tout à l'heure au sujet du crédit renouvelable.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Voyons si je comprends bien la chose. Un homme achète des marchandises dans un magasin sur la base d'un

crédit renouvelable. Lorsqu'il fait son premier achat on lui dit quel sera le taux de l'intérêt par mois.

M. DAVIS: C'est exact. On commence par un taux réel, tout comme nous le faisons.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): C'est ce que l'on fait actuellement. Au moins deux des plus importants marchands du Canada exigent un intérêt de 18 p. 100. Tout le monde le sait. Toutefois, l'acheteur revient faire des achats et la somme inscrite à son compte varie. Disons qu'il achète des marchandises d'une valeur de $50 le mois suivant, alors que son premier achat avait été de $100. Il fait un paiement de $50 et un nouvel achat de $50. Sa dette est encore de $100. A ce moment, il sait que le taux de l'intérêt est de 18 p. 100, mais on se borne à lui dire le montant reporté pour le mois. Cela se continue et ce qu'il doit en sus de sa dette originale est indiqué par le montant du report mensuel. Le taux de l'intérêt ne change pas.

M. DAVIS: Oui. Mais il y a une différence lorsqu'une personne obtient un crédit renouvelable et que le marchand n'a qu'à lui dire le taux réel annuel de l'intérêt.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Certains marchands le font.

M. GREENE (*coprésident*): Ils le font aussi sur la base mensuelle.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): En disant que l'intérêt est de tant pour cent par mois. Il ne saurait y avoir d'objection à cette méthode, ou plutôt je dirais que cette divulgation ne comporte aucune difficulté. Mais il est plus difficile de savoir ce qui se produit dans le cas des comptes de crédit renouvelable. D'après ce que vous venez de dire, puisque l'acheteur connaît déjà le taux de l'intérêt, il ne reste plus qu'à lui dire ce que cela représente en dollars et en cents pour chaque mois.

M. DAVIS: Oui. Ce fut la proposition du sénateur Douglas en réponse aux objections des marchands détaillants.

M. INGRAM: Voici un exemple où l'on ne mentionne pas le taux de l'intérêt.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Le témoin a en main un contrat qui ne mentionne pas le taux de l'intérêt. Ce contrat a été exécuté par l'un des plus importants marchands du Canada. Si je me souviens bien, ce taux était mentionné dans quelques cas de crédit renouvelable, tandis qu'il ne l'était pas dans d'autres cas. Avez-vous quelques autres exemples de contrats où le taux de l'intérêt vous paraît trop élevé?

M. INGRAM: Nous en avons de différentes sources.

M. GREENE (*coprésident*): Si vous consentiez à les produire, ce sont ceux-là qui nous intéressent.

M. URIE: Mais avant de terminer la question du crédit renouvelable, il y a un autre point sur lequel je désirerais être renseigné. Que se passe-t-il quand on fait un achat considérable à la fin de la période, disons trois jours avant la fin du mois, et que le taux de l'intérêt ne peut être calculé pour le mois entier? Le projet de loi empêcherait-il le prêteur d'exiger l'intérêt pour le mois tout entier?

M. DAVIS: On pourrait alors utiliser des tables et calculer l'intérêt sur le solde quotidien. C'est ce que font nos coopératives de crédit.

M. URIE: D'après votre propre expérience, serait-il pratique pour les prêteurs, les détaillants et les autres commerçants d'avoir à consulter ces tables afin de ne calculer que l'intérêt de trois jours pour un achat important fait à la fin du mois?

M. GREENE (*coprésident*): La chose serait compréhensible si l'intérêt était appliqué à un solde décroissant.

M. URIE: Mais l'intérêt devrait être indiqué sur l'état de compte mensuel envoyé à l'acheteur à la fin du mois. Autrement, on pourrait lui imputer l'intérêt d'un mois entier sur les achats de la fin du mois et il n'en saurait jamais rien.

M. INGRAM: Des tables permettent de faire ce calcul au jour le jour. Il n'y a aucune raison pour qu'on ne le fasse pas.

M. L'HEUREUX: Si le taux réel de l'intérêt est indiqué, cela suffit. Autrement, ce ne serait plus le véritable taux.

M. URIE: Cela suffirait pourvu qu'un règlement impose cette méthode.

M. GREENE (*coprésident*): J'aimerais à éclaircir un point. Votre proposition s'applique à la divulgation du taux de l'intérêt au moment de l'exécution du contrat. Avez-vous quelque opinion au sujet de la publicité et de l'indication du taux d'intérêt annuel simple dans les annonces de crédit? Votre organisation s'est-elle prononcé sur ce point?

M. INGRAM: Oui, monsieur le président. Il s'ensuit naturellement que si nous voulons donner des renseignements efficaces et objectifs au consommateur, le même principe doit s'appliquer aux diverses formes de publicité. L'une des recommandations formulées dans notre mémoire est à l'effet que les annonces devraient contenir les mêmes renseignements que nous donnons dans nos opérations, comme on peut le voir dans certains de nos imprimés.

M. GREENE (*coprésident*): Vous avez apporté ici des exemples d'annonces et de contrats qui ne contiennent pas de renseignements suffisants, à votre avis.

M. INGRAM: Oui, c'est exact.

M. GREENE (*coprésident*): Voudriez-vous les présenter au Comité.

M. INGRAM: Ce sont des exemples pris au hasard. Nous avons photographié certains contrats afin de renseigner le Comité sur la confusion qui existe dans l'industrie. Voici un contrat d'une banque à charte . . .

M. GREENE (*coprésident*): Je pense que vous pourriez citer le nom de cette banque.

M. BELL: Me permettriez-vous une remarque? Il me semble que nous pourrions préparer, par l'intermédiaire de notre avocat ou de notre comptable, une table simple des divers modes de calcul, disons par exemple, pour une somme de $100 en 12 mois. Je ne pense pas que ce calculateur puisse nous permettre les comparaisons et ce renseignement devrait être consigné au compte rendu.

Pour ce qui est du sujet que nous discutons présentement, je pense qu'on devrait nous fournir, avant que le Comité finisse son examen, une liste complète des différentes institutions, banques, chaînes de magasins et compagnies de finance, ainsi que les divers systèmes de prêts et de taux d'intérêt. Si nous nous bornons à des exemples pris au hasard, la publicité s'en emparera et nous nous trouverons au même point où nous étions à la suite de nos études passées. En toute équité, on devrait nous fournir une liste complète avant la fin de nos travaux.

Ne pensez-vous pas que cette demande est raisonnable? Si l'on mentionne un nom, alors mentionnez-les tous. La dernière fois, on a parlé de la Banque Canadienne du Commerce, ce qui semblait indiquer qu'elle était la seule banque offrant des prêts personnels à cette époque. Je ne sais pas si elle a jugé que cette publicité lui avait été favorable, mais je me souviens que la mention de l'intérêt qu'elle exigeait a suscité une attention considérable.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Relativement à votre remarque, monsieur Bell, je vous dirai que M. L'Heureux est engagé à ce travail depuis un mois. J'ai discuté ce point avec lui ce matin et il m'apprend qu'il pourra faire

rapport au Comité la semaine prochaine. Il y aurait peut-être lieu de tenir alors une séance à huis clos. Il prépare des tables qui nous fourniront tous ces renseignements. Il n'étudie pas les autres points que vous avez mentionnés, mais nous les aborderons en temps et lieu.

M. BELL: Oui, nous pourrons avoir tous les renseignements des différentes compagnies.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Il nous présentera des tables la semaine prochaine. Continuez, monsieur Ingram.

M. INGRAM: Je désirais simplement mentionner au Comité que nous avons des exemples de contrats qui ne portent pas le taux de l'intérêt. Ils ne contiennent que le montant du prêt, le chiffre des paiements et le nombre de ceux-ci. Nous avons calculé le taux réel d'après la formule des rapports constants. Voici un contrat de la Banque de la Nouvelle-Écosse où le taux s'établit à 11.7 p. 100. C'est le système de l'escompte à 6 p. 100 que j'ai mentionné.

M. MACDONALD: C'est le système de la Banque de la Nouvelle-Écosse?

M. INGRAM: Oui.

M. URIE: Mais le document ne mentionne aucun taux d'intérêt?

M. INGRAM: Non, aucun de ces contrats ne cite un taux d'intérêt.

Voici un autre contrat de vente conditionnelle de *General Motors Acceptance Corporation* où le taux d'intérêt réel s'établit à 17.3 p. 100, ce qui est assez exact car vous vous souviendrez que cette compagnie annonce un taux de financement de 9 p. 100 pour la vente des nouvelles voitures.

En voici un autre de la *Consolidated Finance Company* dont le taux d'intérêt s'établit à 23.6 p. 100.

Et un autre d'un magasin de meubles de Vancouver dont le taux réel est de 32.1 p. 100. Il s'agit de postes de radio et autres choses de ce genre.

Un autre de la *Home Heating and Appliance Acceptance Corporation* dont le taux s'établit à 28.1 p. 100. J'en ai un autre d'un magasin à rayons...

M. URIE: Ces contrats mentionnent-ils un taux d'intérêt?

M. INGRAM: Aucun ne mentionne le taux réel.

M. URIE: Mais y mentionne-t-on un taux d'intérêt?

M. INGRAM: Non, il n'est question que de montants en dollars; tant de dollars pour une certaines période. Ils se ressemblent tous à cet égard. En voici un dont le taux d'intérêt s'établit à 22.1 p. 100.

J'en ai un de *Simpsons-Sears* qui ne porte que le montant des paiements mensuels.

M. GREENE (*coprésident*): Ce document que vous lisez de *Simpsons-Sears* n'est pas un contrat, mais une annonce publiée dans un journal, n'est-ce pas?

M. INGRAM: Oui. Je réponds peut-être en même temps à l'autre question.

M. BELL: S'agit-il de crédit renouvelable?

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Cette compagnie fait aussi ce genre d'affaires.

M. GREENE (*coprésident*): Mais on cite des exemples de prêts?

M. INGRAM: Dans cet exemple, le taux est de 22 p. 100.

M. GREENE (*coprésident*): Il s'agit uniquement d'exemples de prêts et des mensualités que l'emprunteur doit payer?

M. INGRAM: On ne parle pas d'intérêt, mais de frais de service.

Voici des exemples tirés d'une brochure de la *Present Finance Corporation*. On y donne six exemples pour lesquels l'intérêt réel s'établit entre 18.9 et 25.5 p. 100.

M. GREEN (*coprésident*): Est-ce une annonce?

M. INGRAM: Oui, monsieur.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): On y mentionne ce taux d'intérêt?

M. INGRAM: Non. Nous l'avons calculé nous-mêmes. Cet exemple mentionne le montant en argent que l'emprunteur reçoit, le nombre de mensualités, le montant de chacune et le coût de l'emprunt, mais non le taux réel de l'intérêt. Nous en avons fait le calcul.

M. GREENE (*coprésident*): Et on n'appelle pas cela de l'intérêt?

M. INGRAM: Non, seulement des paiements mensuels. Le dernier exemple que j'ai ici provient du service de prêts personnels de la Banque du Commerce et le taux réel de l'intérêt s'y établit à 14.2 p. 100.

M. GREENE (*coprésident*): S'agit-il encore d'une annonce dans un journal?

M. INGRAM: Oui.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Le taux de la Banque Canadienne du Commerce s'établit à 14.2 p. 100?

M. INGRAM: Oui.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Cela m'étonne. Avez-vous d'autres exemples? Nous vous demanderons de nous remettre ces documents.

M. INGRAM: J'ai ici un autre exemple d'une petite transaction de la *Traders Finance Corporation* où le taux réel de l'intérêt s'élève à 68.8 p. 100.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Donnez-nous les chiffres. Il peut s'agir d'un petit achat de $10.

M. INGRAM: Non, la somme financée était de $124.50. Les frais de financement étaient de $25, ce qui formait un total de $149.50 remboursable par un paiement de $24.50 et cinq autres de $25.

M. MACDONALD: Et quel est l'intérêt réel dans ce cas?

M. INGRAM: D'après notre formule, il est de 68.8 p. 100. C'est un intérêt de $25 pour six mois. Nous avons un autre exemple d'un vendeur de voitures d'occasions dont l'intérêt s'établit à 46 p. 100.

M. GREENE (*coprésident*): S'agissait-il d'un contrat conclu directement entre le vendeur et l'acheteur, sans recours à une compagnie de finance?

M. INGRAM: La *Delta Acceptance Corporation* y était intervenue.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Avez-vous d'autres exemples?

M. INGRAM: Nous avons d'autres exemples d'annonces qui, à notre avis, laissent à désirer. Voici un exemple de la *White Sewing Machine Company* qui n'est qu'un subterfuge. On offre une machine à coudre en cadeau à celui qui achète le cabinet. Le prix de la machine et du cabinet réunis est le même que l'on demande pour le cabinet seul.

M. BELL: Cela semble tout le contraire de la vente d'un article à perte. Nous devrions demander à M. Macdonald de la Division des coalitions de jeter un coup d'œil sur cette annonce.

M. INGRAM: C'est un exemple de publicité mensongère. En voici une autre où l'on dit qu'en achetant une série de disques, et en édifiant ainsi votre propre discothèque, vous obtiendrez un appareil stéréophonique gratuitement. Lorsque nous avons vérifié la bonne foi de cette proposition, nous avons découvert que des 62 disques proposés, 15 étaient offerts au prix ordinaire de $4.98; 17 se vendaient sur le marché ordinaire à des prix variant de $1.98 à $2.98 et les 30 autres étaient des disques retirés du marché. Cependant, dans cette brochure on prétend que ce sont tous des disques de haute qualité dont le prix normal est de $4.98.

M. GREENE (*coprésident*): Quel est le nom de la compagnie qui faisait cette réclame?

M. INGRAM: Il s'agissait de la *American Music Corporation* de Toronto.

M. URIE: Cette brochure était-elle distribuée de porte en porte ou adressée par la poste?

M. INGRAM: C'était une annonce portant la mention «frais de poste garantis pour le renvoi». En voici une autre des provinces de l'Ouest qui offre des couverts de table en acier à des prix qui paraissent d'abord une aubaine fantastique; on tente de convaincre les maîtresses de maison d'acheter cette argenterie pour $69.95, soit une réduction de $110 sur le prix normal de $180. Nous avons vérifié cette offre et il s'agissait de marchandises de qualité inférieure qui ne valait pas du tout la somme demandée. C'était la *Cana Home Equipment Limited,* d'Edmonton, qui adressait ainsi par la poste à des personnes choisies un certificat «de crédit à Madame Davies de $110 sur l'achat d'argenterie» qui était loin de valoir le prix demandé.

M. GREENE (*coprésident*): Votre organisation s'est-elle informée si les autorités postales intentent dans ces cas des poursuites en vertu de la loi visant ceux qui se servent de la poste avec l'intention . . .

M. INGRAM: Non, monsieur, nous ne l'avons pas fait.

M. URIE: Ce sont là des exemples qui n'ont pas trait à des abus de crédit mais plutôt à des annonces trompeuses et mensongères.

M. INGRAM: Ce sont des choses auxquelles les consommateurs sont en butte de nos jours et auxquelles ils succombent par ignorance ou pour d'autres motifs.

M. MANDZIUK: Le *Better Business Bureau* serait intéressé à connaître ces pratiques.

M. INGRAM: Je l'imagine.

M. CLANCY: Il existe une organisation de ce genre dans un grand nombre de villes et elle est à la disposition de ceux qui s'adressent à elle.

M. INGRAM: Je ne pense pas qu'elle soit en mesure de s'occuper de toutes choses qui surgissent chaque jour de la semaine.

M[lle] JEWETT: Votre modèle de loi ne contient rien qui puisse mettre fin à de telles pratiques.

M. INGRAM: Non, il ne s'applique pas à ces cas.

M. MACDONALD: Savez-vous si le *Better Business Bureau* intenterait des poursuites dans les cas d'annonces frauduleuses?

M. INGRAM: Je ne pense pas qu'il soit en meesure de le faire.

M. CLANCY: Il se borne à dire que l'individu en cause est un escroc.

M. MACDONALD: Il pourrait intenter des poursuites s'il le désirait. Savez-vous si on l'a fait?

M. MANDZIUK: Cet organisme renseigne le public et il appartient aux individus d'intenter des poursuites s'ils le veulent bien.

M. URIE: Un particulier se plaint au *Better Business Bureau* et peut demander au procureur général d'intenter des poursuites, mais cet organisme n'a pas le pouvoir d'agir directement.

M. MANDZIUK: Existe-t-il quelque calculateur qui permette aux citoyens ordinaires, comme nous, de trouver rapidement le coût de l'intérêt sur un montant emprunté, ou sur le montant d'un achat remboursable à tant par mois, en tant de mois? Quelle formule faut-il employer?

M. INGRAM: Il y a plusieurs méthodes d'y arriver.

M. MANDZIUK: Votre calcul est-il exact? On peut rétorquer que l'intérêt n'est que de tant, et que le reste représente des frais accessoires, ou une réserve pour les mauvaises créances, ou autre chose encore. On peut offrir toutes sortes d'excuses. Mais je m'intéresse surtout à l'exactitude du calcul.

M. INGRAM: Tous les frais accessoires d'un prêt sont de la même catégorie, peu importe le nom qu'on leur donne. On peut prétendre que c'est de l'intérêt, des frais de recherche, le coût de l'assurance, ou d'autres frais. En ce qui me concerne, ce sont tous des frais qui se rattachent au prêt.

M. MANDZIUK: Ces frais devraient être indiqués à l'emprunteur. C'est ce que vous prétendez?

M. INGRAM: Les frais devraient être inclus dans le coût total du prêt et celui-ci indiqué comme pour-cent de la somme avancée.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Monsieur Mandziuk, j'ai dit tout à l'heure au Comité que M. L'Heureux, notre comptable, étudie cette question depuis quelque temps et que je l'avais discutée avec lui. Il m'a assuré ce matin qu'il est convaincu que des tables de calcul des taux peuvent être préparées dans ce but et que les résultats en seront exacts. Il discutera ce point à notre prochaine réunion.

M. MANDZIUK: Ce serait une bonne chose.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Il s'occupe de cela depuis quelque temps.

M. MANDZIUK: C'est un progrès. Ces disques de calcul sont-ils de quelque utilité?

M. INGRAM: Oui, ils sont utiles, mais il ne serait pas pratique d'en avoir toujours un dans ses poches.

M. MANDZIUK: Vous les avez préparés à l'usage des membres?

M. INGRAM: Nous en avons apporté un pour chacun des membres du Comité. Si quelqu'un ne l'a pas reçu, nous en fournirons des exemplaires additionnels.

M. MANDZIUK: Pourriez-vous distribuer ces calculateurs aux membres du Comité?

Le sénateur CROLL (*coprésident*): On m'apprend que tous les membres en ont reçu un exemplaire, lors de l'organisation du Comité. On me l'a assuré.

M. MANDZIUK: Non.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Mon collègue à la présidence propose qu'on en remette une douzaine à M. Jarvis, notre secrétaire, qui les remettra aux membres qui ont perdu le leur.

M. GREENE (*coprésident*): Savez-vous si l'on a déjà poursuivi quelqu'un au Canada pour avoir publié des annonces trompeuses sur le coût de l'intérêt?

M. INGRAM: Non, monsieur, je n'ai eu connaissance d'aucune poursuite de cette nature.

M. MANDZIUK: Existe-t-il une loi applicable à ces cas?

M. MACDONALD: On peut poursuivre quelqu'un pour fraude et il existe des dispositions applicables aux annonces frauduleuses. Je dirais de prime abord que l'annonce des disques est de nature frauduleuse, mais le cas des machines à coudre est peut-être différent, car on ne saurait dire si le prix de la machine est juste et comprend le cadeau du cabinet.

M. INGRAM: Tous ces cas comportent certaines incertitudes.

M. MACDONALD: Si je me souviens bien, on a distribué ces calculateurs lors de la dernière session et il se peut que certains membres ne faisaient pas alors partie du Comité.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): On m'a assuré que notre personnel avait tenu compte des changements survenus, mais je puis faire erreur. En tout cas, nous obtiendrons d'autres calculateurs et le secrétaire les distribuera aux membres qui en feront la demande.

M. GREENE (*coprésident*): Je tiens à remercier les témoins qui ont comparu au nom de l'Association nationale des coopératives de crédit. Leur mémoire est complet et bien rédigé. Il a été des plus utile au Comité. Merci.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE "D"

## MÉMOIRE

présenté par

## L'ASSOCIATION NATIONALE DES COOPÉRATIVES DE CRÉDIT AU COMITÉ MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

14 juillet 1964.

### SOMMAIRE

(i) L'Association nationale des coopératives de crédit, organisation internationale de ligues de coopératives de crédit, présente ce mémoire au Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit aux consommateurs, au nom de ses neuf ligues de membres et de ses coopératives de crédit affiliées au Canada.

(ii) Les coopératives de crédit, administrées par les membres qui en sont les propriétaires, existent au Canada depuis 1900. Elles ont reçu des chartes et fonctionnent d'après les lois de leurs provinces respectives et les membres de chacune ont des liens communs d'association, tels que l'emploi, la résidence, la profession, la communauté religieuse ou la participation à un même club.

(iii) Chaque coopérative poursuit deux buts différents: elle encourage l'épargne parmi ses membres et leur fournit une source de crédit à bon marché pour toutes fins utiles et productives. Les coopératives font leurs prêts principalement sur la garantie du caractère des emprunteurs et, depuis des années, elles prêtent de l'argent à des personnes qui ne pourraient obtenir de crédit à d'autres sources légitimes, épargnant ainsi à leurs membres des millions de dollars en intérêt qu'ils eussent été obligés de payer à d'autres prêteurs.

(iv) Les coopératives de crédit sont heureuses d'avoir pu ainsi contribuer au bien-être des Canadiens et à la vie économique de la nation en encourageant l'épargne et un sage recours au crédit chez leurs membres. La coopérative de crédit est un ami précieux d'un grand nombre de familles canadiennes et ses conseils financiers sont d'une valeur incalculable.

(v) Les coopératives de crédit ont toujours pleinement renseigné leurs membres sur le coût des prêts et les termes de remboursement et croient que tous les emprunteurs ont le droit à ces renseignements. Les trésoriers, les préposés aux prêts et les membres des comités de crédit des coopératives peuvent obtenir de la Coopérative des fourniture de l'Association le «Convertisseur instantané des taux d'intérêt à l'usage des petits emprunteurs», qui les aident à renseigner les membres sur tous les faits pertinents. L'Association travaille constamment à apprendre à ses membres à rechercher les sources de crédit les plus avantageuses.

(vi) L'organisation des coopératives de crédit approuve les recommandations de la Commission royale sur la banque et la finance en vue de la divulgation obligatoire des termes des ventes conditionnelles et des transactions au comptant et convient avec la Commission «qu'il n'existe aucune raison à l'encontre de la divulgation des frais en termes de pour-cent réel, selon une formule convenue».

(vii) Le consommateur qui fait des achats à crédit est tellement désorienté par la multiplicité des plans de crédit actuels qu'il ne peut rechercher intelligemment le plus avantageux et est souvent la victime de sa propre ignorance ou de la duplicité des autres. Nous croyons qu'il devrait être mieux éduqué et renseigné.

(viii) Nous avons toujours préconisé l'utilisation du crédit à des fins utiles et productives et nous déplorons les méthodes agressives d'un grand nombre de prêteurs de nos jours.

(ix) Il existe un besoin urgent de lois en vue de la protection de ceux qui ont recours au crédit et nous recommandons:

*a*) Que ceux qui font du crédit d'une façon quelconque soient obligés de divulguer par écrit aux emprunteurs le coût total en dollars du crédit qu'on leur ouvre, ainsi que le taux de l'intérêt simple annuel qu'il représente;

*b*) Que les annonces des institutions de crédit mentionnent obligatoirement tous les détails du coût du crédit en dollars et en pour-cent d'intérêt simple annuel qu'il représente;

*c*) Que les victimes de transactions malhonnêtes puissent obtenir le redressement de leurs griefs par les tribunaux et que les personnes coupables d'exactions soient punissables en vertu de la loi.

(x) L'Association nationale des coopératives de crédit promet son appui entier et toute sa collaboration aux membres du Comité mixte dans l'étude importante qu'ils font du problème du crédit aux consommateurs.

MÉMOIRE

présenté par

L'ASSOCIATION NATIONALE DES COOPÉRATIVES DE CRÉDIT AU COMITÉ MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

sur le

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

(1) L'Association nationale des coopératives de crédit, organisation internationale des ligues de coopératives de crédit, présente ce mémoire au Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit aux consommateurs, au nom de ses neuf ligues de membres et de ses coopératives de crédit affiliées au Canada.

(2) Le présent mémoire traite de l'expérience acquise par les coopératives de crédit au service de leurs membres en matière d'épargne et de crédit, de l'attitude des coopératives de crédit à l'égard du crédit aux consommateurs, du désir que les usagers des plans de crédit reçoivent des renseignements complets des prêteurs, du besoin urgent de lois efficaces en vue de la protection des usagers des plans de crédit et de la suppression des abus courants dans la sphère du crédit, ainsi que de nos recommandations en vue de la préparation de ces lois.

(3) Nous attachons au présent mémoire des exemplaires de l'Annuaire international des coopératives de crédit (Appendice A) et du Guide des services (Appenice B) publiés par l'Association des coopératives de crédit afin de vous fournir les statistiques les plus complètes qui existent sur les coopératives de crédit au Canada et dans le monde. Ces ouvrages décrivent l'organisation et le fonctionnement des coopératives, leurs services d'épargne et de prêt, ainsi que les sauvegardes fournies à leurs membres; ils esquissent aussi la structure et le service de l'Association nationale et de ses filiales.

(4) L'Appendice C offre des exemples pertinents des formules fonctionnelles et des publications éducatives publiées par la Coopérative des fournitures de l'Association à l'intention des coopératives de crédit, des billets à ordre employés et de divers dépliants encourageant l'épargne et décrivant les méthodes de prêt des coopératives. Nous nous ferons un plaisir de vous fournir tous les renseignements additionnels que vous pourriez désirer et nous avons remis aux coprésidents des copies des mémoires de l'Association à la Commission royale sur la Banque, la finance et l'impôt.

(On peut obtenir des exemplaires des appendices A, B et C en s'adressant à l'Association nationale des coopératives de crédit.)

(5) Les coopératives de crédit ont une longue tradition de service en matière de crédit aux consommateurs, remontant à environ 40 ans avant les banques à charte. La première coopérative de crédit de l'Amérique du Nord, la Caisse Populaire de Lévis, fut fondée au début du siècle par un sténographe de la législature de Québec, Alphonse Desjardins, qui réussit à convaincre ses voisins et ses amis que la réunion de leurs petites épargnes pourrait constituter une source utile de crédit et les protéger contre les exactions des usuriers. Avant de lancer la première coopérative de crédit en janvier 1901, Desjardins avait consacré quinze années à l'étude des systèmes coopératifs de crédit qui fonctionnaient en Europe. Il était déterminé de trouver la meilleure méthode de venir en aide aux petits salariés qui ne pouvaient obtenir de prêts, sauf à des taux usuraires, lorsqu'il s'agissait de l'achat d'une maison, ou du paiement des

frais de maladie dans la famille ou de quelque autre besoin urgent et qui n'étaient même pas accueillis comme déposants par les banques de l'époque.

(6) Dans un discours qu'il prononça au Congrès de la Jeunesse, tenu à Québec en join 1908, Alphonse Desjardins fit voir le grand besoin de sources raisonnables de crédit pour le pauvre ouvrier.

> Enfin les banques ne font pas le crédit aux pauvres. Elles prêtent à une clientèle qui se recrute principalement dans les grandes industries et le commerce. L'humble ouvrier ou cultivateur qui dépose chez elles n'a que son argent: d'emprunt, jamais. Il n'a que l'usurier pour tout réconfort, et Dieu sait ce qu'il en coûte.[1]

(7) Les années de travail incessant de Desjardins eurent leur récompense; la caisse qu'il avait fondée rendit à la population de Lévis les services qu'il en avait espérés en réunissant les épargnes de ses voisins économes en un fonds commun qui fut une source de crédit pour ceux qui en avaient besoin. La bonne nouvelle se répandit et d'autres groupes lui demandèrent de les aider à l'organisation de ces merveilleuses banques populaires. La plupart étaient de la province de Québec, mais il se produisit bientôt de notables exceptions, comme la Société coopérative de crédit des fonctionnaires d'Ottawa, fondée en 1908, qui est aujourd'hui la coopérative de crédit la plus importante du Canada, comptant environ 20,000 membres, et la première coopérative de crédit des États-Unis, fondée à Manchester, dans le New-Hampshire, en 1909.

(8) Soixante-quatre ans se sont écoulés depuis que Desjardins établit sa première caisse populaire, mais aujourd'hui on compte 4,560 coopératives de crédit au Canada qui ont encore les mêmes buts: l'encouragement à l'épargne systématique et l'aide à leurs membres en leur offrant des crédits à bon marché pour des fins utiles et productives.

(9) Les coopératives de crédit ont toujours fait leurs prêts essentiellement sur la bonne réputation des emprunteurs, comptant sur l'honnêteté et le désir de s'acquitter des dettes inhérents à tout individu. Ceci peut paraître une manifestation de foi aveugle aux prêteurs commerciaux, mais la preuve que cette confiance est bien fondée se trouve dans le fait que les coopératives de crédit n'ont constaté de défauts de paiements que dans moins de ½ p. 100 de leurs prêts, ce qui résulte des liens communs d'emploi, de résidence, de profession, de croyance religieuse, sur lesquelles elles sont fondées. Il existe aujourd'hui un grand nombre de coopératives de crédit qui n'ont jamais subi la moindre perte au cours de leurs affaires.

(10) Les coopératives de crédit jugent aussi important de guider financièrement leurs membres et ont formé à cette fin un grand nombre de leurs fonctionnaires, membres de comités et d'employés, par l'entremise de l'Association nationale et des ligues qui lui sont affiliées. L'Association nationale publie un guide mensuel à l'usage des membres de coopératives, sous le titre *Everybody's Money,* dont les experts financiers reconnaissent l'utilité.

(11) Le mouvement des coopératives de crédit a toujours compris l'importance de bonnes lois sur le crédit. Alphonse Desjardins, le père des coopératives de crédit dans notre continent, voulait qu'elles soient fondées sur des bases solides. Il réussit à obtenir l'adoption de la première loi sur les coopératives de crédit en Amérique du Nord, la Loi de 1906 sur les syndicats coopératifs de Québec, et aida à l'adoption de la première loi de cette nature aux États-Unis, au Massachusetts, en 1909. Il eut comme émule Edward A. Filene, un marchand de Boston, qui se dévoua à l'organisation de coopératives de crédit aux États-Unis. En jetant les bases du *Credit Union National Extension Bureau,* ancêtre de l'Association nationale des coopératives de crédit, en 1921, il

[1] Vaillancourt, Cyrille; Faucher, Albert; *Alphonse Desjardins.* Lévis, *Le Quotidien,* 1950, p. 86.

engagea un jeune avocat, Roy Bergengren, pour en diriger l'administration et lui donna pour première instruction d'obtenir l'adoption de lois appropriées au fonctionnement des coopératives de crédit dans chaque région.

(12) Plus tard, Bergengren aimait à rappeler qu'au début de sa campagne en faveur des coopératives, il n'existait aucune banque qui eût un service de prêts personnels, ni aucune loi propre à réprimer l'usure la plus extrême. Un exemple révoltant mis en lumière par les Charités associées de Chicago fut celui d'un employé de chemin de fer de Chicago qui, après avoir payé $1,080 d'intérêt sur un prêt de $30, soit près de 3,400 p. 100, fut poursuivi pour le remboursement du prêt original de $30.

(13) Dans *Crusade,* un de ses nombreux ouvrages sur les coopératives de crédit, Bergengren nota que «le salarié ordinaire n'avait aucun accès au crédit des banques» lorsque les premières coopératives furent fondées aux États-Unis; il ajoutait: «Les coopératives de crédit eurent la tâche de démontrer l'honnêteté du citoyen ordinaire.» Cette importante découverte porta éventuellement plusieurs banques à instituer des services de petits prêts. Bergengren nota aussi que les fondateurs des coopératives apprirent bientôt que le meilleur moyen de supprimer l'usurier était de lui enlever son commerce. Il observa que le taux d'intérêt exigé d'un emprunteur nécessiteux «dépend en grande partie du besoin de l'emprunteur et de la moralité du prêteur, s'il en a» et ajouta que «la coopérative de crédit offrit la solution naturelle du problème»*.

(14) Jusqu'à l'institution des coopératives de crédit, le salarié ordinaire n'avait d'autre source de crédit que l'usurier. Des apôtres comme Desjardins et Bergengren les ont libérés de cette forme d'esclavage. Non pas que les coopératives aient été établies pour rendre le crédit plus facile et encourager les emprunts habituels. Leurs statuts spécifient que les prêts ne doivent être accordés que pour des fins utiles et productives. Le comité des crédits examine le motif de chaque emprunt et ne l'approuve que «s'il est d'un véritable avantage à l'emprunteur». Le meilleur service qu'une coopérative puisse rendre dans certains cas est de refuser un emprunt mal avisé, et dans d'autres cas de renouveler un prêt lorsqu'un membre ne peut le rembourser dans le délai prévu.

(15) Les taux des prêts de coopératives sont maintenus aussi bas que possible. Dans chacune des dix provinces, les lois limitent le maximum de l'intérêt exigible à 1 p. 100 par mois sur le solde impayé et voici la disposition de la province d'Ontario à ce sujet:

> 29. (2) L'intérêt, y compris tous les frais et les amendes, ne doit pas dépasser 1 p. 100 par mois sur le solde impayé d'un prêt.

Dans la pratique, plusieurs coopératives n'exigent même pas un taux aussi élevé, ¾ p. 100 du solde mensuel impayé, et la plupart accordent à la fin de l'année une ristourne qui réduit encore davantage le taux de l'intérêt du coût du prêt. Un service supplémentaire que les coopératives rendent à leurs membres se trouve dans l'assurance-vie applicable à leurs épargnes et à leurs emprunts, qu'elles leur accordent sans frais supplémentaires.

(16) Nos coopératives insistent sur le fait que leurs taux comprennent tous les frais accessoires des prêts et elles prennent bien soin de fournir à chaque emprunteur des renseignements complets sur les termes de remboursement, sur le coût total du prêt en dollars et en cents, ainsi que le pour-cent par année que cela représente. Tout ceci a pour but de faire comprendre bien clairement à l'emprunteur l'obligation qu'il souscrit et de lui permettre de comparer le prix de revient d'un prêt de la coopérative avec celui des autres sources qui lui sont accessibles.

*Bergengren, Roy; *Crusade,* New-York, Exposition Press, 1952, pages 66-67.

(17) Ces comparaisons ne sont pas toujours faciles. Un grand nombre de prêteurs persistent à affirmer que l'emprunteur est incapable de juger les éléments d'une transaction financière et qu'il n'a pas besoin de savoir autre chose que le versement mensuel qu'il doit faire. Ce renseignement lui permet sans doute de juger s'il a les moyens de faire le paiement mensuel, mais est insuffisant pour qu'il puisse comparer le coût des prêts de diverses sources. On devrait le renseigner complètement, en termes d'intérêt annuel simple, y compris tous les frais accessoires.

(18) Quelle que soit la complexité apparente d'une transaction, il existe sur le marché des tables de conversion et des calculateurs capables de l'exprimer en termes simples à l'emprunteur. L'un des meilleurs est le «Convertisseur instantané des taux d'intérêt à l'usage des petits emprunteurs» (*Little Man Instant Rate Converter*), préparé par la Coopérative des fournitures de l'Association nationale des coopératives de crédit, et que l'on a déjà distribué aux membres du Comité. Ce convertisseur est employé par les trésoriers des coopératives dans tout le continent.

(19) Le rapport publié récemment par la Commission royale sur la banque et la finance reconnaît le besoin de protéger les petits emprunteurs par des lois appropriées. On y recommande de porter de $1,500 à $5,000, le maximum des prêts actuellement régis par la Loi sur les petits prêts «en vue du montant considérable de prêts individuels qui dépasse aujourd'hui cette limite»; On recommande également «qu'il soit obligatoire de divulguer au client les termes des ventes conditionnelles, tout comme on le fait pour les ventes au comptant». Les commissaires expriment clairement leur conviction que les prêteurs devraient communiquer aux emprunteurs le coût en dollars du prêt et des frais de financement, de même qu'en termes du taux réel de l'intérêt par année, afin que ceux-ci puissent sans difficulté se rendre compte du prix de revient de leur emprunt. Ils recommandent également l'imposition de punitions sévères aux prêteurs qui exigent des taux excessifs ou qui ne divulguent pas le coût véritable de leurs prêts.

(20) La commission Porter a été fortement critiquée par un grand nombre d'institutions de crédit dans tout le pays pour avoir recommandé une loi sur la divulgation des renseignements. Elles forment le même groupe bruyant qui a constamment mené la campagne contre le bill du sénateur Douglas sur la divulgation des frais de financement et contre toutes les mesures tendant à protéger les usagers du crédit. Elles prétendent que la divulgation entière est un rêve impossible, que le prêteur ne peut résoudre un problème aussi difficile et que l'emprunteur ne saurait comprendre. Mais la Commission sur la banque et la finance soutient «qu'il n'existe aucune raison à l'encontre de la divulgation des termes réels des frais d'après une formule convenue, comme certains prêteurs le font déjà: *la comparabilité est plus importante que la précision dans les chiffres*»*

(21) En décembre 1963, la Cour suprême du Canada décida que les gouvernements provinciaux ont le pouvoir d'adopter des lois pour empêcher les prêteurs d'exiger des taux d'intérêt excessifs. Par cette décision, la Cour suprême confirmait la validité de la loi de l'Ontario sur le redressement des transactions malhonnêtes et permettait aux autres provinces de suivre cet exemple. Elle établissait clairement que même si la Loi de l'Amérique britannique du Nord réserve les lois concernant l'intérêt au gouvernement fédéral, la loi de l'Ontario ne porte pas sur une question d'intérêt mais vise l'annulation ou la modification de contrats lorsque le coût d'un prêt est excessif ou qu'une transaction a été léonine et malhonnête.

---

*Canada; *Rapport de la Commission royale sur la banque et la finance*. Imprimeur de la Reine, 1964.

(22) Bien que nous soyons heureux de l'adoption de cette loi de l'Ontario en vue de la protection des imprudents ou des malheureux qui ont signé des contrats usuraires et que nous espérons l'adoption de lois semblables dans toutes les provinces, nous devons insister sur le besoin urgent de lois sur la divulgation des renseignements qui préviendraient la signature de tels contrats en premier lieu.

(23) Ce besoin a été signalé en termes énergiques dans le rapport du Comité spécial sur le crédit aux consommateurs de la législature de la province d'Ontario ainsi que par la Commission royale sur le crédit aux consommateurs instituée par le gouvernement de la Nouvelle-Écosse. Dans ces deux provinces, on a relevé des cas de nombreux prêts usuraires et dans la plupart de ceux-ci les emprunteurs étaient complètement ignorants de la nature réelle des contrats qu'ils avaient signés.

(24) Les conclusions de la commission de l'Ontario ont abouti à une nouvelle loi protectrice. Le commissaire de la Nouvelle-Écosse, Arthur T. Moreira, a aussi recommandé à son gouvernement l'adoption de mesures de redressement dans son rapport intérimaire du mois d'avril. Des lois visant le redressement des transactions malhonnêtes ont été adoptées par le Manitoba et l'Alberta, bien que la tempête de protestations des ennemis des lois de divulgation ait réussi à empêcher l'application efficace de ces lois dans ces deux provinces.

(25) Ironiquement, deux exemples particulièrement révoltants de prêts frauduleux viennent d'être mis à jour au Manitoba, ce qui a incité le gouvernement de la province à nommer un commissaire pour faire enquête sur ces cas, ainsi qu'une commission spéciale chargée d'étudier toute la sphère du crédit aux consommateurs dans la province.

(26) Le besoin de protéger les emprunteurs est reconnu depuis plusieurs siècles. Environ 2,000 ans avant Jésus-Christ, le Code de Hammourabi fixait le taux maximum de l'intérêt sur les prêts (33⅓ sur les prêts de grain, 20 p. 100 sur les prêts d'argent) et décrétait que la dette serait annulée si l'on exigeait un intérêt plus élevé. Les Romains adoptèrent plus tard une réglementation du crédit dans leurs premières lois écrites, limitant l'intérêt à 8½ p. 100 et imposant au créancier qui exigerait plus que le taux permissible une amende égale à quatre fois la somme en cause.

(27) En 1964, nos lois n'accordent pas encore une protection suffisante aux consommateurs de crédit. Nous espérons que l'étude du Comité hâtera l'adoption de lois appropriées.

(28) L'Association nationale des coopératives de crédit a exprimé son approbation du bill du sénateur Croll sur la divulgation des frais de financement et des autres bills qui présentés à la Chambre des communes depuis quelques années dans le but de protéger les emprunteurs. Nous ferons toutefois observer que le bill du sénateur Croll, dans sa forme actuelle, ne va pas assez loin. Nous pensons, comme les membres de la Commission royale sur la banque et la finance, qu'une mesure de ce genre devrait s'appliquer à toutes les méthodes de crédit, y compris les prêts d'argent.

(29) Nous offrons à l'Appendice D du présent mémoire un modèle de loi sur la vérité en matière de prêts, préparé par le service législatif de l'Association nationale des coopératives de crédit et approuvé par son comité exécutif le 8 mai dernier. Ce projet de loi a té distribué à toutes les ligues de coopératives de crédit pour servir de modèle aux législatures fédérale, provinciales et des États.

(30) Nous avons aussi ajouté en appendice une étude du service légal et législatif de l'Association sur le bill du sénateur Paul Douglas concernant la vérité en matière de prêts, S. 750, des États-Unis. C'est l'Appendice E.

(31) Comme ces documents l'indiquent, l'intérêt que nous portons aux droits des usagers du crédit au Canada est partagé par les coopératives de crédit aux États-Unis. Le mouvement des coopératives de crédit de toute l'Amérique du Nord est unanime dans le désir de pourvoir à tous les usagers de crédit les mêmes avantages que nous accordons à nos membres emprunteurs depuis plus de soixante ans, c'est-à-dire des renseignements complets sur le prix de revient et les termes des prêts, qui devraient être consentis seulement s'ils sont à l'avantage de l'emprunteur et de sa famille.

(32) Le concept traditionnel de l'intérêt a été déformé au cours des années par l'inclusion de tous les frais accessoires. Aujourd'hui, on mentionne généralement aux emprunteurs un certain taux d'intérêt, puis l'on ajoute une liste de frais additionnels. Bien que le taux de l'intérêt puisse paraître peu élevé, le prix de revient de l'emprunt ne l'est pas, car on y ajoute d'une façon ou d'une autre une foule de frais et dans la plupart des cas l'emprunteur n'a aucune idée du pour-cent d'intérêt annuel qu'il est appelé à payer. Cette confusion est encore accrue du fait de la diversité des méthodes de calcul de l'intérêt, du système de l'escompte employé par les banques et du système de l'addition courant chez les compagnies de financement. Il n'est pas étonnant que l'emprunteur soit mystifié et tout à fait incapable de rechercher la source la plus avantageuse de crédit.

(33) Nous sommes d'avis que l'usager du crédit n'est pas traité de façon équitable de nos jours et qu'il doit être protégé par des lois efficaces renforcées constamment par une surveillance suivie. Nous recommandons:

*a*) Que les créditeurs de toutes sortes soient obligés de divulguer par écrit aux demandeurs d'emprunts le coût total en dollars du crédit qu'on lui offre, ainsi que le taux d'intérêt annuel simple.

*b*) Que toutes les annonces de crédit exposent obligatoirement les détails complets en dollars et en taux pour-cent par année du prix de revient.

*c*) Que les victimes de transactions malhonnêtes puissent obtenir un redressement des tribunaux et que les auteurs de termes injustes soient punis conformément à la loi.

(34) Étant fermement convaincus de l'utilité d'emprunts sages pour les fins prévoyantes et productives, nous préconisons l'éducation continue du consommateur pour lui apprendre à mieux diriger ses opérations financières et nous déplorons les méthodes de vente agressives à crédit où l'on promet tout pour un dollar comptant et un dollar par mois.

(35) En conclusion, nous félicitons les membres du Comité mixte de leur mission d'améliorer la situation des consommateurs de crédit au Canada et nous leur promettons notre appui et notre collaboration les plus sincères.

## MODÈLE DE LOI SUR LA VÉRITÉ EN MATIÈRE DE PRÊTS

(mai 1964)

Ce modèle de loi sur la vérité en matière de prêts a été préparé par le service législatif de l'Association nationale des coopératives de crédit et approuvé par son comité exécutif le 7 mai 1964 pour distribution aux ligues de coopératives de crédit. Il a pour but de servir de guide à la préparation de lois sur la vérité en matière de prêts, en ce qui a trait aux points que l'Association juge essentiels, et que les États, les provinces et le gouvernement fédéral pourront juger désirables.

*Article 1 (DÉFINITIONS)*, dans la présente loi, le terme:

(A) «Crédit» signifie tout prêt, hypothèque, acte de fiducie, avances, escompte, vente conditionnelle; contrat de vente de biens ou de services, pour livraison immédiate ou future, en vertu duquel une partie ou le prix entier de la vente sont payables postérieurement à la vente ou au contrat; un contrat de loyer-achat; un contrat ou arrangement de louage, de dépôt, ou de bail de propriété; une option, demande, lien, garantie, ou autre réclamation, ou pour la livraison de biens ou d'argent; un achat ou autre forme d'acquisition de crédit sur la garantie, ou une obligation, ou une réclamation résultant de l'un quelconque des précédents, et toute transaction ou série de transactions effectuées dans un but semblable.

(B) «Frais de financement» signifie la somme de tous les frais (y compris, mais pas uniquement l'intérêt, les honoraires, les frais de services et les escomptes) exigibles d'une personne qui obtient un crédit ou accessoires au prolongement de tel crédit.

(C) «Créditeur» signifie toute personne faisant le commerce du crédit (y compris toute personne qui fait le commerce régulier des prêts, ou qui vend, ou loue des biens ou des services à tempérament, à crédit ou par versements, comme principal ou comme agent) et qui exige relativement à l'octroi de ce crédit le paiement de frais de financement.

(D) «Personne» signifie tout individu, corporation, association, société, ou tout autre groupe organisé de personnes, ou les successeurs ou représentants légaux de telles personnes, et comprend le gouvernement des États-Unis (du Canada) ou toute agence de ce gouvernement, ou de tout autre gouvernement, ou de toute subdivision politique ou de ses agences.

*Article 2. (DIVULGATION).* (A) Sauf les exceptions prévues au paragraphe (B) suivant, tout créditeur devra fournir à chaque personne à laquelle il offre du crédit, antérieurement à la conclusion de la transaction, un exposé clair, par écrit, des renseignements suivants, dans la mesure où la chose est applicable et conforme aux exigences de la présente loi:

(1) le prix au comptant ou sur livraison des biens ou des services en voie d'acquisition;

(2) la somme initiale créditée comme premier paiement ou à titre de reprise;

(3) la différence entre (1) et (2);

(4) les frais détaillés payés ou à être payés par telle personne relativement à ladite transaction, mais qui ne découlent pas de l'octroi du crédit;

(5) la somme totale à financer;

(6) les frais de financement en dollars et en cents;

(7) le pour-cent que ces frais de financement représentent du total à financer, exprimé en taux d'intérêt simple annuel sur la moyenne du solde impayé de l'obligation.

(B) Tout créditeur convenant d'accorder du crédit à une personne d'après un plan de crédit ouvert ou renouvelable devra, en conformité des règles et règlements prescrits par la Commission, et au lieu des renseignements décrits au paragraphe (A):

(1) fournir à telle personne, préalablement à l'octroi d'un crédit d'après un tel plan, un exposé clair, par écrit, indiquant le taux du pourcentage simple annuel, ou les taux exigés comme frais de financement sur le solde impayé à la fin de chaque mois;

(2) fournir à telle personne, à la fin de chaque période mensuelle (qui ne correspond pas nécessairement à un mois de calendrier) qui suit la conclusion d'un tel accord, un exposé clair, par écrit, indiquant:

*a*) le solde du compte de telle personne au début de telle période mensuelle;

*b*) la somme de chaque crédit accordé à telle personne (y compris le prix de vente au comptant ou sur livraison de tous biens ou services acquis par telle personne) pendant ladite période, avec la date de chaque transaction et une identification sommaire des biens ou services ainsi acquis;

*c*) le total des sommes reçues ou créditées au compte de ladite personne pendant ladite période;

*d*) les frais de financement exigés pour ladite période en dollars et en cents;

*e*) le solde impayé du compte de ladite personne à la fin de ladite période mensuelle;

*f*) le ou les taux de pourcentage simple annuel des frais de financement exigés sur le solde impayé à la fin de ladite période mensuelle.

Dans le présent paragraphe, l'expression «plan de crédit ouvert ou renouvelable» signifie un plan de crédit d'après lequel la somme du crédit à utiliser, le montant en dollars des frais de financement, ainsi que les sommes et les dates des versements ne sont pas spécifiés au moment de l'accord concernant l'ouverture d'un crédit en conformité d'un tel plan.

*Article 3.* (*APPLICATION*) (A) A partir de la date de la mise en vigueur de la présente loi, le ..... (nom de l'agence du gouvernement) de l'État (province) de ..... aura la responsabilité de l'application de la présente loi. Le ..... prescrira les règles et règlements nécessaires et appropriés à l'application des dispositions de la présente loi. Ces règles et règlements comprendront (1) la description, (*a*) les méthodes à employer au calcul des «taux de pourcentage simples annuels» aux fins de l'article 2 et (*b*) la dimension des caractères ou des lettres employés à la divulgation des renseignements requis par ledit article; (2) l'exigence que ces renseignements soient donnés de façon assez évidente pour qu'ils ne puissent passer inaperçus de la personne à qui on ouvre un crédit. Toute règle et tout règlement prescrits d'après le présent article établiront les classes et les différenciations, et prescriront les ajustements et les exceptions, qui, de l'avis du ..... seront nécessaires et appropriés aux fins de la présente loi, ou pour prévenir toute circonvention ou échappatoire, ou pour faciliter l'application de la présente loi ou des règles et règlements qui s'y rattachent. En déterminant les exceptions relatives à certains genres de transactions à crédit, le ..... s'assurera que les exigences de la présente loi concernant la divulgation des renseignements sont déjà prévues par quelque autre loi de la législature. Le ..... exemptera les transactions à crédit comportant des ouvertures de crédit aux firmes commerciales, aux gouvernements, aux agences des gouvernements ou autres institutions, s'il juge que l'observance des exigences de la présente loi sur la divulgation des renseignements n'est pas essentielle aux fins de la loi.

(B) Dans l'exercice des pouvoirs qui lui sont conférés par le présent article, le...demandera des expressions d'opinion des autres agences de l'État (province) qui exercent d'autres pouvoirs de contrôle sur les créditeurs, ou certaines classes de créditeurs visés par la présente loi, et lesdites agences devront exprimer leurs opinions à la demande de...

*Article 4.* (*PÉNALITÉS*). (A) Tout créditeur qui, relativement à une transaction à crédit, omet de divulguer à une personne les renseignements prévus par la présente loi, ou tout règlement en vertu d'icelle, sera passible de payer à telle personne une somme de $100, ou une somme égale ou double des frais de finance exigés par ledit créditeur relativement à telle transaction, c'est-à-dire la plus importante des deux, sans cependant dépasser $2,000 pour une transaction individuelle à crédit. Ladite personne pourra intenter une poursuite en recouvrement de ladite pénalité avant l'expiration de l'année qui suivra ladite violation, dans toute cour compétente. Dans toute telle poursuite, aucune personne n'aura droit au recouvrement de ladite pénalité s'il s'agit uniquement d'une erreur de calcul du pourcentage requis par les articles 2(A)7, 2(B) (2) (f) de la présente loi, si le pourcentage indiqué à ladite personne est plus élevé en réalité que l'exigent lesdits articles. Dans toute action intentée en vertu du présent paragraphe pour le recouvrement de ladite pénalité, le créditeur sera responsable du paiement des honoraires d'avocats et des frais de cour raisonnables déterminés par le tribunal. Aux fins du présent paragraphe, l'expression «cour compétente» signifie toute cour de l'État (province) de...ayant juridiction, sans égard au montant en cause.

(B) Sauf les dispositions du paragraphe (A) du présent article, rien dans la présente loi ou tout règlement en vertu d'icelle n'invalidera un contrat ou une transaction quelconques ou en empêchera la mise en vigueur.

(C) Toute personne qui viole sciemment une disposition de la présente loi ou d'un règlement prescrit en vertu d'icelle sera passible d'une amende ne dépassant pas $5,000, ou d'emprisonnement pour une période ne dépassant pas une année, ou des deux peines à la fois.

*Article 5.* (*ENTRÉE EN VIGUEUR*). La présente loi entrera en vigueur le...

S. 750 (Bill sur la vérité en matière de prêts)

On a manifesté un grand intérêt au bill S. 750, sur la vérité en matière de prêts, présenté par le sénateur Douglas (D-I11. L'association nationale des coopératives de crédit l'a appuyé sans réserve depuis sa première présentation, en 1960. Nous en ferons (1) une description générale et (2) une analyse détaillée, article par article.

*Origine et développement*

D'après l'une des théories économiques classiques, la concurrence libre est un élément essentiel du bon fonctionnement des marchés. D'après cette même théorie, elle assure les avantages des innovations, de la qualité des produits et des plus bas prix possibles aux acheteurs. Récemment, plusieurs économistes ont conclu que la concurrence ne joue de façon efficace que si l'acheteur peut obtenir tous les renseignements qui lui permettent de faire un choix intelligent parmi les articles de même nature. Cette opinion indique l'évolution de la pensée des partisans des marchés ouverts.

Dans le passé, l'acheteur ne pouvait compter que sur l'exercice de son propre jugement pour sa protection. La règle des marchés était celle de *caveat emptor*, «que l'acheteur prenne garde». Ce principe commercial signifiait qu'en l'absence d'une garantie l'acheteur devait juger de la qualité par lui-même. A l'époque où les produits étaient fort simples, et où les substances synthétiques

étaient inconnues, la règle du *caveat emptor* constituait le seul guide. L'acheteur devait être expert en tissus, en aliments, en ustensiles et en toutes choses qu'il achetait.

Les développements technologiques rapides des derniers 60 ans ont causé une revision du principe commercial du *caveat emptor,* tant chez les acheteurs que chez les vendeurs de bonne réputation. On en est graduellement venu à la conclusion que l'acheteur ne peut plus être expert en fait de marchés, sans assistance. Les appareils compliqués offerts en vente dépassent la compréhension de l'homme ordinaire, à moins d'une longue étude ou expérience préalables. L'acheteur ne peut plus, par une simple examen visuel ou tactile, déterminer la qualité d'articles tels que les automobiles, les radios, les appareils domestiques et tous les autres produits de la technologie du vingtième siècle. Il lui faut d'autres moyens.

D'après J. M. Clark, économiste conservateur réputé:

> (Les changements survenus sur les marchés) ont ajouté la nécessité d'un étiquetage honnête et descriptif aux exigences plus primitives de l'honnêteté commerciale et de l'exécution des contrats qui ont toujours été la base des méthodes d'affaires pratiques.

La règle de «la divulgation affirmative» jugée nécessaire par le professeur Clark a été accueillie avec répugnance par les vendeurs. La résistance à cette idée a été tellement forte que le Congrès des États-Unis s'est vu obligé d'intervenir dans un certain nombre de cas. La loi sur la pureté des aliments et des drogues est l'un des meilleurs exemples du progrès en matière de divulgation.

Lors de son adoption en 1906, cette loi n'exigeait que l'indication de la quantité du contenant sur les étiquettes. (Ceci paraissait alors révolutionnaire.) On n'exigeait pas que le vendeur d'un produit indiquât s'il était nuisible. Le deuxième pas fut fait en 1938, alors que des modifications à la loi imposèrent la divulgation des effets et des risques de l'emploi d'un médicament. L'adoption de ces modifications exigèrent quatre années d'efforts constants de la part des protagonistes de cette mesure et le Congrès ne les approuva finalement qu'après une tragédie d'envergure nationale, alors que l'emploi d'un élixir causa la mort d'environ 100 personnes. Au cours des années qui suivirent, l'administration des aliments et des drogues s'efforça d'accroître les exigences de divulgation imposées aux fabricants. En plus d'en garantir l'inocuité, on voulait qu'ils disent si les médicaments étaient réellement efficaces. Mais cet effort fut frustré au Congrès jusqu'à ce qu'une autre tragédie, celle de la thalidomide, obligeât le Congrès à agir en 1962.

D'autres exemples moins spectaculaires de lois sur la divulgation de renseignements ont été (1) la loi sur le marquage des produits de la laine, adoptée en 1939, qui exige l'identification des fibres des tissus offerts en vente; (2) la loi sur le marquage des fourrures, exigeant que toutes les fourrures faisant l'objet du commerce entre les États portent une étiquette indiquant le nom vulgaire de l'animal dont elles proviennent; (3) la loi sur l'identification des textiles, qui exige la divulgation des fibres qui les composent; (4) la loi sur la divulgation des renseignements relatifs aux automobiles, qui exige que le renseignement le plus essentiel du prix de vente soit marqué sur chaque voiture; et (5) la loi de 1933 sur les valeurs mobilières, connue dans les années 30 sous l'appellation de loi sur la vérité en matière de valeurs. Il est intéressant de noter que le projet de loi sur les valeurs mobilières fut fortement combattu par l'industrie. Des courtiers en actions et obligations se présentèrent aux comités des deux chambres chargés des questions de banque et de monnaie pour avertir le Congrès que la divulgation des faits relatifs aux actions et aux obligations vendues au public causerait la ruine des bourses des valeurs. Naturellement, il ne se produisit rien de ce genre.

Une autre innovation qui accompagna la divulgation des renseignements en vue de la protection de l'acheteur fut celle de l'usage de plus en plus répandu des garanties. On garantit à l'acheteur d'un appareil compliqué que si celui-ci ne fonctionne pas convenablement, le fabricant le remplacera ou le réparera à ses frais. A cause de la grande divergence dans l'efficacité de ces garanties et de l'accroissement du nombre des articles offerts en vente, il s'est fondé de nouvelles compagnies indépendantes qui se chargent des épreuves et des comparaisons que l'acheteur devait autrefois faire lui-même. L'une des mieux connues de ces organisations est la *Consumers Union,* de Mount-Vernon, New-York, qui publie un magazine donnant les résultats de ses épreuves. La revue *Everybody's Money* de l'Association nationale des coopératives de crédit est un autre exemple des publications destinées à renseigner les consommateurs.

Plusieurs économistes, dans leurs études sur les marchés, considèrent la sphère du crédit aux consommateurs comme l'un des derniers retranchements du *caveat emptor.* Ils sont d'avis que la libre concurrence en matière de crédit aux consommateurs est sérieusement entravée par la dissimulation des faits. Le crédit aux consommateurs s'élevant à un billion de dollars dans notre société, il devrait donner lieu à un degré raisonnable de concurrence. Les économistes voudraient que le crédit soit accordé à l'emprunteur dans une atmosphère où les deux parties sont en possession de tous les faits relatifs au coût de l'opération. Ceci favoriserait la libre concurrence et diminuerait le coût du crédit. Le remède à la situation actuelle, d'après le sénateur Douglas et d'autres économistes, se trouverait dans des lois fédérales qui obligeraient les créditeurs de tous genres d'indiquer leurs exigences en termes clairs, compréhensibles et comparables. Cette théorie est à la base du bill sur la vérité en matière de prêts.

Le premier bill fut présenté par le sénateur Douglas au début de 1960. Des études en furent faites en 1960, 1961 et 1962. Vers la fin de 1962, le sénateur Douglas offrit une version revisée de son bill afin de répondre aux objections raisonnables des marchands détaillants quant aux exigences concernant les crédits renouvelables. Des modifications ont été apportées au bill actuel S-750 qui a été l'objet d'examen de comités à New-York, Pittsburgh, Louisville et Boston. Les principaux adversaires du bill se recrutent parmi les compagnies de petits prêts, les marchands détaillants et les banquiers commerciaux. Les compagnies de petits prêts ont refusé de témoigner en 1960, apparemment parce qu'elles ne voulaient pas dévoiler leur opposition au public. Mais les marchands détaillants et les banquiers n'ont manifesté aucune hésitation. Leurs arguments se résument à l'assertion que si un tel bill peut être bon en principe, il serait inapplicable.

Les partisans du bill comprennent l'Association nationale des coopératives de crédit, l'Association nationale des banques d'épargne mutuelle, les syndicats ouvriers, un grand nombre de groupes de consommateurs, des fonctionnaires d'institutions d'épargne et de prêt, ainsi que la Ligue nationale des associations d'épargne assurées. Ils objectent qu'une fois le principe de la divulgation du coût du crédit accepté, il sera facile de résoudre les problèmes techniques. La plus forte opposition s'est manifestée au sous-comité du sénateur Douglas sur la production et la stabilisation, où les adversaires et les défendeurs du bill se sont présentés en nombre à peu près égal. On anticipe que la question sera mise aux voix au début de 1964, alors que les membres du sous-comité, d'après la propre expression de son président, devront «pêcher ou bien jeter leurs appâts». Beaucoup d'intrigues de couloirs se déroulent derrière le rideau et les protagonistes des deux côtés s'efforcent de gagner un ou deux votes douteux à leur cause.

Avant d'aborder l'analyse du bill S. 750, il peut être utile de discuter deux questions qui se posent fréquemment. La première se rapporte aux droits des

États. Pourquoi le gouvernement fédéral interviendrait-il dans un domaine qui a été réservé aux États jusqu'à présent?

La meilleure réponse à cette question est qu'une loi fédérale s'appliquerait simultanément à tous les prêteurs, qu'ils soient de l'Oregon ou de l'Alabama. Si l'initiative est laissée aux États, il en résultera un foullis de lois diverses. Des prêteurs devront observer des lois sévères, tandis que d'autres n'auront qu'à se conformer à des exigences très modérées et quelques-uns ne seront soumis à aucune règle. En outre, les lois des États en matière de crédit ont toujours été remplies d'échappatoires. Il arrive très fréquemment que les démarcheurs des compagnies de petits prêts et des détaillants s'opposent énergiquement à toute réforme dans les États. Il en résulte des lois flamboyantes mais inapplicables. Plusieurs lois sur la divulgation de renseignements, par exemple, permettent au vendeur accusé d'une violation de la loi, de rectifier tout simplement les termes du prêt sans aucune pénalité. Dans un article récent du *Notre Dame Lawyer,* on relève le paragraphe suivant:

> En réalité, ces dispositions semblent permettre au vendeur d'observer les exigences concernant la divulgation s'ils le veulent bien, car même s'il est coupable d'une violation de la loi on lui accorde tout le temps voulu pour s'absoudre de toute responsabilité.

Le même article note aussi que dans certains États où la divulgation de renseignements est exigée, il n'est pas obligatoire de le faire avant la conclusion du marché.

A la lumière de tous ces faits, il y a lieu de se demander pourquoi l'on fait une lutte si acharnée au bill S-750, si l'on désire véritablement la liberté de la concurrence et si la nécessité d'une loi fédérale paraît désirable?

Mais la réponse à cette question se résume par le mot «bénéfices». Bien qu'une association puisse se dire en faveur du «principe» de la divulgation complète, comme plusieurs le font, les bénéfices que ses membres réalisent de la situation actuelle ne lui permettent pas d'appuyer le bill, mais au contraire l'incitent à s'y opposer. Par exemple, l'intérêt simple annuel sur les 235 billions ed dollars de dettes des individus et des familles s'élève à près de 20 billions de dollars. C'est le double de l'intérêt de la dette nationale. Ajoutez à cette somme, les profits réalisés de la vente des articles et il est facile de comprendre pourquoi un grand nombre de créditeurs approuvent le «principe» du bill, mais s'opposent à son adoption.

*Analyse*

Les articles 1 et 2 du bill en définissent le but qui est «d'assurer la divulgation complète» du coût du crédit.

L'article 3 contient les définitions. Celle de «crédit» est universelle; celle des «frais de financement» est la somme totale de tous les frais accessoires au crédit, quelque appellation qu'on puisse leur donner.

L'article 4 se divise en deux paragraphes. Le paragraphe 4 *a*) s'applique à toutes les transactions ne comportant pas un système de crédit ouvert ou renouvelable, lequel tombe sous le paragraphe 4 *b*). Le paragraphe 4 *a*) s'applique à une foule d'opérations, à partir des ventes à tempérament jusqu'aux hypothèques. Ces deux paragraphes réunis contiennent la substance du bill. Le paragraphe 4 *a*) spécifie que le créditeur doit fournir à l'emprunteur ou à l'acheteur un état écrit préalablement à la conclusion du marché. Cet état doit inclure:

(1) le prix au comptant ou sur livraison des marchandises ou des services;

(2) le montant du paiement comptant ou de la valeur de la reprise;

(3) la différence entre (1) et (2);

(4) tous les détails des frais additionnels;
(5) le montant global de la somme à financer;
(6) le coût du financement en dollars et en cents;
(7) le pour-cent annuel ou le taux du financement;

Le principe de la divulgation exigée par le paragraphe 4 b) est le même que celui du paragraphe précédent, mais vu la complexité des plans de crédit, les détails sont différents. Le créditeur qui utilise un plan de crédit ouvert ou renouvelable doit fournir au client un exposé par écrit au moment de l'ouverture du crédit. Cet exposé doit mentionner le taux de l'intérêt simple annuel qui servira à calculer les frais de financement. Le créditeur doit en outre fournir à ses clients qui utilisent ce plan des renseignements additionnels à la fin de chaque période comptable mensuelle. Ceux-ci doivent comprendre:

(1) Le solde impayé du compte au commencement de la période mensuelle;
(2) la somme de toute transaction opérée au cours de la période;
(3) le montant total crédité au compte du client au cours de la période mensuelle;
(4) les frais de financement, en dollars et en cents, exigés au cours du mois;
(5) le solde impayé du compte à la fin de la période mensuelle;
(6) le taux ou les taux d'intérêt simple annuel que représenteraient les frais de financement exigés.

La plupart des détaillants de bonne réputation donnent déjà les renseignements exigés par le paragraphe 4b, à l'exception du taux annuel prévu au paragraphe 4b(6). Il s'agirait simplement pour le détaillant de convertir le taux mensuel, ordinairement de 1 ou 1½ p. 100, en taux annuel équivalent, soit 12 ou 18 p. 100.

L'article 5 définit l'autorité investie dans le Bureau des gouverneurs du Système de réserve fédérale. D'après les dispositions du bill, le Bureau sera chargé de l'application de cette loi. An nombre de ses attributions, il devra (1) établir des règles concernant le calcul du taux d'intérêt simple annuel par les créditeurs et (2) exiger que les renseignements soient imprimés lisiblement.

L'article 6 traite des droits des États et spécifie que le bill n'exemptera pas les créditeurs de se conformer aux lois pertinentes des États, à moins d'incompatibilité avec ses dispositions. Il prévoit aussi que le Bureau de la réserve fédérale pourra exempter de l'application de la loi toutes les opérations de crédit déjà réglementées efficacement par les lois des États qui exigent la divulgation des renseignements prévus à l'article 4.

Si l'article 4 contient la substance du bill, l'article 7 en est l'armature: il établit les peines imposables en cas de violation de la loi. L'omission de la divulgation des renseignements énumérés dans la loi comporte deux sanctions. En premier lieu, le créditeur devient responsable au client, qui peut le poursuivre et réclamer des dommages pour un montant de $100, ou pour un montant égal au double des frais de financement, c'est-à-dire le plus élevé de ces deux montants. Le maximum ainsi payable au client est de $2,000. En outre, le créditeur qui viole sciemment une disposition de la loi ou des règlements édictés par le Bureau de la réserve fédérale est passible d'une amende ne dépassant pas $5,000, ou de l'emprisonnement pour une période ne dépassant pas une année, ou des deux à la fois. L'article spécifie également que la validité ou l'application des contrats n'est en rien modifiée par les dispositions de la loi. Le huitième et dernier article concerne la date de la mise en vigueur de la loi.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

DÉLIBÉRATIONS

DU

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 7

---

SÉANCE DU MARDI 20 OCTOBRE 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*L'Association des consommateurs du Canada:* M^me^ V. Wilson, présidente du Comité de la planification et de l'organisation; M^me^ A. G. Brewer, Conseil consultatif national et ancienne présidente de la Publicité.

---

ANNEXE

E—Exposé de l'Association des consommateurs du Canada

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965

21151—1

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:* l'honorable sénateur David A. Croll
et M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12 |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Orlikow |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Otto |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des procès-verbaux de la Chambre des communes en date du 9 mars 1964.

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu,

—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et à interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des procès-verbaux du Sénat en date du 11 mars 1964.

Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert.

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des procès-verbaux du Sénat en date du mercredi, 18 mars 1964.

«Avec la permission du Sénat

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des procès-verbaux de la Chambre des communes en date du 24 mars 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des procès-verbaux de la Chambre des communes en date du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des procès-verbaux de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des procès-verbaux de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, qui se lit comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Le Comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

Le tout respectueusement soumis.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964.

M. Green, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Le Comité recommande:

1. Que sept de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Le sujet des bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

*Sénat*

Le MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAUX

MARDI 20 octobre 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des Communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 h. du matin.

*Présents: du Sénat:* les honorables sénateurs Croll (*président conjoint*), Gershaw, Irvine, Smith (*Queens-Shelburne*) et Stambaugh; et
*de la Chambre des Communes:* Messieurs Green (*président conjoint*), Basford, Chrétien, Clancy, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Orlikow et Otto—15.

*Aussi présent:* M. J. J. Urie, C.R., avocat.

Sur proposition de M. Otto, il est résolu que le mémoire de l'Association des Consommateurs du Canada soit publié en appendice aux présents procès-verbaux.

Les témoins suivants comparaissent:

*L'Association des Consommateurs du Canada:*

M^me^ V. Wilson, présidente du comité de la planification et de l'organisation;

M^me^ A. G. Brewer, membre du Conseil national et autrefois présidente de la publicité.

A 11 h. 40 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 27 octobre 1964, à 10 heures du matin.

Certifié.

Le secrétaire du Comité,
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ CONJOINT SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 20 octobre 1964.

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David Croll et de M. J. J. Greene.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*) : Messieurs, nous sommes en nombre. Le comité spécial de la province d'Ontario sur le crédit au consommateur, qui a déjà siégé et tenu des séances, a manifesté le désir de nous rencontrer, à Ottawa. Dès la réception de cette demande, nous avons prié notre conseiller d'entrer en communication avec le conseiller du comité dans le dessein d'étudier nos attributions respectives, de déterminer un ordre du jour afin de ne pas être mêlé à un problème constitutionnel. Ainsi, les deux conseillers se rencontrent demain afin de déterminer la date de la rencontre des deux comités. J'espère que le Comité consent à se réunir avec le comité de la province d'Ontario sur le crédit au consommateur.

Nos réunions avec ces personnes seront à huis clos puisqu'un certain nombre de sujets compliqués seront à l'étude et qu'il convient, pour le moment, de les discuter privément jusqu'à ce qu'on ait pu nous entendre à leur sujet ou du moins que nous ayons eu l'occasion d'en parler.

Nous avons avec nous aujourd'hui des représentantes de l'Association des Consommateurs du Canada. A ma droite se trouve M^me^ A. G. Brewer, du Conseil consultatif national, et ci-devant présidente de la publicité. Assise à ses côtés se trouve M^me^ Wilson, présidente du comité de la planification et de l'organisation.

Leur mémoire n'est pas long et je crois qu'elles pourraient nous en donner lecture. En peu de temps, ces dames pourront nous renseigner et nous faire part aussi de renseignements supplémentaires qu'elles veulent nous communiquer. Voulez-vous commencer, madame Wilson?

Je suis disposé à recevoir une proposition visant l'impression du mémoire. M. Otto propose, avec l'appui du sénateur Gershaw.

Des VOIX: Adopté.

(*Voir l'appendice «E»*)

**M^me^ V. Wilson (présidente du comité de la planification et de l'organisation, de l'Association des Consommateurs du Canada):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, notre association accueille avec bienveillance l'occasion d'étudier avec vous le crédit à la consommation. Notre association s'inquiète du crédit aux consommateurs depuis la dernière décennie et nous nous réjouissons de l'enquête que vous avez entreprise.

*Usage en croissance du crédit au consommateur*

Le crédit au consommateur est partie permanente et importante de notre économie. L'usage du crédit pour l'achat des produits de consommation continue de s'accroître. Les chiffres du Bureau fédéral de la statistique, de septembre 1964 (11-001), confirment cet avancé.

«Soldes dus à la fin de juin, en millions, sont:

| | Juin 1964 en millions | Juin 1963 en millions |
|---|---|---|
| Financement des sociétés pour produits de consommation | $ 942 | $ 865 |
| Prêts de comptant par les sociétés de petits prêts | 786 | 709 |
| Sociétés de petits prêts pour ventes à crédit | 49 | 52 |
| Magasins à rayons | 419 | 387 |
| Meubles et appareils | 188 | 186 |
| Prêts personnels des banques à charte | 2,168 | 1,770» |

Ces chiffres ne présentent qu'une partie du tableau puisque les chiffres complets du crédit au consommateur n'existent pas. A certains égards, les prêts nantis des banques et des sociétés d'assurance-vie peuvent fort bien ne pas être considérés comme des dettes. D'autre part, certaines modalités de crédit ne sont pas enregistrées, nommément le crédit des services (médecins, dentistes, sociétés d'utilité publique, hôtels, etc.) et les prêts entre individus.» (B.F.S., décembre 1963, 61-004).

Une étude qu'a dirigée la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance prétend que l'accroissement permanent de l'usage du crédit a atteint des proportions dangereuses. L'étude a trait à 1,221 familles. Le rapport de la commission déclare: «Le relevé n'indique pas que les consommateurs sont généralement dans une position financière par trop étendue». (Rapport de la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance, p. 21).

Les revenus augmentent; de même les revenus à la disposition des familles, en moyenne, facteur qui les place dans une meilleure position pour acquitter les frais de dettes. Par exemple, le Bureau fédéral de la statistique démontre que les salaires moyens de l'industrie manufacturière se sont accrus de 40 p. 100 entre 1953 et 1963. Lorsqu'on tient compte de l'indice des prix à la consommation, l'accroissement véritable dans le pouvoir d'achat a atteint 24 p. 100.

*Usage intelligent du crédit*

Dans l'intérêt national, les consommateurs doivent faire le meilleur usage de leur revenu pour assurer le bien-être de leurs familles. Les Canadiens qui ont recours aux modalités du crédit doivent le faire en connaissance de cause, facteur de plus en plus important en raison de l'accroissement de la demande de crédit.

Le premier article du projet de loi «Truth-in-Lending», projet qu'a rejeté, malheureusement à notre avis, l'Assemblée législative de la Californie, définit bien la confusion qui existe au sujet du crédit à la consommation. Ainsi en fait foi le communiqué qu'a émis l'Association des consommateurs de la Californie, le 19 avril 1963.

«La Législature constate que le consommateur ou l'emprunteur, lorsqu'il cherche du crédit, doit faire face à une myriade de taux de frais de finance à cause des différentes façons de les déclarer; ainsi, il est difficile de les comparer sans entreprendre des calculs compliqués visant à établir un dénominateur commun. Par conséquent, dans le dessein de permettre aux consommateurs ou aux emprunteurs de comparer les frais de crédit, il importe d'établir une méthode normale de révéler les taux de financement.»

Le crédit au consommateur est un service que l'on doit payer et marchander judicieusement. Plusieurs consommateurs ne savent pas le prix qu'il leur en coûte. Il est deux façons de comparer les frais de crédit: le coût en dollars et le coût exprimé en fonction d'un intérêt simple annuel, ou prix

selon l'unité. Le professeur E. P. Nufelt, du département des sciences politiques de l'université de Toronto, a déclaré lors de la conférence des consommateurs tenue en juin 1962:

> «Il est non seulement souhaitable mais fort nécessaire d'enrayer l'ignorance du consommateur visant la nature des contrats de crédit à la consommation.»

C'est une chose difficile que de déterminer en pourcentage les frais de finance. Notre organisme appuie la proposition du sénateur Croll à l'effet que le gouvernement fédéral réglemente la façon de calculer et de déterminer avec exactitude les frais de finance et de les exprimer en fonction d'un intérêt simple annuel. Car il s'agit en effet de renseigner le consommateur en instituant des taux d'intérêt annuels qui pourraient varier peut-être d'un demi ou de un pour cent. Lorsqu'il existe des variations entre différents contrats quant au temps requis ou au montant d'argent, il est impossible de marchander sur le crédit dans les cas où le coût n'en est pas exprimé en fonction d'un intérêt simple annuel. Toutefois, il semble évident que les deux façons de calculer les frais soient nécessaires dans la plupart des cas lorsqu'il s'agit de comparer les frais, c'est-à-dire le coût en dollars et l'expression de l'intérêt simple.

Les détaillants canadiens persistent à déclarer que l'emploi d'un pourcentage pour exprimer les frais de finance n'est pas convenable, sinon impossible. Toutefois, notons que l'État de New-York a des lois qui régissent les frais de service du crédit depuis 1957, lesquelles sont fondées sur un pourcentage. (*Consolidated laws of New York Annoted Book 40, Section 404*). Depuis, 12 États ont édicté des lois visant les achats à tempérament et le crédit automatiquement renouvelable. (*Buying Guide Consumer Reports,* Vol. 28, n° 12).

Nous notons avec satisfaction qu'un grand magasin de Montréal a distribué une brochure sur le crédit automatiquement renouvelable, dans laquelle il est dit: «En vertu des conditions de paiement, vous recevrez une facture énumérant vos achats, accompagnée des vérifications d'achats, des bordereaux de caisse, etc. Le montant est dû dans les quinze jours qui suivent l'expédition de la facture. Les frais mensuels de service de 1½ p. 100 se calculent sur le solde impayé du mois précédent» (Renseignements généraux sur le crédit automatiquement renouvelable, Cie T. Eaton, de Montréal). Ce détail est important en regard de la déclaration de l'Organisation des Marchands Détaillants. J'ai deux brochures de cette compagnie.

Au mois d'août 1962, notre organisme a présenté un mémoire à la commission royale sur les banques et la finance dans lequel on exprimait l'opinion qu'il serait à l'avantage de tous les Canadiens d'instituer des mesures législatives qui rendraient obligatoire la révélation exacte des frais de finance exprimés en fonction d'un intérêt simple annuel dans tous les contrats de vente à crédit.

Le sénateur David Croll a présenté quatre projets de loi sur le sujet. L'objet de ces bills est d'imposer à ceux qui accordent le crédit l'obligation de déclarer dans les contrats le coût total du crédit en dollars et en fonction d'un intérêt simple annuel. Nous appuyons le principe sur lequel se fondent les projets de loi du sénateur Croll.

Nous avons également noté avec satisfaction la recommandation de la Commission royale sur les banques et la finance visant la révélation que doivent contenir les contrats de financement. C'est pourquoi on a adopté la résolution suivante au cours de notre assemblée annuelle tenue en juin 1964:

> (1) «ATTENDU QUE notre Association demande depuis quelques années que le gouvernement ordonne que les contrats de vente à crédit révèlent tous les renseignements requis; et

ATTENDU QUE les achats à crédit des consommateurs se compliquent puisqu'ils ne possèdent pas les renseignements nécessaires à l'emploi judicieux du crédit; par conséquent,

IL EST RÉSOLU que l'Association des Consommateurs du Canada prie le gouvernement de mettre à exécution la recommandation de la Commission royale sur les banques et la finance visant «à rendre obligatoire la révélation au client des dispositions des ventes conditionnelles et des prêts d'argent. En plus d'indiquer le montant en dollars des frais d'emprunt ou de finance, on devrait obliger le créancier à les exprimer en fonction d'un véritable taux annuel de façon que les consommateurs puissent facilement comparer les modalités des offres différentes». (Rapport de la Commission royale sur les banques et la finance, page 435).

Nous avons été heureux de lire ce qui suit dans un discours qu'a prononcé M. W. E. McLaughlin, président de la Banque Royale du Canada: «Les frais de finance devraient être révélés, tant à titre de taux d'intérêt véritable qu'à l'égard du montant de dollars concernés. Fort bien! Les banques à charte n'ont rien à perdre et tout à gagner en agissant ainsi.» (Quelques idées préliminaires sur le rapport Porter, Winnipeg, 10 juin 1964).

*Coût du crédit au consommateur*

Il est reconnu que le crédit coûte plus aux consommateurs qu'aux hommes d'affaires. Notre organisme donne les raisons qui suivent à titre d'explications.

(1) Les prêts aux consommateurs sont petits, facteur qui accroît les frais par unité de dollar. Plusieurs maisons réputées dans le domaine du crédit objectent à déclarer leur taux annuel d'intérêt de peur qu'on ne les accuse d'usure. Il est déplorable de constater que plusieurs personnes prétendent encore que les taux normaux devraient être de 6 p. 100. Les chefs de famille bien renseignés devraient savoir que dans les frais de crédit entrent ceux de l'enquête, de la perception, des mauvaises créances, etc., autant de montants relativement fixes. C'est démontrer que les petits prêts à courts termes comportent des frais élevés.

(2) Les prêts aux consommateurs comportent un risque assez grand, bien que le taux des mauvaises créances soit à la baisse (*Cave-Director, Consumer Research Institute, San Francisco State College, Publication No. 3*).

(3) La loi fédérale sur les petits prêts impose sur les prêts un plafond trop bas, facteur qui augmente le coût par unité de prêts.

Notre Association approuve d'emblée la recommandation de la Commission royale sur les banques et la finance à l'égard des taux d'intérêt sur les petits prêts puisqu'elle veut protéger particulièrement les consommateurs qui empruntent entre $1500 et $5000 dollars. C'est pourquoi nous avons adopté la résolution suivante au cours de notre réunion annuelle tenue en juin 1964:

(II) ATTENDU QU'il importe de protéger le consommateur des taux excessifs sur les petits prêts:

IL EST RÉSOLU que l'Association des Consommateurs du Canada prie le gouvernement de mettre à exécution la recommandation de la Commission royale sur les banques et la finance visant à maintenir «les charges actuelles maxima à 2% par mois sur les premiers $300» et à imposer «un taux maximum de 1% sur tout solde entre 300 et 5000 dollars». (Rapport de la Commission royale sur les banques et la finance, page 435).

(4) Cependant que la plupart des maisons qui accordent du crédit gèrent leurs affaires avec honneur, nous attirons votre attention sur les

taux qu'exigent certains marchands, surtout à l'égard de voitures d'occasion. Nous notons une nouvelle de la Presse Canadienne en date du 6 décembre 1963, au sujet d'une séance du comité spécial de l'Ontario sur le crédit à la consommation. Cecil Davidson, président de la Fédération des détaillants indépendants de l'automobile, a donné à entendre que son organisme «était révolté et consterné devant les conditions déplorables qui autorisaient et propageaient un nombre toujours croissant de vendeurs sans scrupules et peu honorables dans nos collectivités».

(5) Le domaine du crédit à la consommation a besoin d'une concurrence plus efficace. En serait-il ainsi que les taux exigés auraient tendance à fléchir et que les pressions faites dans le dessein de réglementer encore plus le crédit à la consommation diminueraient. S'il faut en croire les journaux, les organismes de crédit s'opposent à une plus stricte réglementation.

M. Roy C. Cave, dans la *Publication No. 3,* dont on a parlé plus haut, déclare: «Les consommateurs ou les emprunteurs ne savent pas toujours qu'ils ont un choix à leur disposition lorsqu'il s'agit d'acheter des biens à tempérament: ils peuvent emprunter l'argent et payer comptant leurs achats. Si les consommateurs pouvaient comprendre très clairement ce qui précède et comparer la différence dans les taux—ce qu'ils ne peuvent pas faire malheureusement—la concurrence entre les prêts d'argent et les ventes à crédit serait plus efficace qu'elle ne l'est actuellement.»

*Attitude des consommateurs à l'égard de la divulgation du coût du crédit*

Les Canadiens semblent se réveiller au besoin de connaître le coût véritable du crédit. Mais de nombreux emprunteurs existent quand même qui signent des contrats en blanc, sans poser les questions élémentaires et sans lire les dispositions en petits caractères. A ceci s'oppose la croisade de M. André Laurin, de la Confédération des Syndicats nationaux dans les paroisses du Québec, dans le dessein d'instruire la famille sur les exigences quotidiennes de la finance. Les Caisses populaires méritent des félicitations pour la campagne d'éducation qu'elles dirigent concernant le crédit à la consommation. Nous avons noté dans le Globe and Mail du 6 octobre 1963, une recommandation de la Commission scolaire de Toronto visant à instituer un programme d'essai sur l'achat à crédit dans les écoles de la ville. Une vague de pressions a déferlé sur l'Assemblée législative demandant qu'elle réglemente le crédit à la consommation et cette vague s'est exprimée par l'adoption de lois concernant les contrats léonins et d'autres projets de loi qui imposent l'obligation de déclarer les conditions du crédit lors des ventes à tempérament; tous facteurs qui indiquent le réveil visant à la protection du consommateur dans le domaine du crédit.

Notre association s'inquiète du sort des consommateurs qui, sans trop réfléchir, s'engagent par des contrats de vente à tempérament que leur offrent des colporteurs à domicile ou dans d'autres endroits hors-commerce. Des consommateurs de ce genre devraient prendre le temps de consulter un avocat ou un conseiller financier à l'égard des termes voilés du contrat et des taux d'intérêt. Par conséquent, lors de notre assemblée annuelle tenue en juin 1964, nous avons adopté la résolution suivante:

(III) ATTENDU QUE très souvent on pousse les consommateurs à signer des contrats de vente à tempérament dans des endroits hors-commerce; et

ATTENDU QUE certains consommateurs devraient profiter d'un certain temps pour méditer sur de tels contrats; par conséquent

IL EST RÉSOLU QUE L'Association des Consommateurs du Canada prie les gouvernements fédéral et provincial d'édicter des lois visant à accorder une période de réflexion de trois jours pour méditer sur les contrats de vente à tempérament conclus ailleurs que dans des établissements commerciaux.

Une fois de plus, nous soumettons à votre bienveillante considération les trois résolutions qui précèdent. Nous croyons que leur mise à exécution améliorerait les relations visant le crédit, stimulerait la concurrence et augmenterait l'efficacité du pouvoir d'achat du consommateur.

Puis-je, monsieur le président, donner lecture des renseignements supplémentaires qui accompagnent le mémoire?

Nous avons étudié dans notre mémoire l'usage intelligent du crédit. A cet égard, nous avons recommandé l'examen d'une étude très récente qui, si je ne m'abuse, est en voie de publication. L'étude s'intitule *Consumer Sensitivity to Finance Rates*. Les économistes F. Thomas Justin et Robert P. Shay en sont les auteurs et le Bureau national de recherches économiques de New-York l'a publiée. L'étude a été menée chez les abonnés de *Consumers Union* qui s'intéressent surtout aux coûts du crédit et qui, sans doute, sont d'une intelligence supérieure à la normale. On a utilisé des données de 840 personnes qui, de 1958 à 1960, avaient emprunté de l'argent à tempérament. Deux cent trente-quatre personnes pensaient que leur taux d'intérêt avait été de 6 p. 100 alors que seulement six des 234 personnes avaient payé environ 6 p. 100.

Le rapport que j'ai lu ne se limitait pas à 6 p. 100, mais indiquait que le taux aurait pu être 5 ou 7 p. 100, une différence moyenne de 2 p. 100.

Des 234 personnes, 96 ont dû payer entre 9.5 et 19.49 p. 100 et 63 autres personnes, de 19.5 à 49.9 p. 100. Certains ont payé plus de 50 p. 100—*Consumers Report,* octobre 1964, et *Kiplinger Service for Families,* octobre 1964.

On indique ailleurs dans le mémoire qu'en marchandant, on s'aperçoit des différences qui existent entre un contrat et un autre, soit à l'égard du temps, soit à l'égard de l'argent. Il est toutefois impossible de faire de véritables comparaisons à moins de connaître le taux d'intérêt annuel et les frais en dollars.

Les exemples qui suivent, et ce ne sont pas des cas concrets, illustrent ce qui précède à l'égard de prêts de $1,500 dans chaque cas:

| | Mensualité | Nombre de paiements | Taux d'intérêt véritable |
|---|---|---|---|
| Prêt n° 1 | $67.70 | 24 | 8% |
| Prêt n° 2 | $49.40 | 36 | 12% |
| Prêt n° 3 | $41.50 | 48 | 16% |

Puis-je souligner que je n'ai pas indiqué la décimale à l'égard du taux véritable de l'intérêt puisqu'elle n'est pas utile aux fins de marchandage.

Notre brochure intitulée «Le crédit coûte de l'argent» donne la formule employée dans le calcul de l'intérêt, formule communément en usage et désignée comme la formule du rapport constant.

Nous avons porté à votre attention notre résolution concernant les ventes à tempérament faites ailleurs que dans des établissements commerciaux, c'est-à-dire celles que font ordinairement les colporteurs. Nous avons étudié cette résolution avec Claud Root, président de l'association des *Better Business Bureaux,* qui, personnellement, a reconnu les mérites d'une période de «méditation» destinée à un nouvel examen du contrat puisque trop de consommateurs signent trop facilement des contrats de vente à tempérament. Nous avons appris avec intérêt que des marchands réputés dans les ventes directes essayaient de relever le niveau des ventes faites de porte à porte puisque certains aspects de ces ventes les inquiétaient aussi.

Une association de vendeurs à domicile a été fondée, faisant partie de l'Association des manufacturiers canadiens; elle coopère avec le *Better Business Bureau*. De plus, une association d'éditeurs de magazines, de Toronto, exige que ses vendeurs à domicile soient enregistrés. Tant mieux.

Notre association prétend qu'au sein de notre régime de concurrence, la liberté du choix doit s'associer au savoir, facteur important à l'égard du consommateur à la recherche de biens et de services de consommation qu'il doit solder à tempérament. Il est constamment exposé aux annonces attrayantes qui le prient de faire un choix impulsif et rapide plutôt qu'un choix pondéré et réfléchi. Le marchandage prudent et de bonnes habitudes d'achats à crédit accroissent le véritable revenu et tendent à améliorer le niveau de vie.

Tel est notre mémoire, monsieur le président.

Le co-président, sénateur CROLL: Auriez-vous quelque chose à ajouter madame Brewer?

M^me^ A. G. BREWER: Non. Je crois qu'on a bien exprimé notre point de vue à l'égard du crédit.

Le co-président, sénateur CROLL: Monsieur Otto?

M. OTTO: Madame Wilson, vous avez beaucoup travaillé au mémoire; puis-je vous demander si l'Association des Consommateurs du Canada a réparti les achats à crédit entre les achats pondérés et les achats impulsifs, c'est-à-dire quelle serait la proportion dans chaque cas?

M^me^ WILSON: Non, nous ne l'avons pas fait. Les gens qui ne savent pas à quel prix leur revient un article représentent une certaine proportion des acheteurs impulsifs, n'est-ce pas?

M. OTTO: Votre mémoire prétend que vous ne défendez pas la cause des personnes qui signent n'importe quoi.

M^me^ WILSON: Oui.

M. OTTO: Savez-vous quelle est la proportion de la population dont vous parlez à cet égard?

M^me^ WILSON: Je m'imagine qu'elle doit être assez forte. Lorsque deux personnes contractent un engagement, chacune des parties a le droit de connaître le document qu'elle doit signer. Quelles fassent usage ou non de leur savoir, peu nous importe: c'est leur droit. Voilà notre attitude.

M. OTTO: J'en conviens, sous réserve toutefois qu'en ne défendant pas la cause de ceux qui signent n'importe quoi, vous négligez 73 p. 100 de la population. Nous parlons donc en conséquence du problème qui fait l'objet de notre étude.

M^me^ WILSON: Exactement.

M. OTTO: En divisant les achats à crédit entre ceux qui sont impulsifs et ceux qui sont pondérés, on trouvera probablement que les premiers représentent un très haut pourcentage de tous les dollars ainsi dépensés. Et même si l'on prévenait ces gens qu'il «leur en coûte 25 p. 100», on ne les arrêterait pas.

M^me^ WILSON: Je suis très heureuse que vous ayez soulevé ce point puisqu'il me donne l'occasion d'exprimer ma pensée. Notre organisation prétend qu'il faut faire l'éducation du consommateur à cet égard dans le dessein d'améliorer le niveau de vie au Canada. L'usage méticuleux de l'argent qui sert aux achats à tempérament, je l'ai souligné dans les renseignements supplémentaires du mémoire, contribue d'une façon importante à accroître notre niveau de vie. La seule façon d'y arriver dans l'entreprise libre c'est de faire l'éducation du consommateur. Notre organisme a consulté des professeurs d'écoles secondaires, les priant de bien considérer les problèmes suivants: les finances familiales, l'usage du crédit à la consommation et la gestion de l'argent qui, tous, devraient s'enseigner dans nos écoles secondaires, non

seulement aux jeunes filles qui étudient l'art ménager, mais également aux garçons. Il me semble que telle serait la responsabilité conjointe de notre organisme et des entreprises commerciales qui, elles aussi, ont un devoir à remplir à cet égard.

M. OTTO: Madame Wilson, vous conviendrez avec moi qu'il faut naturellement tenir compte du vendeur qui fait un usage impropre du crédit. Je vous donne lecture de la première partie de la dernière page de votre dépliant:

> Essayez de trouver le prix comptant de l'article que vous voulez acheter. Que le prix «du catalogue» ne vous satisfasse pas puisqu'il comprend souvent une défalcation lorsqu'on paye comptant.

Mme WILSON: Oui.

M. OTTO: Avez-vous déjà acheté une auto comptant?

Mme WILSON: Je crois que plusieurs marchands d'autos préfèrent vendre leurs autos à crédit puisqu'ils font également un profit sur le contrat de vente à crédit.

M. OTTO: Oui. En d'autres mots, si vous payez comptant, vous payez peut-être plus cher puisque le vendeur reçoit une commission de la compagnie de finance dans le cas d'un contrat de vente à crédit.

Mme WILSON: Mais cela ne s'applique pas dans tous les cas. Certains vendeurs d'appareils en réduisent le prix pour une vente au comptant. Dans les cas des autos, on ne s'empresse pas trop de vendre au comptant.

M. OTTO: Et dans les cas de réfrigérateurs, appareils de climatisation et cuisinières?

Mme WILSON: Tout dépend de l'endroit où vous achetez.

M. OTTO: Je propose à l'attention de votre association que le régime actuel du monde des affaires accorde au vendeur un profit dont fait partie celui qu'il retire de l'effet négociable.

Mme WILSON: Oui.

M. OTTO: Vous avez aussi parlé d'achats impulsifs.

Mme WILSON: Oui, il s'en fait beaucoup.

M. OTTO: Et de marchandage à l'égard du crédit. Si véritablement une forte proportion de ces achats se font par impulsion, comment le consommateur peut-il marchander à l'égard du crédit?

Mme WILSON: Ma réponse consiste tout simplement à préconiser l'éducation du consommateur. Je crois qu'un achat impulsif n'apporte pas toujours une aubaine. Je crois aussi que si la population apprenait à devenir bon consommateur, à obtenir pour son argent tant en qualité qu'en quantité, l'indice des achats impulsifs fléchirait. L'annonce encourage beaucoup les achats impulsifs, sinon les achats «automatiques», facteur nocif, à notre avis.

M. OTTO: L'annonce est-elle dirigée vers les clients pondérés ou vers ceux des 73 p. 100 de la population qui ne pensent pas avant d'acheter ou qui ne sont pas en mesure de penser?

Mme WILSON: Ne croyez-vous pas que l'éducation du consommateur en serait la réponse?

M. OTTO: Je crois que M. Greene m'appuiera quand je souligne que, nous, les avocats,—et je ne sais pas le nombre de ceux qui sont présents,—avons connu invariablement, au cours des premières années de pratique, des clients qui venaient se plaindre d'avoir acheté une automobile pleine de défauts cachés. Après certaines recherches, nous constations que le contrat qu'ils avaient signé se rapportait à une ferraille. Après avoir réglé leur cas, nous leur disions: «Jamais, au grand jamais, vous ne devez acheter de marchandises ou une autre auto avant de nous consulter; la consultation sera gratuite».

Trois mois plus tard, ils revenaient, un autre contrat à la main et nous leur demandions: «Pourquoi ne nous avez-vous pas consultés?» Ils répondaient «Le vendeur était véritablement bon parleur et il m'a convaincu.» A l'égard de l'éducation, nous présumons que nous nous adressons à des personnes raisonnables dont un certain nombre s'attireront des difficultés. L'association a-t-elle songé à s'adresser aux vendeurs? Ne devrais-je pas plutôt, monsieur le président, m'enquérir si nous avons déjà eu, comme témoins devant notre Comité, des vendeurs, des solliciteurs par téléphone, les personnes qui vendent et achètent des effets négociables, et d'autres qui ont vendu des adoucisseurs d'eau?

M. ORLIKOW: Pourquoi comparaîtraient-ils? Ils exposeraient tout simplement leurs méthodes.

M. OTTO: De tels témoins ont-ils comparu déjà?

Le co-président sénateur CROLL: Non, mais nous en aurons.

M. URIE: Des représentants de l'Association des marchands détaillants, du Conseil canadien des ventes au détail et d'autres représentants d'institutions analogues comparaîtront.

M. OTTO: Ayant déjà été moi-même manufacturier et ayant déjà préparé des effets comportant un recours comme d'autres qui n'en comportaient pas, je peux affirmer qu'il n'existe presque pas de ressemblance entre les faits véritables et les opinions de l'association.

Le co-président, sénateur CROLL: Ces gens comparaîtront devant nous.

Le co-président M. GREENE: Il nous plaira de les assigner sous peine d'amende.

M^me^ WILSON: Notre proposition concernant les ventes à tempérament faites ailleurs que dans des entreprises commerciales rendrait l'achat plus conforme à la raison.

M. OTTO: Vous disiez qu'on fait de l'annonce sans distinctions. On ne la destine pas spécialement aux personnes qui peuvent acheter les produits: on dit tout simplement que tout le monde devrait avoir la T.V. en couleur et une automobile, qu'on puisse ou non se le permettre. Avez-vous déjà étudié une annonce tendant à inviter les gens à emprunter de l'argent?

M^me^ WILSON: Oui.

M. OTTO: Vous êtes-vous déjà demandé ce que coûte l'annonce aux sociétés de prêts qui la font? En d'autres termes, quelle partie des 18 et des 20 p. 100 passe au budget de l'annonce et de la promotion des ventes?

M^me^ WILSON: Je ne veux pas discuter cette question comme si c'était le cas d'une société en particulier. Voici une annonce d'un de nos grands magasins respectés de Montréal. Il s'agit de jaquettes de fourrure, et nous sommes dans la saison où elles se portent, vous en conviendrez. Voici ce que dit l'annonce de ce grand magasin respectable, je le répète: «Aucun paiement comptant.» Vous achetez la jaquette, vous l'emportez chez vous et vous la portez au mariage de votre fille, sans avoir autre chose à payer que la taxe. C'est l'une des choses qui poussent aux achats impulsifs.

Le co-président, sénateur CROLL: Quelle en est la valeur?

M^me^ WILSON: $2.00, $2.50, $2.99, $4.25. Il s'agit de paiements à tempérament et ce sont là les paiements hebdomadaires.

M. ORLIKOW: Pendant combien de semaines doit-on payer?

M^me^ WILSON: L'annonce ne le mentionne pas.

M. ORLIKOW: Du point de vue du vendeur, c'est une bonne chose à vouloir oublier.

M. URIE: L'annonce mentionne-t-elle le prix comptant?

Mme WILSON: Oui, c'est une société responsable, le prix au comptant y est mentionné.

Le co-président, M. GREENE: Pourquoi dites-vous que le magasin est respectable?

Mme WILSON: Bien, parce que la compagnie est respectable. Certaines maisons n'indiqueraient pas le prix au comptant. Je me souviens d'avoir assisté déjà à une réunion de marchands à crédit. A un moment donné, on demanda aux marchands de nous dire le prix comptant d'un article. On a répondu que ces marchands ne vendaient pas au comptant, se contentant de mettre quelques beignes et le café à la disposition de la clientèle.

M. OTTO: Les sociétés comme la H.F.C. et d'autres qui se livrent à des prêts dépensent beaucoup pour la consolidation des prêts. Mais quand il s'agit de percevoir les paiements, annonce-t-on à la télévision ou dans les journaux qu'il faut payer les factures? Ou fait-on usage d'autres moyens? Cette perception se fait-elle principalement à l'aide des tribunaux?

Mme WILSON: Je crois que les agences de perception en font beaucoup et, en certains cas, les entreprises s'en chargent elles-mêmes. Les méthodes des agences sont très fermes.

M. URIE: Vous prétendez dans votre mémoire que le crédit à la consommation fait l'objet de votre étude depuis de dix ans?

Mme WILSON: Oui.

M. URIE: Au fond, il existe trois sortes de crédit: les prêts d'argent, les ventes conditionnelles et à tempérament et le crédit des magasins de détail.

Mme WILSON: Oui.

M. URIE: Dans laquelle de ces trois sortes vos membres prétendent-ils qu'il y ait le plus d'abus?

Mme WILSON: Je crois que c'est dans la vente d'automobiles usagées qu'on trouve le plus d'abus, mais je n'ai aucune preuve en main à cet égard.

M. URIE: Se font-elles par un contrat de vente conditionnelle?

Mme WILSON: En certains cas. Parfois, au moyen d'une société de financement et, parfois, la compagnie elle-même se charge du financement pour vendre ensuite le contrat à une société de finance. Le professeur Ziegler, de l'université de l'Alberta, a écrit une thèse dans laquelle il consacre un chapitre à la protection du consommateur. Sa thèse s'intitule «*The Sellers—Finance and Buyer Relationship*», par le professeur Jacob Ziegler, de la faculté de droit de l'université de l'Alberta. Le passage qui nous intéresse particulièrement s'intitule: «La protection du consommateur». Le professeur traite longuement de l'automobile, des problèmes de financement et prétend que les plus sérieuses difficultés interviennent aux cours de la reprise des voitures. Il prétend qu'il y a quatre fois plus de rentrée en possession à l'égard d'autos usagées qu'à l'égard d'autos neuves. Son études démontre aussi qu'en certains cas les reprises représentent 10 p. 100 du nombre des contrats. Il a de plus précisé que les reprises se faisaient surtout auprès de petits salariés qui s'étaient engagés à verser une bonne partie de leur salaire en mensualités.

M. URIE: L'étude mentionne-t-elle les taux d'intérêt?

Mme WILSON: Je ne le sais pas.

M. URIE: C'est à ce sujet qu'on a porté chez vous le plus grand nombre de plaintes?

Mme WILSON: Oui. Mais je dois aussi mentionner que parfois à un contrat visant l'achat d'un appareil, disons un réfrigérateur, s'ajoute un deuxième article qu'on achète, disons un fauteuil de salon. Il arrive que l'acheteur, après avoir versé des mensualités, ne peut plus les continuer durant un certain temps. Lorsque intervient la reprise de possession l'acheteur ou l'ayant droit en

vertu du contrat peut revendiquer non seulement le réfrigérateur, l'objet du premier achat, mais aussi le fauteuil puisque le vendeur s'en est réservé la propriété jusqu'au dernier versement.

M. URIE: En d'autres mots, on n'a pas crédité les paiements ni à l'un ni à l'autre article.

Mme WILSON: C'est juste. C'est là un autre aspect de la nécessité d'éduquer le consommateur et notre organisme y apportera son aide.

M. URIE: Mais ceci ne peut se produire que lors de l'achat des deux articles à la fois?

Mme WILSON: Non, on peut ajouter au contrat.

M. ORLIKOW: La Fédération des manufacturiers a rapporté un certain nombre de cas où des gens avaient acheté deux ou trois articles et, ayant été dans l'impossibilité de continuer les mensualités après en avoir payé les deux tiers, ont tout perdu.

Mme WILSON: Voici le cas d'une personne qui s'est présentée chez nous il y a quelque temps, pour nous faire part que son mari achetait tout à crédit. Son mari, toutefois, lui cachait ce fait. Son mari l'ayant désertée, l'épouse dut garder les meubles impayés qui, naturellement, furent repris. Il s'agissait pour elle de la différence entre le prix de revente des articles revendiqués et le montant encore dû, ce qui constituait sa dette. Son mari était parti et elle travaillait comme commis.

M. URIE: Mais ces objets constituaient sa dette seulement dans le cas où elle aurait signé le contrat.

Le co-président, sénateur CROLL: Est-ce survenu au Québec?

Mme WILSON: Non, en Ontario. Les agents de recouvrement étaient à ses trousses. Finalement, grâce à des travailleurs sociaux, l'affaire fut réglée devant les tribunaux. Il faudrait faire de meilleures enquêtes à cet égard, surtout dans le cas de reprise après qu'un certain montant a été payé. Nous devrions avoir, comme en Grande-Bretagne, des mesures législatives concernant les ventes à tempérament. La lecture du mémoire que le Conseil canadien des ventes au détail a présenté au comité spécial de l'Ontario sur le crédit m'a fort intéressée puisqu'on y proposait des lois régissant la reprise de possession dans les cas où une partie du prix a été payée, tenant compte ainsi des mensualités qu'a déjà versées l'acheteur.

M. ORLIKOW: Ce gens devraient également étudier la destination de la marchandise qui a fait l'objet d'une rentrée en possession.

Mme WILSON: Oui, et nous déclarer à quel prix on la revend, les efforts faits en vue de trouver un prix légitime et jusqu'à quel point on accorde un crédit légitime à la personne ainsi frappée.

M. ORLIKOW: J'en conviens.

M. OTTO: Avant de passer à ce sujet, madame Wilson, j'aimerais que votre association et notre Comité étudient les reprises de possession sous un autre aspect. Ainsi que l'a souligné M. Orlikow la reprise des objets vendus n'est pas tout à fait importante puisque ce qui compte désormais dans les ventes conditionnelles, ce n'est plus la reprise des objets mais bien la signature d'un effet personnel. Le titre de cet effet est désormais important car, vous le savez, un billet à ordre est facilement recouvrable. On exerce une pression auprès du patron du débiteur au moyen de lettres et on met en œuvre toutes les autres mesures insidieuses de la perception. Vous nous avez parlé de ventes où s'inscrivaient deux objets au contrat, en mentionnant des achats de réfrigérateurs, par exemple. Votre bureau a-t-il reçu des plaintes à ce sujet?

Mme WILSON: Oui.

M. OTTO: Avez-vous déjà reçu des plaintes au sujet d'adoucisseurs d'eau qui ont fait fureur il ya quelque temps?

M^me^ WILSON: Je préférerais que M^me^ Brewer vous parle des adoucisseurs d'eau.

M^me^ BREWER: Nous avons fait enquête dans le passé au sujet de ces marchés qui sont très souvent conclus au seuil d'une demeure, à force d'arguments. J'ai eu connaissance moi-même d'une vente combinée d'un congélateur et d'un plan mensuel d'approvisionnement en denrées. Le vendeur m'a conté une très belle histoire, après quoi je lui dis: «Je n'aime pas les achats à crédit. Combien me coûterait le congélateur si je le paye comptant? J'achèterai moi-même les vivres selon mes besoins.» Le vendeur leva les mains et dit: «Madame, si vous voulez agir ainsi, vous feriez de meilleures affaires auprès d'un détaillant.»

M^me^ WILSON: Et si vous aviez signé l'engagement, vous auriez été obligée d'acheter vos vivres à une seule source?

M^me^ BREWER: Oui. La tractation était tellement bien agencée qu'on ne pouvait dire le prix du congélateur.

M. OTTO: Je mentionne ceci à titre d'exemple seulement, pouvant expliquer comment se font aujourd'hui les ventes. On donne à entendre à l'acheteur en puissance qui s'il débourse $600 pour un adoucisseur d'eau, en plus des frais de service, il épargnera un montant x d'argent en savon durant sa vie, il n'aura pas besoin de remplacer trois pots calcifiés de $3.98 chacun et ne ruinera pas son estomac. Naturellement, on ne peut jamais boire assez d'eau dure pour en laisser quelque dépôt dans l'estomac. Mais c'est là un exemple des discours que l'on présente, dont l'un d'eux, je le souligne, est sorti de la plume d'un phychiatre de Boston. J'ai vu une copie d'un de ces discours où l'on employait tous les trucs de la persuasion, et même l'hypnotisme, pour que, une fois la présentation du vendeur terminée, l'état d'esprit du client veuille que ce soit la chose le plus nécessaire au monde.

Comment allons-nous pousser cet acheteur, devenu acheteur captif, à marchander à l'égard du crédit, ou à le porter à rationaliser, en supposant qu'on puisse l'éduquer?

M^me^ BREWER: Nous pourrions peut-être préciser que nous ne prétendons pas rendre le gouvernement ni les membres de notre association les protecteurs des consommateurs qui doivent faire usage de leur intelligence en faisant des achats. Nous ne pouvons pas le protéger contre ses propres folies et telle n'est d'ailleurs pas notre intention. Nous voulons apporter la meilleure contribution possible à l'éducation de la population relativement à l'emploi de l'argent. On se demande toutefois si le consommateur fera usage des renseignements qu'on mettra à sa disposition. En d'autres termes, nous croyons qu'un contrat devrait être rédigé aussi simplement que possible de façon que le client, au comptoir, attendant que sa facture soit établie ou que son achat soit approuvé, puisse comparer le coût de l'achat qu'il se propose de faire à ce magasin avec celui que lui présenterait un autre établissement et vérifier également si les modalités de paiement sont les mêmes aux deux endroits quant au temps et aux mensualités.

M. OTTO: Je voudrais, madame Brewer, que vous essayiez de nous expliquer la situation suivante: vous savez sans doute que les lois de l'Ontario exigent du marchand d'une auto usagée un certificat attestant que celle-ci peut tenir la route. Malgré tout, chaque vendeur d'auto usagée inscrit après une vente sur le reçu ou le contrat de vente conditionnelle, en lettres d'au moins un quart de pouce de haut, les mots suivants: «Cette auto n'est pas en état de tenir la route». Un tel procédé n'a pas nui à la vente des autos usagées. Je parle du certificat que l'on émet lors de la vente d'une auto usagée et qui porte l'inscription: «Cette auto n'est pas en état de tenir la route.»

Le co-président, sénateur CROLL: M. Otto, le mémoire de l'Association des consommateurs fait ressortir trois points principaux et je crois que nous devrions nous limiter à leur étude. Vos propos sont évidemment intéressants et importants, mais nous pourrons y revenir lorsque les représentants de l'industrie de l'automobile comparaîtront.

M. OTTO: Je mets tout simplement en doute, monsieur le président, l'importance que l'on veut attacher à l'éducation. C'est pourquoi je demande comment on pourra démontrer que l'éducation comporte même une solution partielle au problème. Et je me demande si l'énergie qu'on se propose de dépenser à cet égard en vaut la peine.

Le co-président, sénateur CROLL: Là où l'éducation fléchira, la loi pourra intervenir, selon les voeux qu'exprimera le Comité, puisque telle est l'idée générale. Nous avons l'intention d'interroger ces gens et de formuler les recommandations qui s'imposeront.

Le mémoire nous donne trois propositions que nous avons déjà étudiées d'ailleurs, mais que l'association a pu fort bien présenter. Je crois que nous devrions circonscrire notre étude à ces trois points puisque les autres sujets peuvent fort bien relever de la compétence du gouvernement provincial plutôt que du gouvernement fédéral.

M. URIE: Madame Wilson, vous avez parlé il y a quelque temps de la nécessité de comparer les taux. Et votre première résolution recommande qu'en plus du taux visant le montant d'argent—

Mme WILSON: Qu'on devrait indiquer le taux d'intérêt annuel.

M. URIE: Oui, que le taux d'intérêt annuel soit indiqué. Existe-t-il une formule qui puisse s'appliquer à tous les cas?

Mme WILSON: Oui, je crois qu'on a établi certaines formules, dont la formule de la proportion constante et d'autres. Mais je crois que le ministère de la Justice serait beaucoup plus en mesure que nous de les édicter et de déclarer laquelle est la meilleure. Pour ma part, toutes les formules que j'ai vues n'apportent entre elles que des différences fractionnaires. Et en les comparant, on ne tient même pas compte de la décimale. Aux fins de comparaisons, un chiffre à un pour cent près nous suffit. Toutefois, plusieurs formules existent.

M. URIE: Les caisses populaires utilisent le plus fréquemment la formule de la proportion constante.

Mme WILSON: Oui, la formule de la proportion constante est la plus en usage et la *Federal Reserve Bank* des États-Unis, la recommande. Cette banque ne prétend pas que ce soit là la seule formule, mais elle la reconnaît parmi d'autres.

Le co-président, sénateur CROLL: Madame Wilson, si ma mémoire est fidèle, vous admettez qu'une différence d'un demi pour cent soit convenable, ainsi que vous l'avez souligné dans le mémoire que vous avez présenté à la commission des banques et de la finance, alors qu'avait eu lieu une discussion générale au sujet des formules, de la façon de fixer les taux, etc. Si je me trompe, corrigez-moi.

Mme WILSON: C'est exact.

Le co-président, sénateur CROLL: Ce renseignement se trouve dans le premier mémoire de l'Association des consommateurs, est-ce exact?

Mme WILSON: C'est exact.

Le co-président, sénateur CROLL: C'est en vertu de cette déclaration que la commission a recommandé que l'on devrait déclarer le taux d'intérêt et le montant en dollars concernés, n'est-ce pas?

Mme WILSON: Oui. On peut s'en rendre compte en se reportant au cas que j'ai cité dans les renseignements supplémentaires. Dans un cas, le taux était

de 8 p. 100, dans un deuxième, de 16 p. 100 et dans un troisième, de 12 p. 100. Ce sont là de fortes différences. Mais si les variations avaient été de 8.3 p. 100 à 11.9 p. 100, le cas aurait été différent.

M. URIE: Ce sont là de véritables cas?

Mme WILSON: Oui, mais j'ai omis sciemment la décimale que je croyais inutile en l'occurrence.

M. URIE: Vous avez mentionné tantôt le mémoire qu'a présenté le Conseil canadien des ventes au détail au comité spécial de l'Ontario. Vous vous souviendrez que l'avocat qui représentait le Conseil a répété *ad nauseam* qu'il était impossible de faire usage de taux semblables dans les ventes à tempérament ou, du moins, à l'égard des comptes du crédit automatiquement renouvelable.

Mme WILSON: Mais la société T. Eaton, membre du Conseil canadien des ventes au détail, propose dans sa brochure un taux de 1½ p. 100 sur le solde impayé.

M. URIE: Un tel chiffre conviendrait, selon vous, aux fins de comparaison?

Mme WILSON: C'est tout ce que nous demandons.

Le co-président, sénateur CROLL: Elle voudrait 1½ p. 100 puisque c'est considérable.

Mme WILSON: Je veux être en mesure de savoir si un magasin exige 1 p. 100 alors qu'un autre en demande 1½.

M. URIE: Qu'avez-vous alors à proposer pour vous assurer que toutes les charges d'une telle opération commerciale puissent entrer dans cette proportion d'ordre général? C'est l'objection qu'a soulevée le Conseil de la vente au détail.

Mme WILSON: Le Conseil prétend que si on force les détaillants à montrer les 1½ p. 100, ils élèveront le prix au comptant, qui cachera ce pourcentage y contenu. Telle est leur explication.

M. URIE: Alors s'engage une bataille entre marchands au sujet des taux d'intérêt.

Mme WILSON: Deux facteurs sont en cause. Au début, la concurrence réglera le problème. Lorsque le même objet se vendra au comptant $50 de plus dans un établissement que dans un autre, les clients iront au plus bas. La concurrence jouera dans ce cas. Lorsque des établissements constateront que le prix au comptant comprend tous les frais, ils pourront se raviser, indiquer le prix véritable et proposer au client d'aller emprunter l'argent d'une société de prêts et de revenir acheter l'article en payant comptant. Il y a toutes sortes d'opérations.

M. URIE: C'est là une chose importante eu égard au mémoire du Conseil dans lequel on a prétendu que les détaillants ne recevaient toujours que le prix comptant, ne retirant aucun profit du crédit.

Mme WILSON: Si l'on tient compte de l'argent dépensé en annonçant les modalités de crédit et autres régimes du même genre, il faut conclure que ces sociétés font des profits. Ceux qui écoutent la radio ont entendu dernièrement une annonce d'une société de financement qui disait: «Nous sommes à votre disposition 24 heures par jour; que vous ayez besoin de crédit, jour et nuit, consultez-nous.» C'est démontrer que leur tâche est difficile. Mme Brewer a expliqué que le besoin de crédit peut se faire sentir jour et nuit; ainsi l'homme qui s'est querellé avec sa femme peut avoir besoin de crédit rapidement.

M. URIE: Ou pour aller à un club de nuit peut-être? Croyez-vous que la recommandation de la Commission royale visant à déterminer des frais de service uniformes à l'égard des petits prêts, qui encourent des frais administratifs élevés, pourrait être adoptée si on les fixait disons à $1?

Mme WILSON: Puis-je à ce sujet vous citer un cas? L'*Industrial Acceptance Corporation of America* a publié l'exemple suivant dans sa revue *Merit-News:* S'il reste un solde de $20 à payer sur un appareil de radio et que l'on doive l'acquitter en cinq mensualités égales, les frais d'un tel service seront de $2.25. Si on l'acquitte au moyen de cinq mensualité égales, il s'agit donc véritablement de $10 à peu près durant une période de cinq mois, et non de $20, en raison de la diminution du capital. Ainsi, la personne paye $2.25 pour l'usage de $10 durant cinq mois. C'est clair? Ceci nous donne un intérêt de 54 p. 100. Mais il en coûte probablement $2 de frais administratifs et autres, de sorte que l'intérêt est probablement 25 pour cent; toutefois, il paraît être 54 p. 100.

Je reviens de nouveau à l'éducation des consommateurs. Je crois qu'on devrait faire comprendre à la population que les petits prêts de ce genre sont dispendieux et qu'on ne doit pas y avoir recours, se contentant de trouver ailleurs l'argent nécessaire à ces fins.

Le co-président, sénateur CROLL: Est-ce la recommandation qu'on a faite à cet égard?

M. URIE: La recommandation de la Commission royale se lit comme suit:

> Sur les petits contrats, les frais d'administration sont élevés par rapport au montant du crédit consenti, ce qui produit nécessairement des taux annuels élevés. Il pourrait être justifié de permettre des frais de service fixes de, disons, $1 par contrat dont il ne serait pas tenu compte pour calculer le taux annuel. Si cela n'est pas possible, on atteindrait l'objectif principal que l'on vise en exemptant les contrats de moins de $50 des prescriptions de la loi, pourvu que l'on empêche les prêteurs de contourner la loi en passant plusieurs contrats inférieurs au chiffre de l'exemption.

Ceci est extrait de la page 435, renvoi n° 4 au bas de la page.

Mme WILSON: J'ai remarqué que dans d'autres pays, notamment dans certains des États des États-Unis, ces mesures législatives ne frappent pas les contrats inférieurs à $50. Dans le cas mentionné, il est pitoyable d'avoir à emprunter $20 pour une durée de cinq mois. Des dispositions spéciales devraient être édictées relativement à des prêts aussi petits. Mais notre organisme n'a rien à proposer à ce sujet bien que nous connaissions la situation.

M. URIE: Que pensez-vous personnellement de telles choses?

Mme WILSON: Je crois qu'on devrait ne tenir aucun compte de tout contrat inférieur à $50, comme le recommande la Commission royale.

M. URIE: Au lieu de les frapper d'un taux uniforme de frais administratifs?

Mme WILSON: A mon avis ce serait une meilleure solution, mais c'est là mon opinion personnelle puisque notre organisme n'a aucune recommandation à faire à ce sujet.

M. URIE: A l'égard des prêts d'argent, vos vues sont-elles les mêmes que celles de la commission royale?

Mme WILSON: Exactement les mêmes. Je crois qu'aujourd'hui un montant de $1,500 n'est pas suffisant. C'est un plafond trop bas qui oblige les gens à contracter un deuxième emprunt, recommençant encore à payer 2 p. 100 par mois.

M. URIE: Vous ne le savez peut-être pas, mais M. MacGregor, ci-devant surintendant des assurances, a comparu et nous a fait part de son opinion qu'un montant de $2,500 serait plus convenable qu'un montant de $5,000. Qu'en pensez-vous?

Mme WILSON: Nous approuvons $5,000.

M. URIE: Est-ce la recommandation que vous avez faite devant la commission Porter?

Mme WILSON: Non, c'est dans notre résolution. Nous n'avons fait qu'accepter la recommandation de la commission royale à ce sujet. Nous sommes d'avis que $1,500 est trop bas.

M. URIE: Monsieur le président, je n'ai plus de questions à poser.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Monsieur Basford, on a parlé de votre ami Ziegler durant votre absence. Mme Wilson a cité son livre largement.

M. BASFORD: Je me souviens que M. Ziegler nous a beaucoup aidés. Il est d'ailleurs un de mes anciens associés.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Madame Wilson qu'auriez-vous à nous dire à l'égard de la période «d'attente» de trois jours?

Mme WILSON: Une mesure législative a été présentée au parlement britannique à cet égard, mais je ne sais pas si elle a été adoptée. J'ai lu dans les journaux que le procureur général de l'Ontario envisageait une mesure semblable visant une période d'attente. Je ne me souviens plus du nombre de jours, mais le principe est le même.

Désireux de protéger les consommateurs, notre organisme prétend qu'on devrait accorder du temps à ce sujet. Une telle disposition empêcherait un homme de 82 ans de souscrire un abonnement de 10 ans à une revue et autres choses semblables.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Ou s'inscrire à une série de leçons de danse.

Mme WILSON: Oui. Le peuple a besoin qu'on le protège.

M. OTTO: Je crois que les trois jours envisagés seront fort utiles et seraient beaucoup mieux que toute campagne d'éducation, à la condition que des personnes rusées ne trouvent pas moyen de les contourner.

Mme WILSON: Il me semble que dans sa thèse M. Ziegler propose qu'avant de devenir légal, un contrat de ce genre devrait comporter la signature de l'homme et de la femme. Mais une telle chose, à mon avis, créerait des difficultés. Le professeur Ziegler propose une période d'attente et en reconnaît les mérites.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Je crois que la loi anglaise vise le vendeur qui vend quelque chose à l'épouse en l'absence du mari. A l'arrivée de celui-ci le soir à la maison, elle lui dit: «Chéri, regarde l'aubaine que je me suis procurée aujourd'hui.» Puis le mari entre dans une sainte colère. On a prétendu que si la femme peut alors convaincre son mari de signer, le contrat serait valide, cependant que, dans le cas contraire, il serait révolu. La signature du mari pouvait tenir lieu de la période d'attente et ratifier le contrat. Cela vous convient-il?

Mme WILSON: Nous proposons deux façons, ce qui accorde le temps d'y penser. Vous avez noté que nous avons parlé de «lieux hors-commerce». Voici un exemple que nous offre l'achat d'une auto usagée. Si Mme Durant se rend chez un marchand d'autos usagées, achète une mauvaise auto que son mari rejette, on peut affirmer qu'elle a acheté l'auto dans un parc à cet effet. Je crois que la prétention du vendeur est juste à l'effet que l'auto a été ravie à la circulation. Un autre client aurait pu se présenter dix minutes plus tard et acheter la même auto. C'est pourquoi nous tenons définitivement «aux lieux hors-commerce».

M. CLANCY: Je doute que vous ayiez raison. N'est-il pas vrai que si j'achète une chose d'un colporteur et que je la retourne dans les 30 jours, mes obligations cessent?

Mme WILSON: Oh! auriez-vous signé un contrat que vous devrez payer la totalité du prix.

Le président conjoint M. GREENE: Je crois qu'en Saskatchewan et en Alberta une telle loi existe.

M. CLANCY: Je crois que si je paye les frais de transport du retour, mon obligation cesse.

Mme WILSON: Il s'agit ici de compétence provinciale. A mon avis, vous devrez payer le plein prix. Mais si vous retournez l'article dans les 30 jours, votre obligation cesse selon les lois de la Saskatchewan.

M. CLANCY: C'est juste, à la condition que je le retourne dans les 30 jours.

Mme WILSON: Je connais le cas d'un homme qui a acheté un cours d'études par correspondance, de même que des livres. Les livres furent livrés à la porte, à la suite de la sollicitation d'un homme, mais l'acheteur ne les consulta jamais, se contentant de les retourner. Durant plusieurs mois, la compagnie a menacé l'acheteur de poursuite, puis abandonna éventuellement. Les lois de la Saskatchewan diffèrent peut-être des autres, mais je crois qu'en certains cas, la signature d'un contrat vous engage.

Le président conjoint M. GREENE: Mme Wilson, en tenant compte des vues exprimées au sujet de l'éducation, ne croyez-vous pas que les gens qui ont le plus besoin d'éducation sont ceux qui ne pourront pas en profiter?

Mme WILSON: Oui, c'est juste, n'est-ce pas?

Le président conjoint M. GREENE: Un tel aspect, à mon avis, rendrait d'autres mesures inutiles. Le docteur en philosophie n'a pas besoin de tels services, cependant que les véritables personnes qui en ont besoin ne pourront pas comprendre votre programme d'éducation.

Mme WILSON: C'est justement ce que prétendent les ministres du culte: ils s'adressent toujours aux mauvaises personnes. Néanmoins, l'éducation du consommateur serait-elle obligatoire dans nos écoles secondaires que nous en bénéficierions puisque les jeunes commenceraient de penser en fonction de coûts, d'hypothèques et de gestion financière. Ce sont là des sujets dont l'importance s'accentue et dont les garçons et les jeunes filles pourraient profiter. Nous avons attiré l'attention de certaines autorités à ce sujet.

Le président conjoint M. GREENE: Croyez-vous qu'on devrait légiférer à cet égard?

Mme WILSON: Oui. Puisque nombreux sont les adolescents qui se marient aujourd'hui, il conviendrait d'enseigner de telles choses dans nos écoles secondaires visant, non seulement des lois sur le crédit à la consommation, mais un certains nombres d'autres sujets concernant le niveau de vie et la vie de famille au Canada.

Le président conjoint M. GREENE: Madame Wilson, votre association a fait beaucoup de recherches visant la question des révélations auxquelles vous tenez fermement. Quelles sont vos conclusions ou quelles sont vos vues quant aux façons que pourraient inventer les vendeurs afin de contourner une loi qui les obligerait à révéler le taux d'intérêt, que ce soit au moyen de boni ou autrement? Croyez-vous que de telles lois pourraient être mises à exécution dans votre région?

Mme WILSON: Je crois que de telles lois, comme toutes les autres, n'ont aucune validité si on ne peut les mettre en vigueur, comme dans le cas de la loi sur les petits prêts. Des gens comme M. MacGregor savent rendre les lois utiles, n'est-ce pas? J'espère que si jamais on édicte une loi à cet égard, on trouvera moyen de l'exécuter.

Le président conjoint M. GREENE: Mais, à la suite de vos enquêtes, ne pouvez-vous pas nous donner quelques indications concernant les moyens qu'on pourrait prendre pour déjouer la loi concernant les révélations à l'égard du crédit ou de quelles façons on pourrait la mettre à exécution?

Mme WILSON: D'abord, les contrats devraient contenir le taux annuel d'intérêt, de même que le prix au comptant et les frais en dollars de la vente à tempérament.

Le président conjoint M. GREENE: Je pensais surtout aux moyens légaux qui serviraient à contourner la loi, en offrant des bonis, par exemple, et autres faveurs semblables. Je ne sais pas si votre association peut nous renseigner à cet égard. Vos propos sont empreints d'une philosophie dont nous reconnaissons la valeur, mais il y a loin entre l'énoncé et l'action. Nous l'avons vu dans les témoignages que les différents organismes nous ont présentés.

Mme WILSON: Les marchands pourront naturellement offrir des bonis.

Le président conjoint M. GREENE: Ce genre de lois est tellement facile à déjouer. Six mois après leur adoption, les détaillants et les commerçants à crédit trouvent des échappatoires.

Mme WILSON: Pourtant, nous avons l'avantage de constater comment de telles lois aux États-Unis s'exécutent. Les mesures concernant le crédit stipulent un intérêt annuel qui en constitue les frais. Dans tout ce que j'ai lu, on m'a semblé précis.

M. URIE: Faites-vous allusion à la loi de New-York?

Mme WILSON: Oui, aux lois de New-York. Mais 12 autres états ont des lois analogues.

M. URIE: Pourriez-vous nous citer de mémoire le nom de ces États?

Mme WILSON: Je peux vous en procurer une liste.

M URIE: Je vous en serais reconnaissant.

Mme WILSON: J'ai les noms que je vous donnerai plus tard.

M. URIE: Avez-vous eu connaissance du bill du sénateur Douglas intitulé «*Truth in Lending*»?

Mme WILSON: Oh! oui et nous l'appuyons de toutes nos forces.

M. URIE: Croyez-vous que les méthodes énoncées dans le projet de loi à l'égard du crédit automatiquement renouvelable, des plans budgétaires et le reste sont convenables?

Mme WILSON: Je ne peux me prononcer là-dessus puisque je ne connais pas assez bien les dispositions de la loi. Mais je prétends que, dans la mesure où le Canada est concerné, une fois déterminé le montant à payer en mensualités, il est très facile d'en déterminer le pourcentage. La société T. Eaton le fait.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Oui, la société Eaton le fait.

M. URIE: Mais en vérité, les pourcentages varient à chaque mois, n'est-ce pas?

Mme WILSON: Non.

M. URIE: Mais n'est-il pas vrai que dans plusieurs magasins, si j'en crois les témoignages déjà présentés, le pourcentage peut varier d'un mois à l'autre par le simple jeu du coût ajouté à la mensualité concernée? En d'autres termes, s'agit-il d'une mensualité élevée que le facteur coût sera peu élevé alors que le montant porté au capital sera plus considérable.

Mme WILSON: Pourtant à la société Eaton, on s'en tient au solde impayé à chaque mois.

M. URIE: On demande un et demi pour cent par mois?

Mme WILSON: Un et demi pour cent, c'est simple.

M. URIE: Naturellement, je ne me prononce ni d'une façon, ni d'une autre.

Mme WILSON: D'autres compagnies peuvent fort bien aussi agir ainsi, mais la société Eaton publie ces taux et je les ai cités en exemple.

M. URIE: Vous expliquez en définitive qu'au début du contrat, comme le veut incidemment le bill Douglas, on vous indique une mensualité à payer, le montant d'intérêt mensuel imposé et le taux annuel en plus. En conséquence, point n'est besoin de changement dans ce système puisqu'il s'agit d'un et demi pour cent?

Mme WILSON: Oui.

M. URIE: Mais ce n'est pas là le système mis en œuvre dans tous les magasins.

Mme WILSON: J'allais proposer qu'il y aurait peut-être moyen de simplifier les genres de crédit qui peuvent varier *ad infinitum*; ainsi les personnes qui achètent à crédit pourraient le faire intelligemment.

M. URIE: Avez-vous consulté à ce sujet de grands magasins à rayons?

Mme WILSON: Oui.

M. URIE: Que vous a-t-on répondu au sujet des dépenses supplémentaires qu'entraînerait la mise en vigueur de votre méthode?

Mme WILSON: On m'a donné à entendre que c'était impossible.

M. URIE: Pourquoi prétendre que c'est impossible?

Mme WILSON: Il m'a toujours été impossible d'obtenir une telle réponse de leurs dirigeants. Toutefois, je me réjouis du fait que certaines entreprises le font. C'est ce qui importe.

M. OTTO: Une question à ce sujet. Votre association a-t-elle déjà essayé de déterminer la partie des profits que font les magasins à rayons sur le financement en regard de celui qui provient de la vente des marchandises?

Mme WILSON: Nous ne l'avons pas fait. Nous est-il possible d'obtenir de tels chiffres des magasins à rayons? Je ne crois pas qu'on les publie.

M. OTTO: Je vous confie que la chose peut se faire, mais elle exigerait peut-être du temps et pourrait devenir dispendieuse. Toutefois, je crois que les profits des magasins à rayons viennent plutôt du financement que des ventes de marchandises. De fait, ils sont devenus des organismes de financement plutôt que des débouchés de marchandises.

Mme WILSON: Mais on vous dira qu'en définitive leurs frais s'imposent «en raison du service seulement». Nous savons tous que sur les comptes de 30 jours, on n'impose aucune charge et je me demande souvent si nous ne payons pas pour les autres. Car en définitive, on doit payer l'usage de l'argent et j'estime que nous en payons tous une partie.

M. OTTO: Avez-vous recours à des sociétés professionnelles de recherches dans le travail que vous accomplissez?

Mme WILSON: Non, nous sommes un organisme bénévole, sans argent. Mais nous comptons parmi nos membres des analystes fort compétents et des comptables habiles. Tout ce que nous avançons est vérifié assez rigoureusement. Nous n'avons aucun professionnel comme employé, mais nous connaissons des professionnels fort dévoués. Le chiffre d'affaires des magasins à rayons était de $419 millions en 1964 en regard de $387 millions en 1963. Mais il ne s'est pas accru autant que celui des banques qui a passé à $2,186 millions, de $1,780 millions en 1963. Ce sont les banques qui ont fait le plus grand progrès.

M. URIE: Une des principales prétentions qu'avancent les détaillants dans leur opposition à révéler le taux d'intérêt se résume ainsi: «Nous ne prêtons pas d'argent à nos clients, c'est un service qu'on leur rend; le plus tôt ils pourront payer comptant, le mieux nous nous porterons.» Avez-vous discuté de cet aspect du problème?

Mme WILSON: Nous parlons des services et de toutes sortes de choses, de même que du prix qu'il faut payer pour avoir l'usage de l'article avant le temps. C'est là le montant qui peut s'exprimer en pourcentage. Ils se vexent lorsqu'on appelle cette charge un intérêt. Ils préfèrent employer «le taux des frais» qui comprend le coût total. Incidemment, à l'égard de ce problème, nous avons consulté le doyen Rand.

M. URIE: Le doyen de la faculté de droit de l'Université *Western Ontario*?

Mme WILSON; Oui. Il nous a répondu que la plupart des gens jugent les différents frais comme partie du taux des charges. C'est de même l'attitude qu'a prise la commission royale, si je ne m'abuse.

Le président conjoint M. GREENE: Il est une chose au sujet de l'intérêt. Vous voulez qu'il soit stipulé sous forme de taux, mais vous ne semblez pas distinguer entre le taux annuel, mensuel ou hebdomadaire.

Mme WILSON: Il s'agit du taux annuel de l'intérêt simple. Lorsqu'on mentionne 1½ p. 100, on multiplie par 12.

Le président conjoint M. GREENE: Mais nous essayons d'éclairer le consommateur dans le dessein de faire de l'achat une opération honnête.

Mme WILSON: On devrait alors préciser. Lorsqu'il s'agit de 1½ p. 100 par mois, on devrait aussi préciser 18 p. 100 par année.

M. URIE: S'il faut en conséquence montrer véritablement le taux d'intérêt, il faudrait indiquer le taux mensuel et le taux annuel.

Le président conjoint M. GREENE: Je cherche à connaître l'opinion de l'Association des consommateurs.

Mme WILSON: Toutes nos résolutions mentionnent un taux annuel. Lorsqu'il s'agit de 1½ p. 100 par mois, nous espérons que les gens sont assez intelligents pour calculer que le taux réel est 18 p. 100 par année.

M. URIE: Si je ne m'abuse, votre association veut proclamer la vérité dans les prêts et les révélations et elle se prononcerait aussi en faveur de limiter les taux d'intérêt?

Mme WILSON: Non, c'est là un domaine où nous n'avons pas . . .

M. URIE: . . . D'opinions?

Mme WILSON: Non. Mais nous prétendons que la révélation du taux des charges stimulerait la concurrence et ainsi, nous aurions meilleure part dans notre économie. Ce serait, en définitive, dans notre économie démocratique accroître l'efficacité et nous procurer un taux inférieur, vraisemblablement. Outre notre appui à la loi sur les petits prêts, nous n'avons pas de vues déterminées quant à la restriction des taux d'intérêt. Nous demandons qu'on renseigne le public et, ainsi, s'améliorera la situation quant aux taux concernés.

M. URIE: Vous ne voulez pas restreindre les taux d'intérêt, sauf en ce qui concerne les petits prêts allant jusqu'à $5,000?

Mme BREWER: Nous ne demandons pas d'autres restrictions pour le moment. Je pourrais ajouter que ceux qui s'opposent à la révélation des taux s'attirent le mépris du public qui réclame des limitations. La révélation profite autant au consommateur qu'au vendeur probe.

Le président conjoint M. GREENE: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. MCCUTCHEON: J'en avais une, mais je crois que Mme Wilson y a déjà répondu. La voici quand même: elle concerne les taux d'intérêt. Certains biens sont plus durables que d'autres. Votre organisme reconnaît-il qu'à l'égard du producteur et du vendeur, il peut exister un taux d'intérêt différent, lequel variera selon le genre de denrées vendues? Dans l'affirmative, les tables normales d'intérêt peuvent devenir véritablement incommodes.

Mme WILSON: Que voulez-vous dire?

M. McCUTCHEON: Par exemple, revenons au tableau qui nous donne trois prêts de $1,500 chacun.

M^me^ WILSON: Oui.

M. McCUTCHEON: Étaient-ils des prêts d'argent proprement nantis?

M^me^ WILSON: Non, ces prêts étaient sans garantie.

M. McCUTCHEON: Voici mon point. Par exemple, une machine passible d'usure comporterait un plus grand risque dans le cas d'un prêt de 48 mois que dans le cas d'un prêt de 12 ou de 24 mois.

M^me^ WILSON: Nous demandons tout simplement de savoir ce qu'il en coûte. Nous devrions savoir, par exemple, qu'il en coûte le double pour un prêt de 48 mois en regard d'un prêt de 24 mois. Nous ne prétendons pas que le taux n'est pas juste; nous voulons tout simplement savoir ce qu'il nous en coûte d'une façon ou d'une autre. En d'autres mots, dans le cas qui nous occupe, conviendrait-il mieux de consulter un société de crédit? Supposons que nous achetons une pièce de machinerie et que le vendeur s'en réserve la propriété. Conviendrait-il mieux de contracter un prêt,—disons un prêt dégressif de 48 mois,—du vendeur lui-même ou d'obtenir d'une société de petits prêts un montant de $1,500 à son taux conventionnel? Nous voulons comparer; c'est ce que nous demandons et que nous essayons d'obtenir. Il nous semble que l'exemple donné est fort raisonnable.

Le président conjoint M. GREENE: Mesdames Wilson et Brewer je vous remercie de votre présence parmi nous aujourd'hui et des témoignages vraiment lucides que vous nous avez présentés. Ils nous aideront dans notre tâche et j'espère que nous pourrons trouver des solutions à la Salomon qui pourront résoudre les problèmes de tout le monde.

Le président conjoint, le sénateur CROLL: Mardi prochain, nous recevrons la Chambre Canadienne de Commerce.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE «E»

## MÉMOIRE DE L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS DU CANADA SUR LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION PRÉSENTÉ AU COMITÉ CONJOINT DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ET DU SÉNAT

*Mémoire présenté au Comité conjoint de la Chambre des Communes et du Sénat sur le crédit à la consommation, au nom de l'Association des Consommateurs du Canada.*

Le 20 octobre 1964.

Messieurs:

L'Association des consommateurs du Canada accueille avec bienveillance l'occasion d'étudier avec vous le crédit à la consommation. Notre Association s'inquiète du crédit aux consommateurs depuis la dernière décennie et nous nous réjouissons de l'enquête que vous avez entreprise.

*Usage en croissance du crédit au consommateur*

Le crédit au consommateur est partie permanente et importante de notre économie. L'usage du crédit pour l'achat des produits de consommation continue de s'accroître. Les chiffres du Bureau Fédéral de la Statistique, de septembre 1964 (11-001), confirme cet avancé.

«Soldes dûs à la fin de juin, en millions, sont:

| | Juin 1964 en millions | Juin 1963 en millions |
|---|---|---|
| Financement des sociétés pour produits de consommation | $ 942 | $ 865 |
| Prêts par les sociétés de petits prêts | 786 | 709 |
| Sociétés de petits prêts pour ventes à crédit | 49 | 52 |
| Magasins à rayons | 419 | 387 |
| Meubles et appareils | 188 | 186 |
| Prêts personnels des banques à charte | 2,168 | 1,770 |

Ces chiffres ne présentent qu'une partie du tableau puisque les chiffres complets du crédit au consommateur n'existent pas. A certains égards, les prêts nantis des banques et des sociétés d'assurance-vie peuvent fort bien ne pas être considérés comme des dettes. D'autre part, certaines modalités de crédit ne sont pas enregistrées, nommément le crédit des services (médecins, dentistes, sociétés d'utilité publique, hôtels, etc.) et les prêts entre individus.» (B.F.S., décembre 1963, 61-004).

Une étude qu'a dirigée la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance prétend que l'accroissement permanent de l'usage du crédit a atteint des proportions dangereuses. L'étude a trait à 1,221 familles. Le rapport de la commission déclare: «Le relevé n'indique pas que les consommateurs sont généralement dans une position financière très prolongée». (Rapport de la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance, p. 21).

Les revenus augmentent; de même les revenus invisibles des familles, en moyenne, facteur qui les place dans de meilleures positions pour acquitter les

frais de dettes. Par exemple, le Bureau fédéral de la statistique démontre que les salaires moyens de l'industrie manufacturière se sont accrus de 40 p. 100 entre 1953 et 1963. Lorsqu'on tient compte de l'indice des prix à la consommation, l'accroissement véritable dans le pouvoir d'achat a atteint 24 p. 100.

*Usage intelligent du crédit*

Dans l'intérêt national, les consommateurs doivent faire le meilleur usage de leur revenu selon le bien-être de leurs familles. Les Canadiens qui ont recours aux modalités du crédit doivent le faire en connaissance de cause, facteur de plus en plus important en raison de l'accroissement de la demande.

La disposition explicative concernant un projet de loi à l'égard de la vérité au sujet des prêts, projet qu'à rejeté, malheureusement à notre avis, l'Assemblée législative de la Californie, définit bien la confusion qui existe au sujet du crédit à la consommation. Ainsi en fait foi le communiqué qu'a émis l'Association des consommateurs de la Californie, le 19 avril 1963.

«La Législature conclut que le consommateur ou l'emprunteur lorsqu'il cherche du crédit doit faire face à une myriade de taux de frais de finance à cause des différentes façons de les déclarer; ainsi, il est difficile de les comparer sans entreprendre des calculs compliqués visant à établir un dénominateur commun. Par conséquent, dans le dessein de permettre aux consommateurs ou aux emprunteurs de comparer les frais de crédit, *il importe d'établir une méthode normale de révéler le taux du financement.*»

Le crédit au consommateur est un service que l'on doit payer et marchander judicieusement. Plusieurs consommateurs ne savent pas le prix qu'il leur en coûte. Il est deux façons de comparer les frais de crédit: le coût en dollars et le coût exprimé en fonction d'un intérêt simple annuel, ou prix selon l'unité. Le professeur E. P. Nufelt, du département des sciences politiques de l'université de Toronto, a déclaré lors de la conférence des consommateurs tenue en juin 1962:

> «Il est non seulement souhaitable mais fort nécessaire d'enrayer l'ignorance du consommateur visant la nature des contrats de crédit à la consommation.»

C'est une chose difficile de déterminer en pourcentage les frais de finance. Notre organisme endosse la proposition du sénateur Croll à l'effet que le gouvernement fédéral réglemente la façon de calculer et de déterminer avec exactitude les frais de finance et de les exprimer en fonction d'un intérêt simple annuel. Car il s'agit en effet de renseigner le consommateur en instituant des taux d'intérêt annuels qui pourraient varier peut-être d'un demi ou de un pour cent. *Lorsqu'existent des variations entre différents contrats quant au temps requis ou au montant d'argent, il est impossible de marchander sur le crédit dans les cas où le coût n'en est pas exprimé en fonction d'un intérêt simple annuel.* Toutefois, il semble évident que les deux façons de calculer les frais soient nécessaires dans la plupart des cas lorsqu'il s'agit de comparer les frais, c'est-à-dire le coût en dollars et l'expression de l'intérêt simple.

Les détaillants canadiens persistent à déclarer que l'emploi d'un pourcentage pour exprimer les frais de finance n'est pas convenable s'il n'est pas impossible. Toutefois, notons que l'État de New-York a des lois qui régissent les frais de service du crédit depuis 1957, lesquelles sont fondées ur un pourcentage. (*Consolidated laws of New York Annoted Book 40, Section 404*). Depuis, 12 États ont édicté des lois visant les achats à tempérament et le crédit automatiquement renouvelable. (*Buying Guide Consumer Reports,* Vol. 28, n° 12).

Nous notons avec satisfaction qu'un grand magasin de Montréal a distribué une brochure sur le crédit automatiquement renouvelable, dans laquelle il est dit: «En vertu des conditions de paiement, vous recevrez une facture énumérant

chaque achat, accompagnée des vérifications d'achats, des feuillets de caisse, etc. Le montant est dû dans les quinze jours qui suivent l'expédition de la facture. Les frais mensuels de service de 1½ p. 100 se calculent sur le solde impayé du mois précédent» (Renseignements généraux sur le crédit automatiquement renouvelable, Cie T. Eaton, de Montréal).

Au mois d'août 1962, notre organisme a présenté un mémoire à la commission royale sur les banques et la finance dans lequel on exprimait l'opinion qu'il serait à l'avantage de tous les Canadiens d'instituer des mesures législatives qui rendraient obligatoire la révélation exacte des frais de finance exprimés en fonction d'un intérêt simple annuel dans tous les contrats de vente à crédit.

Le sénateur David Croll a présenté quatre projets de loi sur le sujet. L'objet de ces bills est d'imposer à ceux qui accordent le crédit l'obligation de déclarer aux contrats le coût total du crédit en dollars et en fonction d'un intérêt simple annuel. Nous appuyons le principe sur lequel se fondent les projets de loi du sénateur Croll.

Nous avons également noté avec satisfaction la recommandation de la commission royale sur les banques et la finance visant la révélation que doivent contenir les contrats de financement. C'est pourquoi on a adopté la résolution suivante au cours de notre assemblée annuelle tenue en juin 1964:

> (I) «ATTENDU QUE notre Association demande depuis quelques années que le gouvernement ordonne que les contrats de vente à crédit révèlent tous les renseignements requis; et
>
> ATTENDU QUE les achats à crédit des consommateurs se compliquent puisqu'ils ne possèdent pas les renseignements nécessaires à l'emploi judicieux du crédit; par conséquent,
>
> IL EST RÉSOLU que l'Association des Consommateurs du Canada prie le gouvernement de mettre à exécution la recommandation de la commission royale sur les banques et la finance visant «à rendre obligatoire la révélation au client des dispositions des ventes conditionnelles et des prêts d'argent. En plus d'indiquer le montant en dollars des frais d'emprunt ou de finance, on devrait obliger le créancier à les exprimer en fonction d'un véritable taux annuel de façon que les consommateurs puissent facilement comparer les modalités des offres différentes». (Rapport de la commission royale sur les banques et la finance, page 435).

Nous avons été heureux de lire ce qui suit dans un discours qu'a prononcé M. W. E. McLaughlin, président de la Banque Royale du Canada: «Les frais de finance devraient être révélés, tant à titre de taux d'intérêt véritable qu'à l'égard du montant de dollars concernés. Fort bien! Les banques à charte n'ont rien à perdre et tout à gagner en agissant ainsi.» (Quelque idées préliminaires sur le rapport Porter, Winnipeg, 10 juin 1964).

*Coût du crédit au consommateur*

Il est reconnu que le crédit coûte plus aux consommateurs qu'aux hommes d'affaires. Notre organisme donne les raisons qui suivent à titre d'explications.

> (1) Les prêts aux consommateurs sont petits, facteur qui accroît les frais par unité de dollar. Plusieurs maisons réputées dans le domaine du crédit s'opposent à déclarer leur taux annuel d'intérêt de peur qu'on ne les accuse d'usure. Il est déplorable de constater que plusieurs personnes prétendent encore que les taux normaux devraient être de 6 p. 100. Les pères de famille bien renseignés devraient savoir que dans les frais de crédit entrent ceux de l'enquête, de la perception, des mauvaises créances, etc., autant de montants relativement fixes. C'est démontrer que les petits prêts à courts termes comportent des frais élevés.

(2) Les prêts aux consommateurs comportent un risque assez grand, bien que le taux des mauvaises créances soit à la baisse (*Cave-Director, Consumer Research Institute, San Francisco State College, Publication No. 3*).

(3) La loi fédérale sur les petits prêts impose sur les prêts un plafond trop bas, facteur qui augmente le coût par unité de prêts.

Notre Association approuve d'emblée la recommandation de la commission royale sur les banques et la finance à l'égard des taux d'intérêt sur les petits prêts puisqu'elle veut protéger particulièrement les consommateurs qui empruntent entre $1,500 et $5,000 dollars. C'est pourquoi nous avons adopté la résolution suivante au cours de notre réunion annuelle tenue en juin 1964:

(II) ATTENDU QU'il importe de protéger le consommateur de taux excessifs sur les petits prêts:

IL EST RÉSOLU que l'Association des Consommateurs du Canada prie le gouvernement de mettre à exécution la recommandation de la commission royale sur les banques et la finance visant à maintenir «les charges actuelles maxima à 2% par mois sur les premiers $300» et à imposer «un taux maximum de 1% sur tout solde entre 300 et 5,000 dollars». (Rapport de la commission royale sur les banques et la finance, page 435).

(4) Cependant que la plupart des maisons qui accordent du crédit gèrent leurs affaires avec honneur, nous attirons votre attention sur les taux qu'exigent certains marchands, surtout à l'égard d'autos usagés. Nous notons une nouvelle de la Presse Canadienne en date du 6 décembre 1963, au sujet d'une séance du comité spécial de l'Ontario sur le crédit à la consommation. Monsieur Cecil Davidson, président de la Fédération des détaillants indépendants de l'automobile, a donné à entendre que son organisme «était révolté et consterné devant les conditions déplorables qui autorisaient et propageaient un nombre toujours en croissance de vendeurs sans scrupule et déshonorables dans nos collectivités».

(5) Le domaine du crédit à la consommation a besoin d'une concurrence plus efficace. En serait-il ainsi que les taux exigés auraient tendance à fléchir et que les pressions faites dans le dessein de réglementer encore plus le crédit à la consommation diminueraient. S'il faut en croire les journaux, les organismes de crédit s'opposent à une plus stricte réglementation.

M. Roy C. Cave, dans la *Publication No. 3,* dont on a parlé plus haut, déclare: «Les consommateurs ou les emprunteurs ne constatent pas toujours qu'ils ont un choix à leur disposition lorsqu'il s'agit d'acheter des biens à tempérament: ils peuvent emprunter l'argent et payer comptant leurs achats. Les consommateurs pourraient-ils comprendre très clairement ce qui précède et pourraient-ils comparer la différence dans les taux,—ce qu'ils ne peuvent pas faire malheureusement,—que la concurrence entre les prêts d'argent et les ventes à crédit serait plus efficace qu'elle ne l'est actuellement.»

*Attitude des consommateurs à l'égard du coût du crédit*

Les Canadiens semblent se réveiller relativement au coût véritable du crédit. Mais de nombreux emprunteurs existent quand même qui signent des contrats en blanc, sans poser de questions élémentaires et sans lire les petits caractères. A ceci s'oppose la croisade de Monsieur André Laurin, de la Confédération des Syndicats Nationaux dans les paroisses du Québec, dans le dessein

d'instruire la famille aux exigences quotidiennes de la finance. Les Caisses populaires méritent des félicitations pour la campagne d'éducation qu'elles dirigent concernant le crédit à la consommation. Nous avons noté dans le *Globe and Mail* du 6 octobre 1963, une recommandation de la commission scolaire de Toronto visant à instituer un programme d'essai sur l'achat à crédit dans les écoles de la ville. Une vague de pressions a déferlé sur l'Assemblée législative demandant de réglementer le crédit à la consommation et cette vague s'est exprimée par l'adoption de lois concernant les contrats léonins et d'autres projets de loi qui imposent l'obligation de déclarer les conditions du crédit lors des ventes à tempérament; tous des facteurs qui indiquent le réveil visant à la protection du consommateur dans le domaine du crédit.

Notre association s'inquiète du sort des consommateurs qui, sans trop réfléchir, s'engagent par des contrats de vente à tempérament que leur offrent des colporteurs à leur domicile ou dans d'autres endroits hors-commerce. Des consommateurs de ce genre devraient prendre le temps de consulter un avocat ou un conseiller financier à l'égard des termes voilés du contrat et des taux d'intérêt. Par conséquent, lors de notre assemblée annuelle tenue en juin 1964, nous avons adopté la résolution suivante:

> (III) ATTENDU QUE très souvent on force les consommateurs à signer des contrats de vente à tempérament dans des endroits hors-commerce; et
>
> ATTENDU QUE certains consommateurs devraient profiter d'un certain temps pour méditer sur de tels contrats; par conséquent
>
> IL EST RÉSOLU QUE l'Association des Consommateurs du Canada prie les gouvernements fédéral et provinciaux d'édicter des lois visant à accorder une période de grâce de trois jours pour méditer à l'égard des contrats de vente à tempérament conclus ailleurs que dans des établissements commerciaux.

Une fois de plus, nous soumettons à votre bienveillante considération les trois résolutions qui précèdent. Nous croyons que leur mise à exécution améliorerait les relations visant le crédit, stimulerait la concurrence et augmenterait l'efficacité du pouvoir d'achat du consommateur.

Nous avons étudié dans notre mémoire l'usage intelligent du crédit. A cet égard, nous avons recommandé une étude très récente qui, si je ne m'abuse, est en voie de publication. L'étude s'intitule *Consumer Sensitivity to Finance Rates*. Les économistes F. Thomas Justin et Robert P. Shay en sont les auteurs et le Bureau national de recherches économiques de New-York l'a publiée. L'étude a été entreprise parmi les abonnés de *Consumers Union* qui s'intéressent surtout aux coûts du crédit et qui, sans doute, sont d'une intelligence supérieure. On a utilisé des données de 840 personnes qui, de 1958 à 1960, avaient emprunté de l'argent à tempérament. Deux cent trente-quatre personnes pensaient que leur taux d'intérêt avait été de 6 p. 100 alors que seulement six des 234 personnes avaient payé environ 6 p. 100.

Le rapport que j'ai lu ne se limitait pas à 6 p. 100, mais indiquait que le taux aurait pu être 5 ou 7 p. 100, une différence moyenne de 2 p. 100.

Des 234 personnes, 96 ont dû payer entre 9.5 et 19.49 p. 100 et 63 autres personnes, de 19.5 à 49.9 p. 100. Certains ont payé plus de 50 p. 100—*Consumers Report*, octobre 1964, et *Kiplinger Service for Families*, octobre 1964.

On indique ailleurs dans le mémoire qu'en marchandant, on s'aperçoit des différences qui existent entre un contrat et un autre, soit à l'égard du temps, soit à l'égard de l'argent. Les exemples qui suivent, ce ne sont pas des

cas concrets, illustrent ce qui précède à l'égard de prêts de $1,500 dans chaque cas:

| | Mensualités | Nombre de paiements | Taux d'intérêt véritable |
|---|---|---|---|
| Prêt n° 1 | $67,70 | 24 | 8% |
| Prêt n° 2 | $49,40 | 36 | 12% |
| Prêt n° 3 | $41,50 | 48 | 16% |

Notre brochure intitulée «Le crédit coûte de l'argent» donne la formule employée dans le calcul de l'intérêt, formule communément en usage et désignée comme la formule du rapport constant.

Nous avons porté à votre attention notre résolution concernant les ventes à tempérament faites ailleurs que dans des établissements commerciaux, c'est-à-dire celles que font ordinairement les colporteurs. Nous avons étudié cette résolution avec M. Claud Root, président de l'association des *Better Business Bureau*, qui, personnellement, a reconnu les mérites d'une période de «méditation» destinée à un nouvel examen du contrat puisque trop de consommateurs signent trop facilement des contrats de vente à tempérament. Nous avons appris avec intérêt que des marchands réputés dans les ventes directes essayaient de relever le niveau des ventes faites de porte en porte puisque certains aspects de ces ventes les inquiétaient aussi. Une association de vendeurs à domicile a été fondée, faisant partie de l'Association des manufacturiers canadiens; elle coopère avec le *Better Business Bureau*. De plus, une association d'éditeurs de magazines, de Toronto, exige que ses vendeurs à domicile soient enregistrés. Tant mieux.

Notre association prétend qu'au sein de notre régime de concurrence, la liberté du choix doit s'associer au savoir, facteur important à l'égard du consommateur à la recherce de biens et de services de consommation qu'il doit solder à tempérament. Il est constamment exposé aux annonces attrayantes qui le prient de faire un choix impulsif et rapide plutôt qu'un choix pondéré et réfléchi. Le marchandage prudent et de bonnes habitudes d'achats à crédit accroissent le véritable revenu et tendent à améliorer le niveau de vie.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

# DÉLIBÉRATIONS DU COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 8

---

## SÉANCE MARDI 27 OCTOBRE 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*De la Chambre canadienne de commerce:* M. G. Egerton Brown, directeur, président sortant du conseil exécutif; M. Keith MacDonald, membre de l'Association; M. N. Liston, membre de l'Association; M. Paul Beaudoin, C.A., membre de l'Association; M. W. F. Corning, adjoint au service de recherche.

---

ANNEXE

F—Mémoire de la Chambre canadienne de commerce.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21153—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Co-présidents:* l'honorable sénateur David A. Croll
et M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12 |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Orlikow |
| Clancy | Jewett (M[lle]) | Otto |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crosman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et à interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il estime opportun, qu'il désigne certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Conformément à l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et à interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvoldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M[lle] Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du Comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Du consentement du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, avec l'appui de l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du Comité du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur la motion de M. Greene, avec l'appui de M. Gendron, ledit rapport est adopté.

L'objet des bills suivants est déféré au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur pour étude plus approfondie.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament «*Off-stores*»).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 27 octobre 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*co-président*), Gershaw, Hollett, Irvine, Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh.

*De la Chambre des communes:* MM. Greene (*co-président*), Basford, Chrétien, Irvine, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Marcoux, Nasserden et Otto. (15).

*Aussi présents:* MM. J. J. Urie, C.R., conseiller juridique, et Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la motion de M. Otto, il est résolut d'imprimer le mémoire présenté par la Chambre canadienne de commerce, comme Appendice F, au compte rendu de la séance d'aujourd'hui.

Les témoins suivants sont entendus:

*De la Chambre canadienne de commerce:* M. Egerton Brown, président sortant de charge du conseil exécutif; MM. Keith H. MacDonald et N. Liston, membres de l'Association et M. W. F. Corning, adjoint au service de recherche.

A 12 h. 50 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 3 novembre 1964, alors qu'il se réunira à huis clos.

Certifié conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 27 octobre 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et du député J. J. Greene.

M. Otto, appuyé par M. Nasserden, propose que le mémoire de la Chambre canadienne de commerce soit imprimé et cette motion est adoptée.

(*Voir l'Appendice «F»*).

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Honorables sénateurs, vous voyez à ma droite M. G. Egerton Brown, administrateur et président sortant de charge du conseil exécutif de la Chambre canadienne de commerce. Il est aussi le premier vice-président de la *Sun Life Assurance Company of Canada*. Il vous présentera ses confrères.

**M. G. Egerton Brown (administrateur et président sortant de charge de la Chambre canadienne de commerce):** Monsieur le président et honorables sénateurs, il me fait plaisir de me tenir devant vous au nom de notre conseil exécutif. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir invités à présenter un mémoire, à le commenter et répondre aux questions que vous nous poserez.

Je vous présente mes confrères. A l'extrême droite, vous voyez M. Keith H. MacDonald, vice-président et adjoint du gérant général de l'*Industrial Acceptance Corporation Limited*. A sa gauche, M. William F. Corning, du personnel de la Chambre canadienne de commerce. A sa gauche, M. Paul Beaudoin, trésorier du magasin à rayons Dupuis Frères, de Montréal. Immédiatement à ma droite, M. N. Liston, directeur général du crédit de Simpson-Sears, de Toronto.

Monsieur le président, vous constaterez d'après notre mémoire que nous sommes venus vous parler des problèmes du commerce de détail. La Chambre de commerce canadienne est une fédération nationale volontaire de 850 chambres de commerce de tout le Canada. Ces chambres de commerce réunissent 125,000 hommes d'affaires, dont un grand nombre de marchands détaillants.

Soixante-quinze pour cent de ces chambres de commerce se trouvent dans des villes dont la population ne dépasse pas 5,000 habitants. De sorte qu'une très forte partie des membres de la Chambre de commerce canadienne se compose des marchands détaillants.

Notre délégation représente non seulement les petits détaillants du pays, mais les grandes maisons telles que Simpson-Sears et Dupuis Frères. L'*Industrial Acceptance Corporation* contribue au financement des ventes au détail en acceptant les contrats des détaillants. C'est ce qui explique la composition de notre délégation.

La Chambre compte parmi ses membres 2,700 corporations et compagnies de divers degrés d'importance réparties dans tout le pays, d'un océan à l'autre. En outre, nous avons vingt-cinq membres associés. C'est ainsi que la Chambre canadienne de commerce représente un très important secteur du commerce canadien qui donne de l'emploi à un nombre considérable de personnes. Je le répète, nous sommes heureux de l'occasion qui nous est offerte de vous exposer nos vues.

Dès le début, je dirai que nous partageons l'inquiétude que vous causent certaines transactions commerciales qui laissent à désirer. Mais ce sont plutôt des exceptions. C'est pour discuter ce qui s'impose dans cette sphère et pour vous aider dans vos délibérations que nous sommes venus. Comme je viens de le dire, un grand nombre de nos membres vendent des marchandises durables et non durables. La dernière statistique disponible indique qu'en 1963, les ventes du commerce de détail au Canada, comprenant les marchandises de consommation et les articles durables et non durables, se sont élevées à environ 8,800 millions de dollars. A la fin de 1963, sur un total de 5 billions de dollars de crédit au consommateur, environ 2 billions résultaient des ventes au détail. En d'autres termes, 25 p. 100 des ventes au détail faites en 1963 n'étaient pas encore payées à la fin de l'année.

Sur le total de 3,200 millions de dollars de marchandises durables vendues en 1963, 1,600 millions furent achetées à crédit par les consommateurs. La statistique de 1961 indique que sur un total de 152,000 commerces de détail au Canada, 130,000 étaient dirigés par leurs propriétaires eux-mêmes et que 710,000 personnes trouvaient leur emploi dans cette branche du commerce, soit plus de 10 p. 100 de la population active civile du pays. Nous ne parlons pas dans notre mémoire des autres 60 p. 100 du chiffre global de 5 billions de crédit courant au Canada à la fin de l'année dernière. Il s'agit là du crédit accordé par les banques, les compagnies de prêts personnels, les coopératives de crédit et ainsi de suite, qui viendront vous faire directement leurs propres exposés. Nous ne nous occupons que des deux billions de crédit résultant des ventes au détail.

Notre mémoire esquisse les problèmes que nous anticipons si l'on adopte les recommandations de la Commission royale sur le système bancaire et financier relativement aux ventes au détail. Vous verrez à la lecture de notre mémoire que nous approuvons la divulgation à l'intéressé du coût total du crédit en dollars et, franchement, nous admirons les marchands dont les contrats de vente indiquent le prix d'achat, le coût exact des frais ajoutés, le montant fixe des versements et la durée des paiements. Toutefois, nous soutenons que la conversion du montant des frais en un taux annuel d'intérêt est compliqué et parfois impossible. A la longue, elle embrouillera plutôt qu'elle éclaircira le coût réel du crédit et résultera en une augmentation du prix de revient et du prix de vente au comptant des marchandises.

Comme je l'ai dit, je suis accompagné de M. Keith MacDonald de l'*Industrial Acceptance Corporation* qui est versé sur ce sujet, car sa compagnie finance un grand nombre des contrats de vente des marchands de détail. Si vous me le permettez, monsieur le président, je demanderai à M. MacDonald de commenter d'abord les paragraphes 8, 9 et 10 de notre mémoire, afin que vous puissiez comprendre mieux les motifs que nous avons cherché à exposer dans ces paragraphes.

Monsieur le président, j'imagine que tous les membres du Comité ont reçu un exemplaire de notre mémoire.

Le COPRÉSIDENT (*Sénateur Croll*): Oui, ils l'ont reçu et l'ont lu.

**M. Keith H. MacDonald (Vice-président et directeur général adjoint de l'Industrial Acceptance Corporation Limited):** Monsieur le président, le paragraphe 8 se rapporte aux problèmes des milliers de petits marchands qui devront se conformer aux exigences de la divulgation de l'intérêt et j'aimerais à faire quelques commentaires à ce sujet.

Lorsque les marchands ouvrent un crédit, les frais de l'opération comprennent bien autre chose que le coût de l'argent. En réalité, la plupart des commerçants découvrent que les deux tiers du coût sont imputables aux frais divers et un tiers seulement à ce que l'on appelle le coût de l'argent. Ces frais divers comprennent l'aide légale, le personnel, l'espace occupé par les bureaux, le téléphone, la papeterie, les enquêtes, les frais de recouvrement, la réserve pour les pertes et ainsi de suite. Le coût du crédit qu'on peut classer comme intérêt ne s'élève qu'au tiers du prix de revient réel de la plupart des ventes à crédit.

On ne doit pas oublier non plus, comme il est mentionné aux paragraphes 9 et 10, que le coût de l'ouverture d'un crédit n'a pas de rapport constant avec le montant du crédit et que certains frais minimums s'appliquent dans tous les cas. Par exemple, vu que les deux tiers des frais ne sont pas imputables à l'intérêt, le coût du maintien d'un solde de $50 est beaucoup plus élevé que la moitié du coût du maintien d'un solde de $100. Un solde de $25 occasionne des frais beaucoup plus élevés que le quart d'un solde de $100.

C'est le problème qui se pose dans les histoires rapportées dans les journaux relativement à des firmes de bonne réputation. Par exemple, on raconte qu'une batterie de $20 a été vendue à tempérament comportant quatre versements mensuels s'élevant à un total de $22.50, soit un coût de financement de 50 p. 100 par année. Il n'était pourtant que de $2.50 et le marchand a probablement perdu de l'argent à la suite de cette vente à crédit. Les frais d'inscription de chaque paiement dépassant 50c., il ne saurait être question d'intérêt. On ne doit pas oublier que dans ce cas, le marchand offre un article en vente à $20 au comptant et à $22.50 payables en quatre versements égaux. Les frais de financement de $2.50 exprimés en dollars facilitent la comptabilité des petits marchands. Exprimés ainsi, ils sont plus attrayants pour la vente et la comptabilité s'en trouve grandement simplifiée.

J'arrive au point suivant, à l'effet que le coût non seulement n'est pas constant relativement au solde du compte, mais ne l'est pas davantage relativement aux termes de la vente.

Si l'ouverture d'un compte coûte $3, ceci représente 25c. par mois lorsqu'il s'agit d'un paiement réparti sur 12 mois et seulement 10c. par mois s'il s'agit de paiement en 30 mois. Mais cela devient 50 c. par mois pour le paiement en six mois, ou 75c. par mois s'il s'agit d'une vente à quatre mois. La variation n'est pas très considérable. Les autres frais, tels que la perception des paiements mensuels, varient suivant le nombre des paiements, ou suivant le coût du recouvrement et de la comptabilité.

En outre, le taux de rendement varie dans le cas des frais constants exprimés en dollars. Je veux dire que des frais de financement de $10 répartis sur 12 mois, et de $20 répartis sur 24 mois, ne représentent pas le même taux et que celui-ci diffère encore s'il s'agit de $30 pour 36 mois. D'après toutes les méthodes reconnues de calcul de l'intérêt, on arrive à un taux différent pour chaque période, il n'est pas le même pour sept mois, pour huit mois, pour neuf mois et ainsi de suite.

Puisque l'ouverture d'un compte ou la perception d'un versement imposent des frais minimums, les tables employées par la plupart des magasins indiquent un taux plus élevé par 100 dollars dans le cas des petits soldes et des ventes à terme moins long. Ceci résulte du fait que les détaillants en

général cherchent une méthode par laquelle les ventes à tempérament, ou les acheteurs à crédit, défraient le coût du maintien de leur compte.

L'alternative serait de n'exiger que de faibles frais de financement pour les petits comptes qui se trouveraient alors pour ainsi dire subventionnés par les autres acheteurs. Une autre méthode, que l'on emploie parfois, consiste à accorder un escompte de 10 p. 100 disons, sur les ventes au comptant, de sorte que l'acheteur à crédit de deux mois ou de deux ans paie toujours le même prix. Ce système offre l'avantage de supprimer toute discussion d'intérêt ou de frais de financement, bien que ceux-ci existent quand même. Mais ils ne sont pas divulgués aux consommateurs et ne sont pas répartis équitablement. Dans le cas de la batterie vendu à $22.50 avec escompte de 10 p. 100, la somme de $2.25 serait le coût réel du financement, mais serait dissimulée.

Une autre méthode à laquelle il faut songer est celle où les marchandises sont offertes sans aucuns frais de financement, comme cela se pratique fréquemment avec le slogan «Crédit au prix du comptant», ou «Le crédit ne coûte pas plus cher». Dans ce cas, le client ne sait pas ce que le crédit lui coûte et il n'est pas question de frais de financement ou d'intérêt. Le prix de la batterie est de $22.50 et il n'est pas question de frais additionnels. Bien que cela puisse aider la vente, l'acheteur au comptant et l'acheteur à crédit paient le même prix. Ce n'est pas un système désirable. Mais si l'on impose la divulgation du taux de l'intérêt, un grand nombre de marchands, surtout les moins scrupuleux, seront portés à adopter cette méthode.

Les crédits résultant de l'achat ou de la vente dépassent 2 billions de dollars au Canada, mais les compagnies de finance ne détiennent que 40 p. 100 de cette somme et le reste est financé directement par les magasins à rayons, les marchands gros ou petits, les cartes de crédit des compagnies pétrolières et diverses autres méthodes.

Les compagnies de financement des ventes achètent les comptes d'environ 25,000 commerçants au Canada, la plupart dans les catégories petite de moyenne. Le total de ce financement dépasse 800 millions de dollars. Ces compagnies ne prêtent pas d'argent. Ce n'est pas le cas d'un client qui se présente à un prêteur poussé par la nécessité. Le client achète chez un marchand et la compagnie ne prend contact avec lui qu'après la vente. On dit souvent que ce serait la compagnie de financement qui devrait divulguer les faits, mais c'est en réalité le marchand, le commis, le vendeur ou le comptable qui sont appelés à régler cette question.

Les compagnies de financement des ventes fournissent aux détaillants les programmes, les systèmes, les dépliants publicitaires, les formules de contrat, les plans d'assurance-vie et d'assurance contre les dommages à la propriété et souvent aussi des tables spéciales. Un petit détaillant aurait des difficultés à se procurer toutes ces choses indépendamment. J'ai apporté ici quelques-unes de ces tables employées pour faciliter la tâche des détaillants, et les honorables membres du Comité pourront les examiner s'ils le désirent.

Quelques-unes de ces tables sont inutilisables dans la province de Québec qui a une loi spéciale concernant le financement des crédits inférieurs à $800, à l'exclusion du financement des achats d'automobiles. Ces tables indiquent les versements mensuels réguliers, les paiements saisonniers et d'autres types de paiements irréguliers. Elles sont toutes assez compliquées et sont basées sur un certain nombre de dollars par an. J'ai aussi des formules de contrat sur lesquelles le marchand doit inscrire les détails de la transaction, la description des articles vendus, le prix au comptant, les taxes de vente, le montant de l'acompte versé ou de la reprise, selon le cas, le solde à payer, l'assurance, les frais de financement clairement indiqués en dollars, ainsi que le montant et les dates des versements et le prix total à terme.

J'ai mentionné le nom de la province de Québec parce qu'elle a des lois sur le crédit au consommateur. Les membres du Comité savent tous probablement que les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario, de Québec, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse ont présentement des études en cours sur les mesures à prendre relativement au crédit au consommateur.

Il est intéressant de noter qu'un bill adopté par la législature du Manitoba en mai 1962 sur la vente des marchandises à terme n'a jamais été mise en vigueur. Il s'agissait du bill 101 modifié subséquemment par le bill 58, lequel a été adopté et mis en vigueur. La principale différence entre les deux se trouvait dans les dispositions concernant la divulgation des renseignements. La loi actuelle du Manitoba exige que les frais de service soient exprimés en dollars. On a rayé les mentions relatives au taux d'intérêt La législature du Manitoba avait reçu des protestations à l'effet que le plan de divulgation du taux d'intérêt étaient inapplicables.

Dans une autre province, la question de la divulgation des frais de financement en termes de pourcentage, ou «d'intérêt simple» comme on dit souvent, est à l'étude à la législature depuis quelque temps. Un comité a été chargé d'examiner cette question et l'on a consulté un professeur de mathématiques. On lui a demandé de préparer une formule simple qui permettrait de convertir les frais exprimés en dollars en un taux de pourcentage annuel. Il finit par produire une formule dont il avoua franchement ne pouvoir recommander l'emploi. On présenta la formule au comité à qui l'on demanda de l'appliquer à un problème donné. Personne ne put arriver à le résoudre à l'exception du professeur lui-même. Le taux d'intérêt indiqué par la formule était aussi de deux pour cent plus élevé que celui auquel on arrivait par les autres méthodes reconnues. Le professeur n'avait pas non plus indiqué un système applicable aux paiements irréguliers ou inégaux. Et pourtant, ceux-ci sont courants dans le quart des transactions à crédit.

J'ai ici une série d'exemples qui font voir quelles mathématiques il faut employer pour déterminer le taux d'intérêt annuel dans le cas d'achats à tempéramment. En premier lieu, je vous signalerai qu'il existe cinq méthodes applicables à ce calcul. On a employé à la solution des exemples celle des rapports constants qui est considérée la plus simple. Les exemples ont été très bien choisis. Robert Johnson, professeur d'économie politique à l'Université du Michigan fut chargé de les étudier. Il est d'avis que les cinq méthodes sont pratiques et donnent des résultats exacts.

Naturellement, la solution du taux de l'intérêt varie avec chaque méthode employée. Le total des frais de financement en dollars, les termes de paiement, et les soldes impayés sont indiqués clairement, mais la méthode de les calculer est difficile.

Il peut être utile de mentionner qu'aux États-Unis où cette question de la divulgation des frais a été l'objet de nombreuses études par les organismes fédéraux et ceux des États depuis plus de 25 ans, 30 des 50 États ont adopté des lois exigeant la mention des frais de financement en dollars, mais aucun n'a imposé la conversion en pourcentage annuel. Depuis quelques années, on a présenté environ 31 «petits bills Douglas» dans divers États sans qu'aucun ne soit adopté.

J'ai en main une brochure publiée en juin dernier par le ministère de l'Agriculture des États-Unis, à la demande du comité présidentiel sur le crédit au consommateur. Voici ce que l'on conseille:

> Lisez et comprenez bien le contrat. Ne signez jamais un contrat où des espaces sont laissés en blanc. Assurez-vous que le contrat mentionne:
>
> Exactement ce que vous achetez,

Le prix d'achat ou la somme empruntée,
L'intérêt et les frais de service en dollars au taux annuel simple,
La somme totale que vous devez,
Le montant de l'acompte versé,
La somme et le nombre des paiements, les dates auxquelles ils doivent être faits; la valeur de la reprise, s'il y en a.

Je soutiens respectueusement que les détaillants canadiens de bonne réputation fournissent déjà tous ces renseignements aux acheteurs en termes faciles à comprendre. On leur remet ensuite une copie du contrat qu'ils ont signé. Les gens comprennent facilement ce que sont les frais de financement exprimés en dollars, mais non s'ils sont indiqués en termes de pourcentage annuel. Les gens connaissent la signification des dollars parce qu'ils font leurs paiements en dollars et non pas en pourcentages annuels. En outre, cette méthode simplifie la comptabilité des petits marchands. Elle permet aussi de comparer facilement les prix au comptant et les prix à crédit, de même que le coût du crédit dans les divers établissements.

M. BROWN: Je vous remercie, monsieur MacDonald. Avec votre permission, je demanderai à M. Liston de commenter les paragraphes 11, 12 et 13 et ensuite nous pourrons répondre aux questions que l'on voudra bien nous poser.

**M. N. Liston (gérant de la division du crédit, Simpsons-Sears Limited):** Monsieur le président et honorables sénateurs, pour faire suite aux remarques de M. MacDonald, j'aimerais à vous signaler les complications qui résultent du système «d'additions» dans le commerce des magasins à rayons. Environ 85 ou 90 p. 100 des ventes à crédit de notre compagnie, et de la plupart des compagnies, sont des ventes à crédit inscrites à des comptes déjà existants. Par exemple, supposons qu'il s'agisse d'un achat de $150 de marchandises payable à raison de $10 par mois. L'acheteur réduit graduellement ce montant à $100, puis il fait un autre achat de $50, de sorte que le solde impayé de son compte revient à $150. Il continue ensuite les paiements de $10 par mois. Afin de pouvoir calculer le taux de l'intérêt simple, il faut savoir à quel achat appliquer les paiements de $10. Le taux que l'on pourrait établir lors du premier achat devient inexact, si une partie des $10 est appliquée au second achat. Il existe quatre ou cinq méthodes de répartition des paiements de $10 sur le solde impayé, mais un grand nombre de nos comptes dont le solde est de $100 ou $150 représentent 20 ou 30 achats différents de sorte qu'il devient tout à fait impraticable de leur appliquer une formule quelconque. Le calcul de tous les détails imposerait une tâche impossible.

Dans le cas de nos comptes accréditifs renouvelables, ou comptes à toutes fins comme nous les appelons, les différents achats sont ajoutés au solde existant. Ce sont des comptes courants. Les clients font continuellement des achats et nous ne connaissons pas de méthode qui pourrait permettre au vendeur de dire à l'acheteur quel sera le taux de l'intérêt simple sur l'achat qu'il a en vue. C'est une chose quasi-impossible.

Nous faisons une grande partie de nos affaires par la poste et nous ne pouvons imaginer aucune méthode qui nous permettrait de dire à l'acheteur du rayon postal quel sera le taux d'intérêt simple annuel sur le prix d'achat, surtout s'il a déjà un compte ouvert chez nous. Un tel client peut demeurer à 500 milles de notre magasin et le vendeur qui exécute sa commande n'a pas les renseignements voulus à sa disposition.

Notre compagnie, comme la plupart des détaillants, a toujours indiqué en dollars le montant des frais, car nous avons anticipé qu'une législature pourrait dans sa sagesse adopter une loi à cet effet. Nous avons consulté des comptables

agréés et des professeurs, mais nous n'avons pu obtenir une réponse à ce problème. Nous n'en connaissons pas la solution.

M. BROWN: Messieurs, vous voyez ce que nous tentons d'accomplir et MM. MacDonald et Liston vous ont dit que nous sommes tous disposés à mentionner le coût du crédit en dollars au moment de l'achat, mais nous sommes d'avis qu'il ne serait pas pratique et qu'il est même impossible dans certaines circonstances, ou tout au moins une opération coûteuse dans d'autres cas, d'exiger la mention d'un taux d'intérêt à l'égard d'une vente à crédit au détail. C'est le point essentiel de notre mémoire.

Nous avons discuté ce point en particulier parce qu'il a été l'objet de commentaires de la Commission royale sur le système bancaire et financier et nous avons pensé que vous aimeriez à entendre les arguments à l'encontre. Une telle loi imposerait un lourd fardeau au petit détaillant. Celui-ci se trouverait exactement dans la même situation que les grands établissements, sauf qu'il n'a pas les mêmes moyens de fournir ces renseignements. Dans son cas, le coût serait encore plus disproportionné à ces ressources. Telle est la situation.

M. MACDONALD: Je poserai une couple de questions. Si je vous comprends bien, la Chambre de commerce prétend que ses membres en général devraient mentionner franchement le coût des frais qu'ils exigent des acheteurs pour chaque transaction?

M. BROWN: Oui.

M. MACDONALD: Mais vous conviendrez qu'en matière d'emprunts le taux d'intérêt est le critère le plus juste du coût?

M. BROWN: Vous parlez maintenant des emprunts?

M. MACDONALD: Je parle des emprunts.

M. BROWN: Cette question est étrangère à ce que nous avons discuté.

M. MACDONALD: Je ne le pense pas. Nous examinons la question des emprunts de toutes sortes. Nous étudions le cas des gens qui au lieu d'emprunter de l'argent d'une banque ou de la compagnie de finance de M. Macdonald, demandent au magasin où ils font leurs achats de leur ouvrir un crédit. Les gens devraient être en mesure de rechercher les taux d'intérêt les plus favorables. N'admettez-vous pas que le taux de l'intérêt est le meilleur indice du coût d'un emprunt?

M. BROWN: Comme M. MacDonald vous l'a dit, d'autres éléments entrent en jeu. Il faut tenir compte du montant, de la durée du prêt et du nombre de paiements. Les frais du maintien d'un compte doivent être établis tout comme le taux de l'intérêt.

M. MACDONALD: C'est au prêteur de résoudre ce problème; mais du point de vue de l'emprunteur, une seule chose compte...

M. BROWN: ...c'est combien de dollars il doit payer chaque mois.

M. MACDONALD: Le meilleur moyen de décider s'il vaut mieux emprunter d'une banque, de Simpsons-Sears, ou d'une compagnie de finance, c'est d'examiner leurs taux d'intérêt.

M. BROWN: Oui, j'en conviens et la Chambre canadienne de commerce est entièrement en faveur de cette concurrence. L'individu peut exercer son propre jugement.

M. MACDONALD: Mais pour cela, il lui faut sûrement connaître le taux de l'intérêt exigé par Simpsons-Sears, par l'IAC, ou par les autres maisons, afin de pouvoir faire la comparaison.

M. BROWN: Ou la comparaison entre les montants qu'il sera appelé à payer.

M. MACDONALD: Je soutiens que le taux de l'intérêt est l'étalon de mesure.

M. LISTON: Puis-je mentionner un autre point? Si un client règle son compte dans les trente jours, il ne lui en coûte pas un sou. S'il veut aller à une banque, à une compagnie de finance ou à un autre établissement de prêt, il peut comparer le coût en dollars et choisir la source de crédit qu'il préfère. Il a un délai de 30 jours pour prendre une décision et accepter notre offre ou s'adresser ailleurs.

M. MACDONALD: Tout cela est très bien, mais le délai de 30 jours lui est-il utile? Il voudrait comparer les prix. Lorsqu'il désire acheter une automobile, il ne veut pas que General Motors lui cote un prix en roubles, tandis que Ford fixe un prix en dollars et ainsi de suite. Le taux de l'intérêt est la base qui permet la comparaison des différentes formes d'emprunt.

M. MACDONALD: Pourquoi ne serait-il pas aussi utile de connaître le prix en dollars?

M. MACDONALD: Si vous connaissez le taux de l'intérêt, le montant de dollars n'est pas aussi important au point de vue de la décision à prendre. Le taux de l'intérêt est le meilleur indice qui permette la comparaison des prix. Quand on connaît le taux de l'intérêt, on peut calculer ce que coûtera l'emprunt d'une certaine somme, ou ce que coûtera un certain crédit. La meilleure méthode est celle de la comparaison des taux d'intérêt.

M. MACDONALD: Personne ne s'adresse à une compagnie de financement des ventes pour obtenir un emprunt d'argent. Nous n'achetons que les contrats de commerçants et de détaillants, nous n'avons aucun contact direct avec le public et nous ne lui mentionnons aucun taux. Supposons qu'un particulier entre dans un magasin pour y acheter une batterie. Il a le choix de la payer $20 comptant, ou $22.50 à tempérament. Mais si le marchand lui dit: «L'achat à crédit vous coûtera 50 p. 100 par année», ne serait-ce pas de nature à nuire à la vente?

M. MACDONALD: Cela se peut fort bien, mais on ne doit pas hésiter à dire la vérité, même si cela complique un peu les choses.

M. MACDONALD: Serait-il plus avantageux que le marchand demande $22.50, sans frais de financement?

M. BASFORD: Dans ce cas, le client pourrait s'adresser ailleurs.

M. MACDONALD: Il peut bien le faire.

M. MACDONALD: S'il peut emprunter de la banque à 5¾ p. 100, il comparera ce taux avec celui qu'on lui demande au magasin. Vous dites que vous ne faites pas affaire avec l'acheteur, mais en réalité vous faites affaires avec lui aussi directement qu'une banque. Vous lui faites un prêt. Vous fixez les conditions de l'escompte des contrats des détaillants. Vous imposez les termes de remboursement au client tout comme si vous faisiez affaire directement avec lui. C'est ce que je conclus de votre commentaire.

M. MACDONALD: Je soutiens respecteueusement que nous ne dictons pas au détaillant le montant de l'escompte qu'il doit exiger ou le prix de vente de sa marchandise.

M. MACDONALD: Mais vous lui dites: «Si vous adoptez une certaine forme de contrats, nous vous les achèterons, mais nous n'accepterons pas d'autres termes».

M. MACDONALD: Il est vrai que nous pouvons refuser certaines affaires.

M. OTTO: Monsieur le président, je dirai à ces messieurs que je partage plus ou moins leur opinion que la divulgation du taux de l'intérêt n'apporte pas de solution au problème que le Comité est chargé d'étudier. Il y a de réels problèmes mais ceux-ci ne se posent pas pour les personnes qui font leurs achats délibérément et raisonnablement. C'est la situation de ceux qui ne font leurs achats ni délibérément ni raisonnablement qui nous préoccupe.

M. MACDONALD: Vous avez dit qu'il ne serait pas équitable pour les vendeurs ou les détaillants de fixer des prix égaux pour les ventes au comptant et les ventes à crédit. Qu'y a-t-il d'inéquitable dans le fait qu'un marchand vende une batterie $22.50 au comptant ou à crédit?

M. MACDONALD: Ce serait créer de la confusion dans l'esprit du public. Celui-ci serait porté à penser que le crédit est gratuit et que le financement ne coûte rien. Le client en conclurait que les prix au comptant ou à crédit sont les mêmes et il ferait invariablement ses achats au même magasin, à crédit.

M. OTTO: Mais le client pourrait sûrement trouver un autre magasin qui vend au comptant.

M. MACDONALD: Il trouverait un autre magasin où il pourrait faire ses achats au comptant à un prix inférieur, mais si l'on tient compte des méthodes de vente et du fait que certains clients sont moins futés que d'autres, ceux-ci penseraient que le crédit ne leur coûte rien.

M. OTTO: En d'autres termes, vous admettez qu'il existe des problèmes de vente, des ventes à l'improviste sous l'effet du magnétisme. Vous dites aussi que vous ne faites pas affaire directement avec le client ou l'acheteur, mais avec le vendeur. En réalité, celui-ci déploie tous ses moyens de persuasion et son habileté de vendeur pour obtenir du client qu'il signe le contrat de vente. Ne pensez-vous pas qu'il néglige parfois de mentionner certains détails, tels que le coût du crédit? Avez-vous entendu parler de contrats signés en blanc?

M. MACDONALD: J'ai entendu parler de certains cas isolés de ce genre.

M. OTTO: Le vendeur devient votre agent à un certain stade de la vente.

M. MACDONALD: Non, bien qu'on puisse le penser. Toutefois, le contrat pourrait être escompté à une banque ou à une autre compagnie.

M. OTTO: Les membres du Comité savent que les gens achètent à crédit et paient 7.1 ou 7.2 selon le cas. Vous avez entendu des exemples de ventes de machines à laver où l'acheteur doit signer un certificat d'installation même avant que la machine lui soit livrée, sous l'effet du pouvoir de persuasion du vendeur?

M. MACDONALD: Je crains bien qu'il se passe des choses de ce genre à l'occasion.

M. OTTO: En conséquence, la divulgation du taux de l'intérêt dans le contrat n'aurait pas grand effet dans ces cas. En d'autres termes, la divulgation du taux de l'intérêt n'aura aucun effet sur la décision de l'acheteur.

M. MACDONALD: Dans des cas comme ceux que vous avez mentionnés, je suis de votre avis. Toutefois, les acheteurs ont une certaine somme de jugement et si l'on mentionnait que le taux d'intérêt sur la vente d'un poste de radio, par exemple, est de 50 p. 100, ce serait suffisant pour faire échouer la vente.

M. OTTO: Les personnes qui ont des troubles psychiatriques ne sauraient être dissuadées de faire un achat, même si le taux d'intérêt était de 150 p. 100. Comme je le disais à la dernière séance du Comité en parlant des voitures usagées, même si l'on plaçait sur certaines voitures une affiche disant: «Cette voiture n'est pas en état de marche», certaines personnes la trouveraient de leur goût et l'achèteraient. M. Brown consentira peut-être à répondre à quelques questions. Par exemple, on dit au paragraphe 15 du mémoire:

> ... la différence entre le prix de vente au comptant et le prix de vente à terme, il semble déraisonnable d'exiger que l'écart soit exprimé en termes d'intérêt annuel. Aucune loi n'exige qu'un autre élément du prix, ou de la différence entre le prix coûtant et le prix de vente soit exprimé en termes de pourcentage ...

En d'autres termes, vous prétendez que cette exigence constituerait une distinction injuste, vu que la même obligation de divulgation n'existe pas dans le cas des autres ventes, ou d'autres marchandises ou genre d'affaires.

M. BROWN: Ceci contsitue de la réglementation des prix, si vous préférez cette expression.

M. OTTO: En d'autres termes, les gens achètent-ils le crédit ou les marchandises? Qu'achètent-ils réellement?

M. LISTON: Dans 99 p. 100 des cas, on désire acheter les marchandises. Ce désir est une condition préalable.

M. OTTO: Par conséquent, l'argument que le client achète des marchandises et non le crédit est invalide et vous ne révélez pas l'écart qui existe entre le coût et le prix de vente des marchandises.

M. BROWN: Nous révélons le coût des frais et c'est ce que l'on exige.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ce n'est pas ce que M. Otto voulait savoir. Il vous a demandé si vous vendiez le crédit ou les marchandises et le témoin a répondu qu'on vend les marchandises. M. Liston qui est un directeur de crédit dit que dans 99 p. 100 des cas, il s'agit de vente des marchandises. C'est à ce moment que M. Otto a rétorqué que la révélation du taux de l'intérêt ne constitue pas une distinction injuste et ne nuira aucunement à la vente. C'est ce qu'il prétend.

M. OTTO: Je soutiens que l'argument invoqué n'est pas très solide. Vous admettrez aussi que plusieurs autres parties du mémoire sont plus convaincantes. J'ai une autre question. Vous entrez dans une discussion économique au paragraphe 18 du mémoire, monsieur Brown, lorsque vous dites:

> Le crédit est le lien essentiel entre la production massive et la consommation massive et toute manipulation intempestive de ce délicat mécanisme pourrait avoir des effets défavorables sur notre économie.

Je suis tenté de partager votre opinion, bien que Keynes et les autres économistes aient omis le nouvel élément aujourd'hui essentiel de l'achat à crédit. Si le problème n'existait pas, le Comité n'aurait pas sa raison d'être. Nous pensons qu'on pourrait peut-être en trouver la solution dans la divulgation du taux de l'intérêt. Vous le niez. Maintenant, avez-vous quelque autre proposition à nous faire qui apporterait la réponse à ce problème sans qu'il soit nécessaire de faire cette divulgation?

M. BROWN: Monsieur le président, pourrions-nous différer la réponse à cette dernière question, jusqu'à ce que nous ayons discuté l'autre point soulevé? Il serait plus facile de traiter de cette question si nous pouvions tomber d'accord.

M. OTTO: Très bien.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Mais si nous l'oublions, vous devrez nous rappeler qu'il doit vous répondre.

M. NASSERDEN: Je poserai une question à M. Liston. Je ne suis pas tout à fait au courant de l'organisation d'un commerce de détail comme celui de Simpsons-Sears. Lorsqu'une personne achète un poste de radio ou un phonographe stéréophonique, peu importe quel en est le prix, établissez-vous vos frais de service sur la base d'un taux d'intérêt?

M. LISTON: Nos frais sont établis d'après une table, en dollars.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ce n'est pas tout à fait exact, n'est-ce pas?

M. LISTON: Non. Je parle des comptes payés par versements.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): L'acheteur n'a peut-être pas un compte renouvelable chez Simpsons-Sears?

M. LISTON: Je parle d'un compte payable par versements et où les frais de financement sont additionnés au coût de la marchandise. Puis il y a les comptes cycliques ou renouvelables pour lesquels on ajoute les frais de financement sous la forme d'un pourcentage calculé sur le solde de chaque mois. Dans le premier cas, on les ajoute en une seule somme, tandis que dans l'autre on les ajoute au solde de chaque mois.

M. NASSERDEN: Comment le client peut-il savoir quels sont les frais de financement de son emprunt et ce qu'il paie véritablement comme intérêt?

M. LISTON: Au moment de l'achat, le vendeur a une table qui lui permet de dire sur combien de mois seront étalés les paiements, le montant de ceux-ci et des frais de service en dollars.

M. NASSERDEN: Mais l'acheteur ne peut jamais savoir le taux de l'intérêt qu'il paie sur l'argent qu'il emprunte pour acheter la marchandise. Il n'a aucun moyen de le découvrir. Je ne parle pas du coût des services ou de la comptabilité et des écritures.

M. LISTON: Vous parlez du coût de l'argent?

M. NASSERDEN: Oui. L'acheteur n'a aucun moyen de le découvrir.

M. LISTON: Non. Il est inclus dans le total des frais de service.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Êtes-vous d'accord avec M. MacDonald qui prétend que l'intérêt sur l'argent employé compte pour environ le tiers du total des frais de financement?

M. LISTON: Cela peut varier dans notre commerce, car nous vendons une grande quantité de petits articles, mais la différence n'est pas considérable.

M. NASSERDEN: D'après votre mémoire dont j'accepte plusieurs conclusions, vous dites que le crédit est un service qui coûte cher à l'acheteur?

M. LISTON: C'est un service. On peut différer d'opinion quant à son prix. Un grand nombre de professionnels, avocats, gérants de banques, et ainsi de suite, ont des comptes chez nous. Ce sont des gens instruits et qui sont tout à fait heureux de payer le coût de ce service.

M. NASSERDEN: Votre mémoire indique qu'il s'agit là d'un service dispendieux, à cause de l'assertion que les ventes auraient à souffrir de la divulgation du coût.

M. BROWN: Nous employons le mot «intérêt» pour désigner le montant en dollars en termes d'un pourcentage annuel. Mais le mot intérêt s'applique généralement au prix de revient d'un emprunt d'argent. Comme M. MacDonald l'a dit, d'accord avec M. Liston, dans le commerce de détail le coût du crédit comprend bien d'autres choses que celui de l'intérêt sur la somme d'argent en cause. S'il était possible d'établir la distinction entre le coût de l'ouverture et du maintien d'un compte, de l'inscription de chaque achat et de chaque paiement partiel, et celui du coût réel de l'emprunt d'argent, nous pourrions mieux établir le chiffre de l'intérêt. Mais je pense que nous embrouillerons tout simplement la question.

M. URIE: Le coût de l'ouverture d'un compte varie-t-il selon le montant de l'achat? L'ouverture d'un compte de $10 est-elle plus dispendieuse que celle d'un compte de $1,000?

M. BROWN: M. Liston répondra à cette question.

M. LISTON: La différence est parfois considérable. Un compte de $10 peut comporter un élément de risque...

M. URIE: Il n'est pas question de cela. Dans votre mémoire et au cours de votre témoignage vous avez parlé d'un coût invariable. Dites-moi maintenant si le coût de l'ouverture d'un compte de $10 chez Simpsons-Sears est le même que celui d'un compte de $100?

M. LISTON: C'est ce que je tentais d'expliquer. Dans le cas d'une avance de $10, nous ne demanderons peut-être pas de rapport sur la situation financière de l'acheteur, tandis que s'il s'agit de $2,000 ou de $3,000 par exemple, nous paierons parfois $10 pour en obtenir un.

M. URIE: A quel stade constatez-vous une augmentation des frais?

M. LISTON: L'augmentation a lieu au moment de l'achat, selon la somme d'argent en jeu.

M. URIE: A quel point a lieu le changement du coût du crédit, à $50, à $100 ou à $1,000?

M. BROWN: Il s'agit là du jugement des cas individuels. Il faut tenir compte de l'occupation de l'acheteur, de la durée de son emploi et de bien d'autres éléments.

M. URIE: Ce sont les variables que vous mentionnez dans votre mémoire. Mais un élément du coût est constant, n'est-ce pas?

M. BROWN: Oh, oui.

M. URIE: Un coût constant?

M. BROWN: Le coût de la tenue des livres et de l'ouverture d'un compte est le même qu'il s'agisse de $1,000 ou de toute autre somme. Mais il faut tenir compte des autres éléments.

M. URIE: Est-ce là un élément de coût que vous pouvez établir exactement en dollars, quel que soit le chiffre de la somme en jeu?

M. LISTON: Il est difficile de le dire.

M. BROWN: Cela serait peut-être possible pour un magasin en particulier, mais établir le coût constant de ces opérations pour les 152,000 établissements de vente au détail...

M. URIE: Il n'est pas question de cela, je demandais à M. Liston de répondre pour son propre magasin.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ne pourrions-nous pas observer un peu plus d'ordre dans nos délibérations. Nous avons ici plusieurs témoins et il ne me paraît pas juste de les déborder de questions générales. Je prierais chaque membre du Comité de terminer son interrogatoire avant qu'un autre membre prenne la parole et d'adresser ses questions à un témoin particulier. Lorsque tous les membres du Comité auront épuisé leurs questions, notre conseil juridique, M. Urie, pourra alors conclure l'interrogatoire à son gré. Cette méthode serait plus convenable.

M. NASSERDEN: Après avoir lu le mémoire et entendu certaines assertions, il me vient à l'esprit...

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Votre question s'adresse-t-elle à M. Liston?

M. NASSERDEN: Oui. Je conclus que le coût du crédit accordé en vue de la vente est ajouté au prix que doit payer l'acheteur?

M. LISTON: Je ne saisis pas très bien cette question.

M. NASSERDEN: Lorsque je fais un achat chez vous, le fait que vous devez m'ouvrir un crédit accroît-il le prix de l'article que vous me vendez?

M. LISTON: Oui.

M. NASSERDEN: Votre compagnie réalise-t-elle un bénéfice sur l'écart entre le prix de la vente au comptant et le prix de la vente à crédit?

M. LISTON: Les prix des articles vendus à crédit sont établis de telle façon qu'il ne puisse résulter une perte de la vente.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Avez-vous un bilan annuel des profits et des pertes et indique-t-il des pertes?

M. LISTON: Il indique un profit.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Indépendamment des bénéfices réalisés de la vente au détail?

M. LISTON: Oui, monsieur. Mais il s'agit là d'une opération comptable. Si tous les frais étaient imputés aux ventes à crédit, le profit disparaîtrait.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Voulez-vous dire que vos affaires à crédit sont faites à perte?

M. LISTON: L'Association des détaillants des États-Unis a fait une étude des opérations d'un grand nombre d'établissements qui font des ventes à crédit. Le résultat de cette étude a été publié et il indique que ces compagnies perdent de l'argent en général sur les transactions à crédit. Il s'agit là d'une association nationale de marchands détaillants.

M. NASSERDEN: Vous n'avez pas dit que votre propre Compagnie a subi des pertes de ce chef. Pourriez-vous nous dire quel est le pour-cent général du coût des ventes dans ce genre d'affaires?

M. LISTON: Connaissons-nous quel est le pour-cent du coût?

M. NASSERDEN: Je poserai ma question en d'autres termes. Les ventes à crédit de votre maison constituent-elles une division distincte de votre commerce?

M. LISTON: Oui, mais tous les frais ne lui sont pas imputés, par exemple le temps additionnel qu'il faut au vendeur dans le cas d'une vente à crédit. Ce sont là des détails dont le calcul coûterait très cher et nous n'essayons pas de le faire.

M. NASSERDEN: Avez-vous quelque moyen d'établir le pour-cent du coût du crédit en dollars?

M. LISTON: Je ne le pense pas, à moins d'entreprendre une étude approfondie comme celle que l'on a faite aux États-Unis.

M. NASSERDEN: Votre réponse ne me satisfait pas entièrement, bien que je ne veuille pas vous accuser d'éluder la question. Mais il doit y avoir quelque méthode qui permettrait d'établir le pour-cent que représente le coût des opérations à crédit. Votre compagnie elle-même a dû arriver à quelque conclusion afin de déterminer un minimum ou un maximum des frais qu'elle doit compter?

M. LISTON: Je pense qu'on a fait ce calcul il y a quelque temps déjà. Mais il faut tenir compte de deux choses importantes dans l'établissement du chiffre des frais, le coût du recouvrement des sommes dues et la concurrence. Je n'ai aucun doute que plusieurs compagnies moins bien organisées et administrées subissent des pertes de ce chef tout en appliquant le même barème de frais que nous.

M. MACDONALD: Je suppose qu'il serait possible d'examiner les résultats d'une classe particulière de comptes, disons ceux de $50 pour un nombre de mois donnés, et tenter de découvrir ce qu'il en coûte en dollars. Il ne serait pas pratique de faire cette recherche pour un compte en particulier, mais on pourrait établir une certaine moyenne; toutefois, ce ne serait probablement pas sous la forme d'un pourcentage. Notre propre compagnie administre un grand nombre de comptes de ce genre s'élevant à environ 400 millions de dollars, mais nous nous ne faisons aucun calcul en pourcentages, qu'il s'agisse de dépenses ou de revenus. Nous comptons en dollars. C'est en dollars que nous payons nos employés, que nous achetons nos machines à écrire, et ainsi de suite.

M. NASSERDEN: Mais vous devez tenir compte du pourcentage à quelque stade de vos opérations.

M. MacDONALD: Nous préparons des tables en dollars que l'on pourrait assimiler à un pour-cent. Elles mentionnent le montant de dollars pour 100 par an.

M. NASSERDEN: C'est là une excellente question à poser à M. Liston. Combien de dollars pour 100 par an vous coûtent les ouvertures de crédit? Naturellement, il s'agit d'une moyenne, vu qu'il y a des opérations à long terme et à court terme.

M. LISTON: Je ne peux répondre à cette question.

M. NASSERDEN: Vous n'avez pas de statistique de ce genre?

M. LISTON: Non. Je ne veux pas dire que nous ne calculons pas le coût de nos opérations à crédit, au contraire. Mais les chiffres ne se trouvent pas tous dans le bilan des profits et des pertes qui n'apporte pas une réponse complète ou exacte à cette question, car la répartition de tous les éléments du coût serait trop dispendieuse.

M. NASSERDEN: Je ne désire pas une répartition.

M. LISTON: Disons une estimation.

M. NASSERDEN: Si je faisais ce commerce et si j'accordais du crédit à tous ceux qui se trouvent ici, autour de cette table, je voudrais sûrement savoir à la fin de l'année ce que me coûte ce crédit par $100, afin de découvrir si je fais un profit ou non et ce qu'il en coûte au consommateur.

M. LISTON: Je l'admets.

M. MacDONALD: La maison Touche a fait une étude qui établit le coût des opérations à crédit à $9 par $100 par an.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): De quelle étude parlez-vous?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Il s'agit d'une étude faite par la maison Touche sur un petit groupe et dont on a mis les conclusions en doute. J'ai essayé de la discuter, car j'en ai lu les conclusions et les rapports.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je voudrais que chacun puisse poser ses questions au témoin. Quand notre conseiller aura terminé son interrogatoire, nous pourrons revenir à la charge, le cas échéant. Mais chacun devrait s'efforcer d'être aussi bref que possible.

M. BASFORD: Les coprésidents ont posé plusieurs questions auxquelles j'avais songé moi-même, mais la remarque de M. MacDonald à l'effet que le coût des frais est calculé en dollars m'a particulièrement frappé. Lorsque votre conseil d'administration émet des obligations tient-il compte du coût de l'émission d'après la même méthode?

M. MacDONALD: Oui, dans une certaine mesure, mais dans le cas d'une émission nous n'avons qu'à payer l'opération de lancement et il n'y a aucuns frais de service.

M. BASFORD: Votre critère est alors le pour-cent d'intérêt?

M. MacDONALD: Le coût de l'argent est généralement de tant pour cent par an. Mais nous ne recevons aucun service dans le cas de l'argent qu'on nous prête.

M. BASFORD: Mais vous avez un critère lorsqu'il s'agit de vos emprunts d'argent?

M. MacDONALD: Lorsque nous achetons des contrats de vente nous rendons un service au marchand et nous lui comptons un certain nombre de dollars pour ce service.

M. BASFORD: Mais il s'agit réellement des clients.

M. MacDONALD: Du marchand d'abord.

M. BASFORD: Ce sont finalement les clients qui paient.

M. MacDonald: Le marchand peut demander plus que nous recevons de lui, ou moins, tout comme s'il empruntait de l'argent de la banque sur la garantie de ces contrats. Le montant qu'il doit payer à la banque et celui qu'il exige du client sont deux choses distinctes.

M. Basford: Lorsque vous faites des emprunts d'argent, vous trouvez que le chiffre de l'intérêt par an est un critère efficace du coût?

M. MacDonald: Lorsque nous empruntons de l'argent, nous ne recevons aucun service, nous payons uniquement le foyer des fonds. Lorsque nous escomptons des contrats, nous rendons un service dont la valeur se calcule plus facilement en dollars.

M. Basford: Mais sûrement l'acheteur d'une automobile à crédit ne fait pas autre chose que payer le loyer de l'argent?

M. MacDonald: C'est une partie du coût.

M. Basford: En quoi consistent les autres services?

M. MacDonald: Dans l'achat du contrat et l'enquête en vue du recouvrement.

M. Basford: Ce n'est pas là le point de vue de l'acheteur.

M. MacDonald: Il faut faire enquête sur la solvabilité du client et fournir le service de perception des versements mensuels.

M. Basford: L'*Industrial Acceptance* reçoit les mêmes services quand elle émet des obligations. Les prêteurs doivent examiner soigneusement la situation financière de la corporation.

M. MacDonald: Ces frais sont payés à part.

M. Basford: Mais ils constituent un élément de l'intérêt, n'est-ce pas?

M. MacDonald: Non.

M. Basford: Je reviens à M. Liston et je le prie de nous dire quel est le chiffre moyen des comptes renouvelables?

M. Liston: Nous n'avons pas ce renseignement. Je pourrais mentionner un chiffre estimatif, c'est tout. Il peut être de $15 à $20.

M. Basford: Le mémoire vise uniquement la protection du petit marchand et des petites ventes. Quelques-uns des témoins ont dit que la législation à ce sujet ne devrait pas s'appliquer aux petites ventes de moins de $50, ou de quelque autre somme. Si nous adoptions une disposition de ce genre, votre mémoire n'aurait plus aucune raison d'être, il me semble.

M. Liston: Parce que cette recommandation ne se trouve pas dans le mémoire.

M. Basford: Le mémoire en général vise à protéger le petit marchand contre l'imposition d'une méthode compliquée. Si l'on exempte les ventes de moins de $50, votre mémoire n'a plus sa raison d'être.

M. Liston: Notre mémoire veut démontrer que les ventes à crédit sont une chose tout à fait différente des prêts d'argent, à cause des services qui s'y rattachent. Le coût des services est beaucoup plus élevé. Le calcul d'un taux d'intérêt par le détaillant est beaucoup plus difficile que pour une institution de prêts à cause de la multitude des transactions.

M. MacDonald: Pour arriver à cette moyenne de $15 ou $25, il faut qu'il s'agisse de transactions de $250 ou $300.

M. Basford: N'est-ce pas le cas?

M. Liston: Je ne sais si mon observation est pertinente, mais on a adopté une loi de ce genre en Alberta qui n'a pas encore été mise en vigueur. Elle contient une disposition qui exempte les comptes continus de paiements différés. C'est ce que préfèrent la plupart des marchands détaillants. On les a exclus parce qu'on a jugé qu'il ne serait pas pratique d'appliquer la loi dans ces cas. Ce n'est pas la catégorie qui a donné lieu à des abus.

M. BROWN: Cette disposition n'est pas fondée sur le montant du compte en dollars, mais plutôt sur la nature du compte, n'est-ce pas?

M. BASFORD: Si l'on exclut les ventes inférieures à $50, le mémoire ne s'applique plus.

M. BROWN: Le petit marchand dont nous parlons peut vendre un téléviseur de $250, tout comme un plus gros détaillant, et aussi à tempérament. Le mémoire ne vise pas uniquement les ventes de moins de $50. Nous ne l'avons pas présenté dans ce sens.

M. BASFORD: Celui qui doit payer $250 ou $500 a sûrement le droit de savoir ce que cela lui coûtera annuellement en termes de pourcentage.

M. BROWN: Nous pensons qu'il devrait plutôt connaître le coût en dollars.

M. LISTON: Comment pouvez-vous savoir qu'il ne fera pas d'autres achats? Chez nous, un acheteur se présente et achète un poste de radio et signe ce que nous appelons un contrat accréditif. La semaine suivante, il revient et achète une voiture d'enfant, un complet ou des vêtements d'enfants. En réalité, c'est ainsi que les choses ont lieu le plus souvent.

M. BASFORD: Quel est le montant de la vente la plus considérable que vous permettez dans un compte accréditif ou renouvelable?

M. LISTON: Tout article que nous vendons peut être acheté ainsi.

M. BASFORD: Quel est le maximum du crédit que vous accordez dans ces cas?

M. LISTON: Tout dépend des moyens et de l'intégrité de l'acheteur. Nous n'avons aucune règle fixe quant au montant permissible. Il n'y a aucun maximum si l'acheteur touche un salaire suffisant et est capable de s'acquitter de sa dette.

M. MACDONALD: Monsieur Brown, au paragraphe 16 de votre mémoire, vous mentionnez la loi du Manitoba qui n'a pas été mise en vigueur et qui contenait une disposition imposant la divulgation de certains frais en termes de taux d'intérêt annuel. Puis-je vous faire remarquer que cette exigence n'était pas incluse dans la loi car elle dépassait la compétence constitutionnelle de la province et empiétait sur la juridiction fédérale?

M. LISTON: L'Alberta a adopté une loi semblable.

M. MACDONALD: Je vous dis qu'elle est anticonstitutionnelle. Toutefois, vous n'êtes pas un avocat.

M. LISTON: Non, je n'en suis pas un, mais cela est du nouveau pour moi.

M. MACDONALD: Votre mémoire dit que la loi fut adoptée mais n'a pas été appliquée. Je prétends qu'on ne l'a pas mis en vigueur parce qu'elle était anticonstitutionnelle. Toutefois, vous dites à l'acheteur qui se présente à votre magasin le prix de l'appareil de télévision qu'il désire acheter, la durée et le montant des paiements qu'il devra faire. Si vous pouvez donner tous ces renseignements pourquoi ne pouvez-vous pas également dire à ce moment le taux maximum de l'intérêt que vous exigez?

M. LISTON: Nous avons un système cyclique de facturage par lequel nous établissons chaque jour un certain nombre de factures selon l'ordre alphabétique. L'initiale de mon nom étant «L», par exemple, il se peut qu'à cause de ce fait la date de mes paiements soit le 10 du mois. Le calcul de l'intérêt sera différent selon que je ferai mes achats le 11, le 9 ou le 20 du mois. C'est l'un des problèmes que soulève le calcul du taux de l'intérêt simple.

M. MACDONALD: Si la loi vous obligeait à dévoiler à l'acheteur votre taux d'intérêt simple, vous changeriez peut-être vos méthodes de comptabilité.

M. LISTON: Il n'y a aucun doute que si cette exigence est imposée, ce sera la fin de nos comptes accréditifs renouvelables.

M. MACDONALD: Il n'y a aucune raison pour que vous ne puissiez établir le taux maximum de l'intérêt simple.

M. LISTON: Il serait très difficile d'établir le taux de l'intérêt simple annuel sans des calculs compliqués. En deuxième lieu, si l'intéressé paie une partie de sa dette et fait ensuite un autre achat, le taux d'intérêt que nous lui aurions indiqué au début ne serait plus applicable.

M. MACDONALD: Mais ce serait une nouvelle transaction.

M. LISTON: Si les paiements applicables au deuxième achat étaient séparés des autres, la situation serait différente. Mais les choses ne se font pas de cette façon.

M. MACDONALD: Lorsque l'acheteur fait son deuxième achat, vous ne mentionnez pas les paiements qu'il aura à faire.

M. LISTON: Il n'en est pas question à ce moment-là.

M. MACDONALD: Quand en faites-vous mention?

M. LISTON: Peut-être 2, 3 ou 4 jours plus tard.

M. MACDONALD: Pourquoi ne lui dites-vous pas au moment de l'achat quel sera le taux de l'intérêt simple?

M. LISTON: Il faudrait une somme de travail énorme pour déterminer si les paiements doivent s'appliquer au premier achat, au deuxième ou aux deux à la fois.

M. MACDONALD: Vous dites que vous n'informez pas votre client des paiements périodiques en dollars qu'il sera appelé à faire pour chacun de ses achats.

M. LISTON: Nous ne lui disons à l'égard du solde global de son compte.

M. MACDONALD: Vous ne lui dites rien et il ne sait pas ce qu'il devra payer relativement à son second achat.

M. LISTON: On lui dit quel est le nouveau solde de son compte et quels seront les nouveaux paiements à effectuer.

M. MACDONALD: Et ces paiements seront répartis sur une certaine période?

M. LISTON: Oui.

M. MACDONALD: Vous lui dites qu'il devra faire des paiements différents. Pourquoi ne lui dites-vous pas au moment du deuxième achat le total que son compte a atteint, les nouveaux paiements qu'il devra faire et le taux de l'intérêt?

M. LISTON: Nous ne faisons pas les choses de cette façon.

M. NASSERDEN: Vous n'auriez qu'à changer vos tables de calcul.

M. LISTON: Si le gouvernement nous ordonne de vendre à 12 mois et de fixer les paiements d'une certaine façon, il n'y a plus rien à discuter. Nous serons obligés de nous soumettre. Mais notre système actuel rendrait cela très difficile.

M. MACDONALD: C'est l'argument sur lequel le mémoire est fondé. Le coût des affaires se trouverait considérablement augmenté par l'adoption d'une telle méthode. A l'heure actuelle, un employé peut tenir 1,000 comptes disons. Avec le système dont vous parlez, il faudrait probablement deux employés pour faire le même travail et le coût du crédit serait plus élevé.

M. MACDONALD: Mais M. Liston dit que vous ne mentionnez pas à l'acheteur ce que cela lui coûte en dollars.

M. LISTON: Nous lui disons le coût du nouvel achat, le montant du nouveau solde et le chiffre des paiements à effectuer en dollars.

M MACDONALD: Je ne puis comprendre pourquoi vous ne pourriez dire en même temps quel sera le taux de l'intérêt sur la nouvelle obligation.

M. LISTON: Disons par exemple, que la comptabilité se fait à Regina, alors que l'achat a lieu à Prince-Albert en Saskatchewan. Le vendeur n'est pas au fait du solde du compte de l'acheteur.

M. MACDONALD: Il n'est pas question de cela. La facture n'est pas établi à Regina, mais à Prince-Albert.

M. LISTON: En effet.

M. MACDONALD: Vous dites que les termes de la vente ne sont communiqués à l'acheteur que trois ou quatre jours après qu'il a souscrit son engagement. En d'autres termes, au moment de la vente l'acheteur ne sait pas ce que la marchandise lui coûtera. Vous ne le lui dites pas lors de la vente?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui.

M. LISTON: C'est ce qui arrive dans le cas de tous les comptes généraux.

M. MACDONALD: J'ai un compte ouvert chez votre compagnie sœur, Simpsons. Lorsque mon épouse fait un achat, elle a 30 jours pour en faire le paiement. Quel est le taux de l'intérêt exigé si le paiement n'est pas fait dans les 30 jours? De quel droit exigez-vous un intérêt lorsque le paiement n'est pas fait dans les 30 jours?

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Brown, en votre qualité de représentant d'un grand nombre de détaillants du Canada, que pouvez-vous répondre à cette question?

M. BROWN: Je ne saurais vous donner une réponse, car je ne connais pas le taux d'intérêt exigé pour les comptes en souffrance.

M. MACDONALD: Je veux savoir quel moyen on prend dans ce cas particulier pour faire connaître à l'acheteur ce que lui coûtera son emprunt. Un des témoins pourra peut-être me le dire.

M. BROWN: Pouvez-vous répondre à cette question, monsieur Beaudoin?

M. BEAUDOIN: Voulez-vous savoir quel taux d'intérêt s'applique à une personne qui a un compte et qui n'a pas payé la marchandise achetée dans les 30 jours, ou même dans les deux ou trois mois qui suivent? La plupart des magasins de Montréal attendent généralement 60 ou 90 jours pour dire au client: «Vous avez acheté des marchandises payables dans les 30 jours. Voulez-vous les payer ou non?» Si le client ne peut payer, on lui offre de transférer le montant qu'il doit à un compte renouvelable ordinaire qui comporte le paiement d'intérêt. Mais il y a toujours un délai, on n'exige pas l'intérêt immédiatement. Nous demandons au client s'il préfère faire ses paiements par versements ou ouvrir un compte renouvelable. Quelques acheteurs ne sont pas au courant des différents comptes offerts par un magasin.

M. MACDONALD: De sorte que l'on n'exige aucun intérêt pendant les premiers 60 jours?

M. BEAUDOIN: C'est ordinairement 60 jours.

M. MACDONALD: Vous faites alors un nouveau contrat et le coût du crédit peut être établi?

M. LISTON: Je connais une forme de contrat, qui n'est pas employée par notre compagnie, et qui porte la condition suivante: «Je m'engage à acquitter ce compte dans les 30 jours qui suivront. Si je manque à cette obligation, je conviens de payer un intérêt de tant ou tant sur la somme impayée».

M. MACDONALD: Je suis ravi d'apprendre qu'il existe une forme de contrat qui contient ces mots.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Avez-vous d'autres questions?

M. OTTO: M. Beaudoin ou M. Liston pourraient-ils esquisser au Comité le mécanisme vente? Je désire savoir quelle période de temps est accordée dans le cas d'une vente à terme en comparaison avec la période accordée pour une

vente au comptant. Supposons que je désire acheter un poste de radio à terme. Je ne parle pas de votre établissement en particulier, monsieur Brown, mais vous admettrez qu'un certain délai est accordé pour la conclusion d'un contrat de financement?

M. LISTON: Dans le cas de ma compagnie, lorsqu'il s'agit d'un nouveau client qui désire acheter un certain article, on le renvoie à la division du crédit; de même les commandes par la poste sont renvoyées à la division du crédit. Un employé de cette division reçoit le client et obtient de lui tous les renseignements pertinents concernant ses propriétés, ses obligations, son salaire et ainsi de suite. Une entrevue de ce genre dure environ 20 minutes. Fréquemment, nous consultons le bureau de crédit et demandons s'il existe un dossier sur les méthodes d'achat de cette personne et sur ses autres obligations. On peut généralement obtenir ces renseignements en une demi-heure, mais il faut parfois un jour ou deux.

M. OTTO: Le coût de cette enquête est compris dans les frais de service que vous avez mentionnés?

M. LISTON: Oui.

M. OTTO: Vendez-vous une partie de vos contrats et en gardez-vous une autre partie?

M. LISTON: Nous ne vendons pas nos contrats.

M. OTTO: Alors M. MacDonald pourra répondre à ma question. Lorsque vous achetez des contrats de financement relatifs à des ventes faites par des détaillants, ces contrats ont déjà été conclus. Faites-vous aussi la vérification du crédit de chaque client?

M. MACDONALD: Normalement, nous procédons à une vérification.

M. OTTO: Vous achetez des contrats qui comportent un recours et d'autres qui ne comportent pas de recours. Pourriez-vous expliquer au Comité où se trouve la différence?

M. MACDONALD: Par contrats avec recours, ou sans recours, on veut parler du degré de responsabilité du vendeur du contrat qui peut être partiellement responsable ou n'assumer qu'une faible responsabilité. Le contrat peut prévoir que le vendeur s'engage à racheter la marchandise; dans d'autres cas, le vendeur n'assume que peu de responsabilité.

M. OTTO: Dans le cas des contrats avec recours, vous pouvez recouvrer du détaillant l'argent que vous avez prêté?

M. MACDONALD: Normalement, les marchandises sons retournées au détaillant pour qu'il les revende.

M. OTTO: Payez-vous quelque chose au détaillant dans ces cas?

M. MACDONALD: J'ai déjà dit que les détaillants adoptent certains pourcentage. Quel que soit ce pourcentage, la compagnie de financement achète le contrat à son propre taux, qui peut être différent.

M. OTTO: En d'autres termes, vous achetez des détaillants des contrats avec recours et des contrats sans recours. Supposons qu'il s'agisse d'un contrat de $100, ou qu'en d'autres termes vous puissiez percevoir $100, alors que vous leur payez 7.2 ou 8 pour cent selon la nature des marchandises et la méthode de paiement. Vous payez parfois ce contrat $107. Est-ce exact?

M. MACDONALD: Si le détaillant a conclu un contrat de $109, nous l'achetons parfois pour $108. Il reçoit donc un dollar de plus. Est-ce ce que vous voulez dire?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ce n'est pas ce que vous voulez dire, monsieur Otto. Je sais ce que vous désirez savoir, mais on ne vous donne pas une bonne réponse. Répétez la question.

M. OTTO: J'essaie de savoir si toutes ces opérations sont pratiquées par les magasins à rayons. M. Beaudoin vend des marchandises; c'est son commerce. Il a son département de crédit. Mais vous faites le commerce de l'achat de contrats et de la perception. Est-ce exact?

M. MACDONALD: C'est exact.

M. OTTO: Vous payez au détaillant le prix de sa vente plus une partie de l'intérêt qu'il exige, de sorte qu'il ne vend pas seulement des marchandises, mais il fait aussi un petit commerce d'argent?

M. MACDONALD: Nous achetons des contrats qui comportent des frais de financement moins élevés que ceux que nous exigeons, tandis que d'autres exigent davantage.

M. OTTO: Prenons comme exemple une vente de $100. Je suis un détaillant et j'ai vendu à un client un réfrigérateur de $100 payable à terme. Le montant total s'élève à $150 réparti sur une période de 18 mois. J'ai besoin d'argent, alors je m'adresse à vous et vous achetez mon contrat de vente. Disons qu'il s'agit d'un contrat sans recours, c'est-à-dire que vous l'achetez sans conditions. Vous me le payer $130. J'ai donc vendu un réfrigérateur sur lequel j'ai fait un bénéfice de $25, mais je vous ai aussi vendu un crédit. Je vous ai fourni un client qui paiera un montant additionnel de $20. Je veux démontrer pas là que les détaillants comme Simpons-Sears, Dupuis Frères et autres font en réalité deux genres de commerce. Ils vendent des marchandises et ils vendent aussi du crédit. J'essaie de découvrir quel pourcentage du chiffre global de leurs affaires représente le profit normal de la vente au détail et quelle est la proportion attribuable à chacune de ces deux catégories d'opérations des magasins de détail?

M. MACDONALD: Je puis donner une réponse partielle à votre question: nous n'achetons pas normalement les contrats du genre de ceux de Simpsons-Sears.

M. OTTO: Vous ne voudriez pas les acheter?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): C'est-à-dire que votre compagnie ne voudrait pas les acheter?

M. MACDONALD: Oui. Nous n'achetons que les crédits payables par versements. Seules les grosses transactions, ou les achats d'articles dispendieux nous intéressent.

M. OTTO: Ceci nous reporte à la question de M. Macdonald. Simpsons-Sears fait le commerce de la vente au détail, mais aussi le commerce du financement des ventes. Vous dites que vous tenez une comptabilité séparée pour ces opérations, c'est-à-dire pour les bénéfices attribuables à chacune. Pouvez-vous me dire quelle partie de vos bénéfices provient du financement et quelle partie résulte des ventes au détail?

M. LISTON: Je ne suis guère au courant de cette question. Nous faisons le commerce de la vente des marchandises et nous ne comptons pas sur les opérations de crédit pour en tirer des bénéfices.

M. OTTO: Cette assertion s'applique-t-elle aussi aux autres détaillants?

M. LISTON: Certainement.

M. OTTO: En d'autres termes, la plupart des détaillants s'occupent principalement de la vente des marchandises?

M. LISTON: Oui.

M. BROWN: Je puis peut-être vous aider à répondre à cette question. Au début de mes remarques, j'ai dit qu'en 1963, la vente au détail des marchandises durables et non durables s'est élevée à 8.8 billions de dollars approximativement. La statistique de 1963 indique que la vente des marchandises

durables aux consommateurs a atteint environ 8,800 millions. Le total du crédit en vigueur à la fin de l'année relativement à ce chiffre de ventes était de 2 billions. En d'autres termes, ces chiffres constituent un critère applicable à la question que nous discutons. Sous un autre aspect, on estime que le crédit au consommateur s'élevait à 3.2 billions de dollars au 31 décembre relativement à la vente des marchandises durables; c'est-à-dire que 51 p. 100 de tout le crédit en cours était attribuable à ce chiffre de ventes de 3.2 billions.

M. OTTO: C'est une proportion considérable.

M. BROWN: Elle est considérable et elle indique que le crédit au consommateur a contribué largement au niveau de vie dont nous jouissons au Canada. Nous avons pu profiter de l'usage de toutes ces marchandises, postes de radio, téléviseurs, laveuses de vaisselle et ainsi de suite, pendant que nous les payons. C'est exactement le pendant de ce qui s'est produit dans la sphère du logement grâce à la loi nationale sur l'habitation. Les gens peuvent maintenant acheter des maisons dont le paiement est réparti sur plusieurs années, avec amortissement du principal et de l'intérêt par paiements mensuels égaux.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Mais la Société centrale d'hypothèques et de logement mentionne le prix en dollars ainsi que le taux de l'intérêt.

M. BROWN: Il s'agit de sommes beaucoup plus importantes.

M. OTTO: Monsieur le président, bien que je comprenne votre comparaison, je vous ferai remarquer que les marchandises de consommation perdent de la valeur tandis que l'immeuble augmente de valeur. En d'autres termes, l'acheteur d'une maison en a non seulement la jouissance, mais à mesure que la propriété augmente de valeur, son investissement croît aussi et il finit par posséder plus qu'il n'a placé. Dans le cas des marchandises de consommation, elles finissent par disparaître.

M. BROWN: Il est heureux que cette situation se soit produite depuis l'adoption de la loi nationale sur l'habitation, car il y a eu des périodes où l'immeuble perdait de la valeur. Un grand nombre de vieilles maisons au Canada n'ont pas augmenté en valeur.

M. IRVINE: J'aimerais à poser une question à M. MacDonald. On a dit que certaines firmes annoncent que les achats à tempérament ne coûtent pas plus cher. C'est induire les gens en erreur. C'est une méthode de vente que n'adopterait pas une maison de bonne réputation et qui tient à servir sa clientèle. C'est jeter la confusion dans les esprits. Le client qui entre dans un magasin et s'informe des taux d'intérêt et des frais de financement ne porte guère d'attention généralement au taux de l'intérêt. Je dis ceci délibérément. Un grand nombre de personnes seraient incapables de calculer l'intérêt sur une solde de $363 à 7½, 9½ ou 5¾ p. 100. Je le sais par expérience. Si vous mentionnez un taux d'intérêt, on vous demande immédiatement ce que cela représente en dollars. Les acheteurs veulent surtout savoir quel solde ils doivent et quel paiement ils auront à faire chaque mois. Pensez-vous que c'est exact? Ils veulent savoir en dollars et en cents les sommes qu'ils seront appelés à payer, est-ce bien cela?

M. MACDONALD: Je suis d'accord avec vous.

M. IRVINE: La vaste majorité des gens, surtout les nouveaux Canadiens, ne parlent pas de pourcentages mais d'argent. Il leur faut traduire l'intérêt dans leur propre langue, y réfléchir et appliquer tout cela ensuite au marché qu'ils sont en train de faire. Je ne pense pas que cette question ait une aussi grande importance. Toutefois, les taux de l'intérêt que vous avez mentionnés aujourd'hui sont régis par la concurrence. La maison qui veut vendre ses marchandises à un prix inférieur en dollars, ou à un taux d'intérêt moins

élevé le fait. D'autre part, si ses prix sont plus élevés que ceux de ses concurrents, elle ne reste pas en affaires.

M. MacDONALD: C'est exact.

M. IRVINE: Vous avez trois tables, une jaune, une verte et une bleue, 70, 76 et 86, qui indiquent des taux d'intérêt différents. Pouvez-vous m'expliquer la différence?

M. MacDONALD: Ce sont trois différentes tables utilisées par les marchands d'automobiles. Elles ont été préparées en vue de faciliter les affaires. Un marchand peut utiliser une table indiquant le taux le moins élevé, selon sa politique et sa philosophie du commerce.

M. IRVINE: L'une de ces tables indique $2,000 et $425 pour une période de 36 mois, l'autre indique $465. J'ai oublié le chiffre relatif à la troisième. Il y a là une différence. S'agit-il d'un service différent que votre firme accorde au marchand ou au client?

M. MacDONALD: L'emploi de ces tables est régi par la concurrence. Si nous n'avions pas ces tables et que le marchand conclurait un contrat qu'il voudrait nous vendre au taux que nous avons fixé, nous le lui achèterions exactement au taux indiqué par ces trois tables ou à un autre taux qu'il déciderait.

M. IRVINE: Vous achetez au même taux? Si le marchand vous vend un contrat dressé d'après la table qui indique la somme de $425, il pourrait obtenir la somme de $465 indiquée sur l'autre table?

M. MacDONALD: Oui.

M. IRVINE: Que fait-on de la différence de $40?

M. MacDONALD: Elle est acquise au vendeur.

M. IRVINE: Elle serait versée à la réserve?

M. MacDONALD: C'est bien cela.

M. IRVINE: Quel serait normalement le pourcentage? Lorsqu'un marchand vous vend un contrat de $1,000 et que l'intérêt est de $120, reçoit-il un crédit pour cette somme de $120?

M. MacDONALD: En termes de pourcentage, cela pourrait représenter 1 p. 100 de la somme financée au cours de l'année.

M. IRVINE: Je remonterai un peu plus loin. Quand j'ai débuté en affaires, car je finance moi-même mes ventes maintenant, je passais mes contrats à la compagnie de financement avec qui j'étais en relations. Elle me renvoyait un bon de crédit égal à 10 p. 100 des frais de financement. Plus tard, une autre compagnie m'a offert 15 p. 100. Cela se pratique-t-il encore aujourd'hui?

M. MacDONALD: Tout dépend du genre de commerce, et les conditions varient suivant qu'il s'agit d'appareils domestiques, d'améliorations aux maisons, de l'achat de nouvelles maisons, d'automobiles neuves ou usagées. C'est la concurrence qui régit tout cela.

M. IRVINE: Mais il existe toujours un fonds de réserve de 10 à 15 p. 100?

M. MacDONALD: Dans la plupart des genres de commerce.

M. IRVINE: Dans le commerce des appareils domestiques et des automobiles?

M. MacDONALD: Dans la plupart des commerces.

M. IRVIN: Mais particulièrement dans ces deux-là?

M. MacDONALD: Quand je dis la «plupart», il faut que je m'explique. Il y a aujourd'hui des marchands qui vendent leurs marchandises exactement au prix de la compagnie de financement et naturellement ceux-là n'obtiennent pas de réserve comme vous dites.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Le consommateur connaît-il l'existence de ces trois tables et sait-il que son achat sera réglé d'après A, B ou C?

M. MacDONALD: Si le consommateur visite les divers magasins et s'enquiert des prix, il verra la différence.

M. IRVINE: Je pousserai ce point un peu plus loin, car je ne voudrais pas créer de confusion. Cette réserve dont bénéficie le marchand qui vend à crédit est-elle destinée à le dédommager des mauvaises créances? Supposons qu'il s'agisse de la vente d'une ancienne voiture, d'un tacot, qu'il faut reprendre ensuite, il faudra alors dépenser de l'argent pour la remettre en état et il y aura de nouveaux frais de vente. Cette transaction peut aboutir à une perte de $100 ou $150 qui peut être imputée au fond de réserve?

M. MacDONALD: La situation est identique à celle du vendeur qui conclut un marché. Tout comme un agent d'assurances vend une police d'assurances, le marchand a le droit de vendre un contrat de financement et d'en tirer un bénéfice. L'agent d'assurances ne travaille pas pour rien, il touche une commission. Le marchand rend un service et a droit à une rémunération.

M. IRVINE: Un autre point me paraît très important. Les marchands détaillants ne sauraient s'établir en affaires aujourd'hui sans le concours d'une compagnie de financement. C'est là un point que le Comité doit examiner sérieusement. Je n'ai aucune relation avec les compagnies d'acceptation ou de financement, mais elles jouent un rôle important pour le petit commerçant.

M. MacDONALD: Les marchands d'automobiles ont aussi un système de financement de leurs achats en gros. C'est la compagnie de financement qui paie au fabricant les voitures achetées par le marchand, de sorte que celui-ci peut montrer en étalage des voitures qui ont été payées avec les fonds fournis par la compagnie de financement. Le même système existe pour les appareils domestiques et les bateaux. Plus de 95 p. 100 des automobiles sont payées à la fabrique par la compagnie de financement des ventes.

M. OTTO: Oui, mais c'est le crédit au consommateur qui nous intéresse.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Personne ne pense que votre compagnie est en affaires pour son plaisir. Vous paraissez en bonne situation.

M. MacDONALD: Nous réalisons des bénéfices.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, c'est ce que je pensais et il doit en être ainsi.

M. BROWN: C'est ce qui assure la survivance du Canada.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): C'est vrai.

M. URIE: J'aimerais revenir au sujet de la discussion et poser une question à M. Liston sur le coût du financement. Je vous réfère au paragraphe 10 de votre mémoire. En vous interrogeant il y a quelques moments, j'essayais de savoir s'il existe une partie invariable des frais. Le paragraphe 10 dit:

> L'ouverture d'un crédit relatif à une vente de marchandises comporte des services et des opérations qui ne varient pas proportionnellement au montant de la vente ou de la période de remboursement. Le coût de la vente d'articles de faible valeur étant presque invariablement plus élevé proportionnellement que celui de la vente d'articles coûteux, il est extrêmement difficile d'attribuer à chaque opération des taux d'intérêt compréhensibles et qui indiqueraient des frais de financement raisonnables.

Vous ajoutez ensuite: «Chaque transaction à crédit comporte une somme minimum de frais...» Cette assertion est-elle exacte? J'imagine qu'il s'agit de l'ouverture d'un nouveau compte.

M. LISTON: Nous ne comptons aucuns frais pour l'ouverture d'un compte et nous n'avons pas tenté que je sache de calculer ce que coûte cette opération. Je suis convaincu que ceux qui ont préparé notre table de calcul des frais visaient à recouvrer le coût du crédit tout en tenant compte de la concurrence.

M. URIE: La seule conclusion qu'on puisse tirer, en tenant compte de la signification générale de votre mémoire, c'est que le coût de l'ouverture d'un petit compte est relativement plus élevé que celui d'un compte plus important. De sorte qu'un certain élément du coût doit être constant. Êtes-vous d'accord avec moi à ce sujet? Vous l'avez dit dans votre mémoire.

M. LISTON: Cette assertion est raisonnable, bien que peut-être pas tout à fait exacte.

M. URIE: Vous savez aussi que l'enquête sur le crédit coûte quelque chose quand il s'agit des comptes importants?

M. LISTON: Le coût varie de ville en ville.

M. URIE: Dans chaque ville. Peu importe qu'il s'agisse de Toronto, de Montréal ou d'une autre ville.

M. LISTON: C'est possible.

M. URIE: Vous savez que l'enquête coûte quelque chose, peu importe la ville?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Vous savez aussi qu'il vous faut constituer une réserve pour les pertes?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Vous savez aussi que la perception des paiements comporte certains frais d'administration et que l'emploi de l'argent coûte quelque chose. Ce sont là des éléments connus?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Ce sont là des facteurs connus et qu'il est possible d'estimer. Tous sont inclus dans la somme en dollars que vous exigez du client pour le service de lui maintenir un compte ouvert?

M. LISTON: C'est exact.

M. URIE: Ces frais sont chiffrés en dollars. Y a-t-il quelque raison pour que ces facteurs connus ne puissent être exprimés en termes de pour-cent du total des frais comptés au client?

M. LISTON: Un pour-cent de quoi?

M. URIE: D'intérêt simple annuel.

M. LISTON: Il y a une raison que j'ai tenté d'expliquer; elle se trouve dans les additions que l'on fait aux comptes. Lorsque vous ouvrez un compte chez Simpsons-Sears, ce n'est pas seulement pour l'achat d'un seul article, bien que ce soit toujours ce qui arrive au début, mais 85 à 90 p. 100 des ventes à crédit sont des ventes qui continuent d'être ajoutées aux comptes ouverts, comme nous les appelons.

M. URIE: Et vous ajoutez le coût de ces achats additionnels au compte à la fin du mois suivant, n'est-ce pas?

M. LISTON: Dans une certaine catégorie de comptes, l'addition se fait à la fin du mois; dans une autre catégorie, l'addition se fait au solde actuel.

M. URIE: Je prétends que vous pourriez faire la même chose pour l'intérêt. Il s'agit tout simplement de faire la comparaison entre le total des frais et le solde impayé. Maintenant, monsieur Liston, je vous rappellerai une de vos propres déclarations. Vous avez dit que si l'on adoptait une loi imposant la conversion du coût en dollars en termes d'intérêt, ce serait la fin des comptes renouvelables ou du crédit cyclique. Je pense que c'est là ce que vous avez dit.

M. LISTON: Ce n'est pas là seulement ma propre opinion, mais aussi celle des comptables agréés, des vérificateurs et des personnes à qui nous avons demandé d'établir un système qui nous permettrait de le faire. Ils disent que c'est

une chose impossible. C'est la raison de l'étude du comité spécial de la législature provinciale sur le crédit au consommateur. On a dit à ce comité qu'un comptable agréé qui en fait partie a essayé pendant un an et demi de trouver la solution de ce problème et n'a pu y réussir.

M. URIE: La même chose s'applique-t-elle aux divers autres comptes que vous avez mentionnés dans votre mémoire, tels que les plans de mise de côté, de vacances, de paiements saisonniers, de paiements différés, de paiements réunis, et ainsi de suite?

M. LISTON: Aucune formule n'est applicable.

M. URIE: Êtes-vous au fait de l'existence dans l'État de New-York d'une loi sur le crédit cyclique, les plans budgétaires, et autres?

M. LISTON: Oui, cette loi existe.

M. URIE: Connaissez-vous la loi sur les ventes de détail à tempérament qui existe dans l'État de New-York depuis 1957?

M. LISTON: Je connais cette loi.

M. URIE: Je vous signale l'article 413 de cette loi et vous demande si, à la lumière de cette disposition, votre assertion que la chose est impossible est exacte? Le paragraphe 3 de l'article 413 est ainsi conçu:

> Un vendeur peut inclure dans un contrat ou accord de vente de détail à tempérament des frais de service autorisés par le présent article et en faire la perception. Les frais de service ne doivent pas excéder les taux suivants calculés sur le solde mensuel impayé:
>
> *a*) Sur un solde impayé qui n'excède pas cinq cents dollars, un et demi pour cent par mois;
>
> *b*) Si le solde impayé dépasse cinq cents dollars, un pour cent par mois, sur l'excédent de cinq cents dollars, ou
>
> *c*) Si les frais de service ainsi calculés sont inférieurs à soixante-dix cents pour un mois donné, soixante-dix cents.

M. LISTON: Il est facile de calculer un pourcentage du solde impayé.

M. URIE: Nous ne nous comprenons peut-être pas?

M. LISTON: C'est exactement ce que nous faisons actuellement à la fin du mois.

M. URIE: Exprimez-vous ces frais en termes de pourcentage?

M. LISTON: Nous les exprimons en dollars, mais le montant en dollars est obtenu par le calcul d'un pourcentage. Je vais vous l'expliquer. Nous calculons 1½ p. 100 jusqu'à $200 environ, puis le pour-cent diminue à 1.49, 1.48, 1.47 jusqu'à 1 p. 100. Mais comment pourrions-nous dire ce que cela représente en termes d'intérêt simple annuel quand le solde varie chaque mois?

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Vous pouvez l'exprimer en termes d'intérêt mensuel.

M. LISTON: Un pourcentage mensuel.

M. OTTO: Cette loi est-elle en vigueur?

M. URIE: Oui, depuis 1957. Il s'agit des frais de service mensuels. Nous ne nous comprenons peut-être pas, mais tout l'interrogatoire de ce matin a porté sur ce sujet.

M. LISTON: Personne ne prétend que cela ne peut se faire et nous le faisons.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je pense qu'il y a là deux questions différentes. L'interrogatoire a porté jusqu'à présent sur la divulgation de l'intérêt simple annuel. Cette loi, si je la comprends bien, limite les frais de financement et M. Liston n'y voit aucune objection.

M. URIE: La seule conclusion qu'on puisse tirer, en tenant compte de la signification générale de votre mémoire, c'est que le coût de l'ouverture d'un petit compte est relativement plus élevé que celui d'un compte plus important. De sorte qu'un certain élément du coût doit être constant. Êtes-vous d'accord avec moi à ce sujet? Vous l'avez dit dans votre mémoire.

M. LISTON: Cette assertion est raisonnable, bien que peut-être pas tout à fait exacte.

M. URIE: Vous savez aussi que l'enquête sur le crédit coûte quelque chose quand il s'agit des comptes importants?

M. LISTON: Le coût varie de ville en ville.

M. URIE: Dans chaque ville. Peu importe qu'il s'agisse de Toronto, de Montréal ou d'une autre ville.

M. LISTON: C'est possible.

M. URIE: Vous savez que l'enquête coûte quelque chose, peu importe la ville?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Vous savez aussi qu'il vous faut constituer une réserve pour les pertes?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Vous savez aussi que la perception des paiements comporte certains frais d'administration et que l'emploi de l'argent coûte quelque chose. Ce sont là des éléments connus?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Ce sont là des facteurs connus et qu'il est possible d'estimer. Tous sont inclus dans la somme en dollars que vous exigez du client pour le service de lui maintenir un compte ouvert?

M. LISTON: C'est exact.

M. URIE: Ces frais sont chiffrés en dollars. Y a-t-il quelque raison pour que ces facteurs connus ne puissent être exprimés en termes de pour-cent du total des frais comptés au client?

M. LISTON: Un pour-cent de quoi?

M. URIE: D'intérêt simple annuel.

M. LISTON: Il y a une raison que j'ai tenté d'expliquer; elle se trouve dans les additions que l'on fait aux comptes. Lorsque vous ouvrez un compte chez Simpsons-Sears, ce n'est pas seulement pour l'achat d'un seul article, bien que ce soit toujours ce qui arrive au début, mais 85 à 90 p. 100 des ventes à crédit sont des ventes qui continuent d'être ajoutées aux comptes ouverts, comme nous les appelons.

M. URIE: Et vous ajoutez le coût de ces achats additionnels au compte à la fin du mois suivant, n'est-ce pas?

M. LISTON: Dans une certaine catégorie de comptes, l'addition se fait à la fin du mois; dans une autre catégorie, l'addition se fait au solde actuel.

M. URIE: Je prétends que vous pourriez faire la même chose pour l'intérêt. Il s'agit tout simplement de faire la comparaison entre le total des frais et le solde impayé. Maintenant, monsieur Liston, je vous rappellerai une de vos propres déclarations. Vous avez dit que si l'on adoptait une loi imposant la conversion du coût en dollars en termes d'intérêt, ce serait la fin des comptes renouvelables ou du crédit cyclique. Je pense que c'est là ce que vous avez dit.

M. LISTON: Ce n'est pas là seulement ma propre opinion, mais aussi celle des comptables agréés, des vérificateurs et des personnes à qui nous avons demandé d'établir un système qui nous permettrait de le faire. Ils disent que c'est

une chose impossible. C'est la raison de l'étude du comité spécial de la législature provinciale sur le crédit au consommateur. On a dit à ce comité qu'un comptable agréé qui en fait partie a essayé pendant un an et demi de trouver la solution de ce problème et n'a pu y réussir.

M. URIE: La même chose s'applique-t-elle aux divers autres comptes que vous avez mentionnés dans votre mémoire, tels que les plans de mise de côté, de vacances, de paiements saisonniers, de paiements différés, de paiements réunis, et ainsi de suite?

M. LISTON: Aucune formule n'est applicable.

M. URIE: Êtes-vous au fait de l'existence dans l'État de New-York d'une loi sur le crédit cyclique, les plans budgétaires, et autres?

M. LISTON: Oui, cette loi existe.

M. URIE: Connaissez-vous la loi sur les ventes de détail à tempérament qui existe dans l'État de New-York depuis 1957?

M. LISTON: Je connais cette loi.

M. URIE: Je vous signale l'article 413 de cette loi et vous demande si, à la lumière de cette disposition, votre assertion que la chose est impossible est exacte? Le paragraphe 3 de l'article 413 est ainsi conçu:

> Un vendeur peut inclure dans un contrat ou accord de vente de détail à tempérament des frais de service autorisés par le présent article et en faire la perception. Les frais de service ne doivent pas excéder les taux suivants calculés sur le solde mensuel impayé:
>
> *a*) Sur un solde impayé qui n'excède pas cinq cents dollars, un et demi pour cent par mois;
>
> *b*) Si le solde impayé dépasse cinq cents dollars, un pour cent par mois, sur l'excédent de cinq cents dollars, ou
>
> *c*) Si les frais de service ainsi calculés sont inférieurs à soixante-dix cents pour un mois donné, soixante-dix cents.

M. LISTON: Il est facile de calculer un pourcentage du solde impayé.

M. URIE: Nous ne nous comprenons peut-être pas?

M. LISTON: C'est exactement ce que nous faisons actuellement à la fin du mois.

M. URIE: Exprimez-vous ces frais en termes de pourcentage?

M. LISTON: Nous les exprimons en dollars, mais le montant en dollars est obtenu par le calcul d'un pourcentage. Je vais vous l'expliquer. Nous calculons 1½ p. 100 jusqu'à $200 environ, puis le pour-cent diminue à 1.49, 1.48, 1.47 jusqu'à 1 p. 100. Mais comment pourrions-nous dire ce que cela représente en termes d'intérêt simple annuel quand le solde varie chaque mois?

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Vous pouvez l'exprimer en termes d'intérêt mensuel.

M. LISTON: Un pourcentage mensuel.

M. OTTO: Cette loi est-elle en vigueur?

M. URIE: Oui, depuis 1957. Il s'agit des frais de service mensuels. Nous ne nous comprenons peut-être pas, mais tout l'interrogatoire de ce matin a porté sur ce sujet.

M. LISTON: Personne ne prétend que cela ne peut se faire et nous le faisons.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je pense qu'il y a là deux questions différentes. L'interrogatoire a porté jusqu'à présent sur la divulgation de l'intérêt simple annuel. Cette loi, si je la comprends bien, limite les frais de financement et M. Liston n'y voit aucune objection.

M. OTTO: C'est exact.

M. URIE: C'est exact.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ce sont deux points différents.

M. LISTON: Nous nous opposerions fortement à la limitation, si je la comprends correctement.

M. URIE: Pourquoi vous opposeriez-vous à la limitation?

M. LISTON: Elle peut être acceptable en vue du coût actuel des frais.

M. URIE: Les banques ont une limitation depuis des années.

M. LISTON: Mais d'après les journaux, elles ne sont pas très heureuses à ce sujet.

M. URIE: Les compagnies de petits prêts sont aussi soumises à une limitation.

M. MACDONALD: Pour ce qui est du crédit au consommateur, les banques exigent un taux plus élevé que celui dont on parle. Elles ne divulgent pas le taux réel.

M. URIE: Je dis simplement qu'une limite est imposée au taux de l'intérêt sur leurs prêts.

M. MACDONALD: Les banques ont une limite de 6 p. 100 par an, mais chaque jour régulièrement elles font des prêts à un taux plus élevé.

M. URIE: Personne ne discute ce point.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Voulez-vous continuer votre interrogatoire sur l'article 413, monsieur Urie?

M. OTTO: Nous prenons maintenant une tangente nouvelle. Au lieu de discuter la divulgation d'un taux d'intérêt simple annuel, nous parlons de limitation. Dans ce cas, on devrait nous démontrer comment on élude la limitation. M. MacDonald nous a signalé que les banques éludent la limitation de 6 p. 100. Jusqu'à quel point cette règle est-elle appliquée? Mais c'est une sphère nouvelle, différente de celle que nous discutions.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Le compte rendu indiquera qu'il y a des divergences dans les témoignages. M. Liston a commencé par dire, en parlant de sa compagnie: «C'est exactement ce que nous faisons». Puis plus tard, il a dit qu'il s'oppose à toute forme de limitation. On pourrait peut-être continuer cette discussion.

M. LISTON: Je veux dire que nous établissons actuellement le montant en dollars des frais de service par l'application d'un pourcentage au solde impayé. C'est ce que nous faisons. Quand on a lu l'article de la loi en question, je ne me suis pas rendu compte d'avoir accepté la limitation. Je m'y oppose et ma compagnie s'y oppose parce qu'une limite peut paraître raisonnable aujourd'hui et ne plus l'être dans un an. Le coût de l'argent fluctue fréquemment.

M. MACDONALD: Le même état exige la divulgation en dollars pour-cent des frais de financement des contrats de vente à tempérament.

M. URIE: C'est tout à fait exact, mais nous parlons en ce moment des avances de crédit des marchands de détail qui prétendent la chose impossible.

M. LISTON: Je pense qu'il s'agit plutôt d'un problème sémantique. Il existe une différence considérable entre un taux de pourcentage par mois sur le solde impayé et un taux d'intérêt simple annuel.

M. MACDONALD: J'ai apporté des exemples de conversion de dollars en pourcentage annuel et je les ai donnés au secrétaire.

M. OTTO: M. Urie pourrait-il nous lire de nouveau ce règlement?

M. URIE:

> Un vendeur peut inclure dans un contrat ou accord de vente à tempérament des frais de service autorisés par le présent article et en

faire la perception. Les frais de service ne doivent pas excéder les taux suivants calculés sur le solde mensuel impayé:

*a*) Sur un solde impayé qui n'excède pas cinq cents dollars, un et demi pour cent par mois...

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous examinons la question de la divulgation des renseignements. C'est tout ce qui nous intéresse.

M. OTTO: Ceci peut répondre à l'objection de ces messieurs qui prétendent que la chose serait trop difficile. Ils pourraient imprimer en tête de leurs états de compte la mention: «Le taux de l'intérêt ne dépasse pas....pour cent.»

M. L'HEUREUX: Le pourcentage s'applique aux frais additionnés, mais non au taux réel de l'intérêt. Le taux d'intérêt indiqué par la compagnie n'est pas le taux réel, car il s'applique au solde qui varie au cours du mois.

M. BROWN: Et il est payable chaque mois.

M. URIE: Le résultat le plus important que le Comité recherche, c'est de fournir le moyen aux personnes qui désirent obtenir un crédit de faire la comparaison entre les divers marchands. En mentionnant cette loi, je voulais vous démontrer qu'il est possible, du moins de l'avis de la législature de l'État de New-York, de faire cette comparaison. Mais je ne sais pas s'il est possible de le faire sous la forme d'un taux d'intérêt simple annuel.

M. LISTON: Un grand nombre de compagnies canadiennes indiquent le taux adopté dans leurs contrats, c'est-à-dire le pourcent par mois.

M. URIE: Quelle objection pourriez-vous avoir à ce qu'une loi ordonne la divulgation de ce taux comme pratique courante dans les affaires?

M. LISTON: Sans qu'il soit question de limitation?

M. URIE: Sans parler de limitation.

M. LISTON: Naturellement, cela coûterait quelque chose, mais personnellement je pense que les clients n'y attacheraient pas beaucoup d'importance. Si je vous disais: «Ce mois-ci, le pour cent des frais de service de votre compte sera de 1.43». Quelle signification y attacheriez-vous?

M. URIE: La signification est importante, si l'on va à un autre endroit qui n'exige que 1.33 au lieu de 1.43. C'est une économie de .1 p. 100.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur L'Heureux pourriez-vous nous aider à ce sujet? Si nous exigeons que l'intérêt soit exprimé sous la forme d'un taux mensuel, cela pourrait-il être un étalon d'application universelle, ou bien y a-t-il trop d'impondérables pour qu'on puisse atteindre le but visé par M. Urie qui est de fournir au consommateur une base de comparaison?

M. L'HEUREUX: Pas en ce qui a trait aux comptes renouvelables, car un pour cent sur le solde de ces comptes ne signifierait rien du tout. On peut ouvrir un compte de $5 et finir avec $500.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Nous comprenons ce point. Mais si nous adoptions l'étalon du pour cent mensuel au lieu du taux annuel que nous avons discuté, ne pourrais-je pas aller à une banque ou à une compagnie de finance et leur demander: «Quel est votre taux mensuel en comparaison du taux de 1.41 par mois de Simpsons-Sears»? Cela pourrait-il être un étalon constant?

M. L'HEUREUX: Oui, en ce qui a trait aux comptes renouvelables, mais cela n'indiquerait pas le taux de l'intérêt, qui serait plus ou moins élevé.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Vous êtes alors d'avis que cet étalon de mesure n'aurait aucune valeur pour le consommateur?

M. MACDONALD: Ceci aurait tout simplement pour effet de dissimuler le coût du crédit. Quelqu'un commencerait avec un taux de 1.33, un autre avec 1.23 et un troisième avec 1.13 et finalement d'autres ne demanderaient plus de frais de service du tout.

M. URIE: Je vous ferai respectueusement remarquer que la loi définit clairement ce qui doit être inclus dans les frais de service et dont l'omission rend le contrat invalide.

M. MACDONALD: Comment pouvez-vous savoir que les marchands de l'État de New-York comptent à leurs clients les frais de service?

M. URIE: Je n'en ai pas la moindre idée. Tout ce que je dis, c'est que la législature de l'État de New-York a adopté une loi de contrôle de ce genre, tout comme nous l'avons fait au Canada avec notre loi sur les petits prêts.

M. MACDONALD: En l'absence d'un contrôle des prix, comment pourriez-vous empêcher un marchand de faire concurrence à Simpsons-Sears en ne comptant que 1 p. 100 pour les frais de service, sachant bien que ceux-ci lui coûtent 1½ p. 100?

M. MACDONALD: Dans ce cas, il devrait relever le prix de sa marchandise et comme le consommateur n'est pas un imbécile, il irait ailleurs où le prix serait moins élevé et ferait la comparaison.

M. MACDONALD: Comment pouvez-vous comparer deux voitures usagées?

M. URIE: Vous comparez le prix demandé et les frais de service.

M. MACDONALD: Comment peut-on comparer des articles usagés du point de vue de la qualité et établir s'ils sont égaux?

M. NASSERDEN: Tout dépend du goût du client. Il peut préférer la couleur et la forme d'une portière, mais cela n'a rien à faire avec le coût de l'argent.

M. MACDONALD: Si un marchand ne demande que 1 p. 100 pour les frais de service sachant que cela n'est pas une saine pratique et préfère la faillite, il peut exercer son choix.

M. MACDONALD: Dès que l'on peut faire une comparaison juste, c'est l'affaire du marchand s'il préfère la faillite. Mais le consommateur devrait avoir le droit de faire le tour des magasins et d'obtenir les meilleurs prix possibles. Il est toujours possible de comparer deux articles semblables, mais cela n'a réellement pas trait au sujet de notre discussion.

M. BROWN: Nous voulons assurer une concurrence équitable et maintenir le coût du crédit à un niveau raisonnable pour le consommateur. C'est ce qui a lieu actuellement. Toutefois, nous prétendons que la fixation d'un plafond au coût du crédit à la consommation conduira à l'inclusion d'une partie des frais dans le prix de base des marchandises au comptant et à crédit, dès que ce plafond deviendra insuffisant.

M. MACDONALD: Nous ne discutons pas la question d'un plafond pour le moment, nous en sommes à la divulgation des faits. Sûrement, un des principes élémentaires des relations du commerce libre doit être la bonne compréhension entre l'acheteur et le vendeur. Nous savons qu'il y aura toujours des imperfections car il est impossible de prévoir toutes les possibilités, mais au moins cette méthode permettra de supprimer l'une des imperfections relativement au coût réel de l'argent. Le point que M. Urie a soulevé se rattache sûrement à l'assertion de M. Liston qui dit que la divulgation obligatoire obligerait les compagnies comme la sienne de renoncer à ce genre d'affaires. Mais les compagnies de l'État de New-York font d'excellentes affaires malgré une réglementation plus sévère que celle dont il est question.

M. LISTON: Il y a une différence. Je parlais du calcul du taux d'intérêt simple annuel, ce qui n'est pas la même chose.

M. URIE: Il s'agit du taux d'intérêt simple mensuel.

M. OTTO: Je demande l'application du règlement. Voici qu'on nous cite une loi et on rétorque que cette loi est éludée. Si nous devons poursuivre cette discussion, il faudra faire venir des témoins de l'État de New-York et je serais

heureux d'aller en chercher quelques-uns. On nous mentionne une loi et en même temps on prétend que cette loi est violée.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Ce n'est pas exactement ce que l'on a dit.

M. BROWN: C'est la première fois que j'entends parler de l'article 413, mais d'après les termes de cet article un détaillant peut préparer des tables indiquant le montant des frais en dollars, sans qu'il soit question du taux d'intérêt. L'article dit que les frais ne doivent pas dépasser certains montants. Il n'exige pas que cela soit mentionné en termes de pourcentage, mais simplement que les frais ne doivent pas dépasser un certain chiffre. En conséquence, on peut les mentionner en dollars, comme nous le voulons. Même dans cette loi il n'est pas question d'un taux d'intérêt par mois.

M. MACDONALD: J'ai dit qu'il est impossible d'établir le taux d'intérêt. Mais voici qu'une loi de l'État de New-York l'ordonne et malgré cela les gens sont encore en affaires.

M. BROWN: Nous avons dit quil est pour ainsi dire impossible d'établir le taux de l'intérêt annuel dans ce genre de crédit. La loi de New-York s'applique à une somme de frais mensuels, ce qui est une chose différente. On ne compare pas des pommes avec des oranges.

M. MACDONALD: Par exemple, prenons le cas d'une personne qui fait un achat le 15 du mois et paie le 28, ou qui achète le 15 et paie le 18 du mois suivant; ce que vous appelez le «taux d'intérêt» serait le même dans les deux cas, mais en réalité ce serait là des frais de service.

M. OTTO: M. Brown dit qu'il n'y a aucune contradiction entre son assertion et cette loi. Celle-ci s'applique à des montants en dollars.

M. BROWN: Je n'ai pour me guider que ce que j'ai entendu et lu des délibérations du Comité.

M. URIE: J'ajouterai que 11 autres États américains ont des lois semblables.

M. BASFORD: Mais M. Liston a dit comment on établit les frais en dollars. La loi de New-York n'exige pas la mention d'un taux réel d'intérêt. Elle dit que l'on doit compter certains frais de service, mais pas nécessairement sous la forme d'un taux réel d'intérêt.

M. URIE: Pas d'un taux réel d'intérêt annuel. On spécifie le taux maximum permissible.

M. BASFORD: Si je comprends bien, il s'agit du solde impayé à la fin du mois. Il n'est donc pas question d'un taux mensuel.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Il s'agit plutôt d'une limitation que d'une obligation de divulguer un taux. Nous pourrions peut-être modifier notre bill et y insérer une limitation plutôt qu'une obligation de divulguer le taux. C'est peut-être la conclusion à laquelle les autorités de New-York en sont venues.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): On accepterait peut-être la divulgation avant la limitation. Je vous assure qu'on ne veut pas de limitation.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): C'est peut-être ce que l'on désirait à New-York.

M. NASSERDEN: Il existe une distinction dont nous n'avons pas tenu compte. Un compte renouvelable peut contenir un certain nombre de petits achats d'un dollar ou deux ou davantage. Il est difficile de calculer un intérêt dans ces cas. Nous le comprenons tous. Mais lorsqu'il s'agit d'un article important, tel qu'un réfrigérateur ou quelque chose de ce genre, ou d'un montant d'argent assez élevé pour être l'objet d'un contrat, la chose est différente.

M. LISTON: S'il s'agit d'une vente unique.

M. NASSERDEN: Vous voulez dire qu'après avoir ouvert un compte, celui-ci devient renouvelable et qu'on peut y ajouter un poste de radio ou un réfrigérateur sans qu'il y ait besoin d'un contrat séparé pour chaque achat. Mais il s'agit d'un exemple où l'achat est de $300 ou plus. L'acheteur devrait savoir quel intérêt il est appelé à payer pour des achats de ce genre. Mais s'il achète une chemise aujourd'hui et une cravate demain et d'autres petits articles comme ceux-là, avec l'intention de les payer à la fin du mois et qu'il se trouve dans l'impossibilité de le faire, par sa faute ou autrement, il y a lieu d'en arriver à quelque arrangement. S'il paie à la fin du mois, on ajoute quelques sous à son compte. Personne ne saurait faire objection à cette méthode, mais dans le cas des achats importants d'appareils d'un prix élevé, il me semble, bien que vous pensiez autrement, que l'acheteur pourrait obtenir l'argent nécessaire à meilleur compte à d'autres sources. Il me semble que tout le système des ventes serait plus économique si le consommateur savait combien lui coûte le crédit obtenu de cette façon. Je ne veux pas par là dénoncer ce système car je sais que le crédit a facilité la vente des marchandises.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Si je comprends bien M. Nasserden, il prétend que dans le cas d'une vente au détail d'un seul article de ce genre il n'y a aucune raison pour qu'on ne puisse établir le taux d'intérêt simple annuel.

M. LISTON: C'est à peu près exact.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ce sont les comptes ouverts et renouvelables qui présentent des difficultés.

M. LISTON: Les difficultés se présentent dans tous les genres de comptes ouverts.

M. MACDONALD: Je n'accepte pas l'assertion qu'il est facile d'établir le taux d'intérêt simple annuel dans les cas que l'on vient de mentionner. A mon avis, le calcul est très difficile.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Quelle difficulté y a-t-il à calculer l'intérêt simple annuel dans le cas d'un seul article?

M. MACDONALD: Premièrement, c'est le vendeur qui fait la transaction et, deuxièmement, pour que le renseignement soit utile au client, il faut lui dire ce que les frais lui coûteront en dollars. Dans ce cas, il faudrait ensuite convertir la somme de dollars en taux d'intérêt annuel, en tenant compte de chaque paiement partiel fait pendant la durée du contrat. Il faut alors calculer le solde moyen d'une période moyenne et par une série d'opérations mathématiques arriver au taux d'intérêt annuel, ce qui exige environ dix minutes de travail dans chaque cas.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Prétendez-vous qu'il n'existe aucune table, aucun barème ou graphique qui permettent de faire ce calcul facilement et rapidement à ½ p. 100 près?

M. MACDONALD: Un volume de tables de ce genre serait si considérable et si coûteux que le petit marchand devrait renoncer aux opérations à crédit.

M. NASSERDEN: Il n'y aurait qu'à ajouter une colonne dans vos livres de comptabilité. N'est-ce pas le cas?

M. MACDONALD: Il faudrait bien autre chose.

M. URIE: Vous avez présentement des tables pour les montants en dollars?

M. MACDONALD: Pour les dollars par $100.

M. URIE: Pourquoi ne pourrait-on pas établir des tables semblables pour les pourcentages? Je ne puis comprendre votre attitude à la lumière des témoignages entendus par le Comité en trois occasions, par des personnes différentes, à l'effet que la chose est possible.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Et qu'elle existe.

M. MACDONALD: Vous avez entendu dire cela par les coopératives de crédit. Mais celles-ci, au Canada et aux États-Unis, en viennent graduellement à l'adoption du système des dollars par $100 et elles sont une source du crédit.

M. URIE: Mais elles ne vendent pas de marchandises. Laissons de côté les achats de marchandises. Que faites-vous lorsque vous achetez un contrat de vente de $100?

M. MACDONALD: Lorsque nous achetons un contrat, nous exigeons des frais s'élevant à tant de dollars par $100 de la valeur que nous attribuons au contrat.

M. URIE: C'est là une transaction unique.

M. MACDONALD: Oui.

M. URIE: Existe-t-il une raison valable pour qu'un membre de votre personnel ne puisse utiliser le convertisseur instantané, ou quelque chose du même genre, pour déterminer le taux du pourcentage?

M. MACDONALD: Tous les convertisseurs de taux que j'ai vus et nous avons essayé d'en obtenir des universités, des associations de crédit et de marchands détaillants, s'appliquent à moins de 60 p. 100 des ventes à crédit faites au Canada, de sorte qu'il resterait 40 p. 100 des ventes pour lesquelles il faudrait faire des calculs longs et compliqués.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): La Commission royale sur le système bancaire et financier n'est pas de cet avis.

M. URIE: Non, et je vous dirai encore une fois...

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Êtes-vous au courant de ce fait?

M. MACDONALD: Je le sais.

M. URIE: Nous avons entendu l'Association des consommateurs du Canada qui, dans son mémoire, a cité un discours de M. W. E. McLaughlin, président de la Banque Royale du Canada. Voici le passage que l'on a cité:

> Les frais de financement devraient être divulgués en termes de taux d'intérêt et en dollars. Il est convenu que les banques à charte n'ont rien à perdre et tout à gagner de la divulgation de ces renseignements.

Que pensez-vous de cette assertion?

M. MACDONALD: Les banques à charte disent à leurs clients le coût de leurs prêts en dollars.

M. URIE: Cela se peut fort bien, mais le président de l'une des banques à charte dit qu'il n'y a aucune raison qui empêche de le donner en termes de taux annuels.

M. BROWN: D'autres personnes ont contredit M. McLaughlin.

M. URIE: Un grand nombre de personnes contredisent aussi la Chambre canadienne de commerce.

M. MACDONALD: Il n'y a pas une seule banque au Canada qui mentionne à ses clients un taux d'intérêt simple annuel sur les prêts relatifs au crédit au consommateur.

M. URIE: La Commission royale sur le système bancaire et financier n'est pas de votre avis sur ce point également.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Brown, vous dites que ce projet de loi est une innovation et que vous n'avez rien trouvé de semblable dans les lois des autres pays?

M. BROWN: Nous n'avons pas fait de recherches complètes quant aux lois des autres pays. Pourriez-vous ajouter quelque commentaire sur ce point, monsieur Corning?

M. CORNING: Non.

M. BROWN: Nous avons examiné surtout ce qui se fait au Canada.

M. LISTON: L'un de nos principaux associés est un marchand détaillant américain et il nous dit qu'aucun État des États-Unis n'exige la divulgation d'un taux d'intérêt simple annuel, pas un seul.

M. MACDONALD: Il vous eût été avantageux, en votre qualité de représentant de la compagnie Sears d'offrir au Comité des suggestions sur les meilleures mesures à prendre pour atteindre son objectif à long terme qui est d'assurer aux consommateurs un traitement équitable en ce qui a trait aux taux d'intérêt.

M. LISTON: Je vous dirai que la compagnie Sears, aux États-Unis, s'est appliquée diligemment à atteindre ce résultat et qu'elle n'est pas plus avancée que nous. Elle n'a pu trouver de solution. Elle pense encore, comme moi, après 18 années d'expérience dans le commerce du crédit et après avoir consulté des milliers d'acheteurs à crédit, que les clients préfèrent qu'on leur exprime les frais en dollars. On ne nous demande pas quels sont les taux d'intérêt simple annuel.

M. URIE: Monsieur Liston, je ne contredis pas votre assertion, mais le Comité désire protéger le consommateur contre lui-même et l'aider à cette fin. Je vous poserai une question: Si la divulgation des montants en dollars paraît plus honnête, qu'arrivera-t-il si l'on impose la divulgation du taux pour cent? M. MacDonald a dit tout à l'heure qu'une telle obligation résulterait en une diminution du taux de l'intérêt et que certains frais seraient dissimilés dans le prix de la marchandises. Mais cela n'est-il pas plutôt possible dans le cas des montants mensuels en dollars?

M. MACDONALD: Je reviendrai, si vous me le permettez, à la batterie dont le prix de vente est de $20 et les frais de service de $2.50. On peut dire que le taux de l'intérêt est de 50 p. 100 par année dans ce cas, ce qui paraît exorbitant et déraisonnable.

M. URIE: Mais que pensez-vous de l'assertion que si les frais sont de $2 dans un magasin tandis qu'ils sont de $2.50 dans un autre, c'est que dans le premier cas le détaillant a dissimilé une partie des frais dans son prix de vente?

M. MACDONALD: Mais le client est porté à penser quand on lui dit que les frais de financement sont de 50 p. 100, qu'il s'agit de 50 p. 100 de $20, soit $10 au lieu de $2.50.

M. URIE: Que dites-vous de la recommandation que fait la Commission royale sur le système bancaire et financier à la page 435 de son rapport, dans les termes suivants:

> Sur les petits contrats, les frais d'administration sont élevés par rapport au montant du crédit consenti, ce qui produit nécessairement des taux annuels élevés. Il pourrait être justifié de permettre des frais de service fixes de, disons, $1 par contrat dont il ne serait pas tenu compte pour calculer le taux annuel. Si cela n'est pas possible, on atteindrait l'objectif principal que l'on vise en exemptant les contrats de moins de $50 des prescriptions de la loi, pourvu que l'on empêche les prêteurs de contourner la loi en passant plusieurs petits contrats inférieurs au chiffre de l'exemption.

Que pensez-vous de cette recommandation?

M. MACDONALD: Je répondrai en même temps à M. Macdonald. Il nous a demandé si nous nous étions préparés avant de venir ici. Je le pense, du moins en ce qui me concerne. Un directeur de notre compagnie est aussi l'un

des administrateurs de l'*American Finance Association* qui groupe les plus importantes compagnies de financement de l'Amérique du Nord. Notre compagnie est aussi membre du Conseil fédéré des compagnies de financement du Canada et cette question de divulgation des frais est un sujet de discussion à nos assemblées annuelles. Tous les ans, des délégations ou des comités sont créés pour l'étude de ce problème et comparaissent continuellement devant les législatures des États-Unis. Depuis trois ans, on a présenté 31 de ce que nous appelons les petits bills Douglas, du nom du sénateur Douglas qui est l'un des protagonistes de la divulgation de l'intérêt.

Aucun de ces bills n'a été adopté. Au lieu de cela, 30 des 50 États américains ont des lois qui exigent la divulgation en dollars, mais aucun n'impose la mention du taux d'intérêt annuel. Les compagnies de financement ont engagé des gens tels que le professeur Johnson, autorité reconnue en la matière, qui ont fait des recherches approfondies démontrant qu'il est presque impossible de dire à l'avance quel sera le taux de l'intérêt par année. Le calcul peut se faire après coup. M. Brown a ouvert la porte aux suggestions et je suis heureux de vous signaler que le Conseil fédéré des compagnies de financement du Canada a recommandé à certaines législatures provinciales la divulgation des frais en dollars par 100 dollars. Ce plan a été adopté aux États-Unis et semble le plus adapté aux besoins des consommateurs et compréhensible pour le commerce de détail et les compagnies de financement.

M. MACDONALD: Je me bornerai à dire que c'est une disposition qui me paraît très pertinente, venant d'un pays voisin où les méthodes commerciales sont très semblables aux nôtres. Mais je suis un peu désappointé que vous ne nous ayez pas démontré comment ce système fonctionne dans la pratique.

M. MACDONALD: Il semble fonctionner admirablement. Au Nebraska, on a adopté une loi qui semble répondre aux mêmes idées que l'on exprime ici. Les ventes au détail dans l'État du Nebraska ont diminué de 35 p. 100 depuis l'adoption de cette loi et rien n'indique une reprise.

M. BROWN: Lorsque nous avons été invités à vous présenter un mémoire, nous avons demandé à MM. MacDonald, Beaudoin et Liston de nous accompagner afin que vous puissiez entendre ces hommes qui sont des experts dans cette sphère.

M. LISTON: Dans certaines législatures, quand on mentionne les États-Unis cela produit le même effet que le voile rouge agité devant un taureau.

M. BASFORD: Nous ne sommes pas de ce nombre.

M. LISTON: Je me ferai un plaisir de produire des documents à l'appui de ce que M. MacDonald vient de vous dire.

M. NASSERDEN: Si j'ai bien compris, vous n'avez aucune objection à la divulgation des frais de service en termes de dollars par année?

M. MACDONALD: En dollars par année.

M. NASSERDEN: Mais c'est une forme de pourcentage.

M. MACDONALD: Non. Ce serait adopter l'application que M. Urie fait des frais de service à l'intérêt que d'assimiler la méthode des dollars par 100 à de l'intérêt.

M. BASFORD: Vous êtes en faveur de la divulgation des frais en dollars. Comment calculez-vous ce pour-cent?

M. MACDONALD: Je ne suis pas un comptable expert pour faire ce calcul des dollars par 100.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Je suis étonné de votre association mutuelle avec la Chambre de commerce et plutôt surpris de voir un magasin de détail dont 90 p. 100 de commerce se fait au moyen de comptes ouverts s'unir à l'I.A.C. dont le principal commerce est celui des ventes au détail.

M. BROWN: La question a son point de départ à l'échelon des magasins de détail.

M. BASFORD: Si nous acceptions la suggestion de M. MacDonald, les marchands de détail protesteraient encore plus fort.

M. LISTON: Je me propose de venir avec eux le 17.

M. OTTO: M. MacDonald nous a offert de fournir des renseignements.

M. MACDONALD: Tous les marchands de détail, y compris la compagnie de M. Liston, font des ventes à tempérament tout aussi bien que des ventes par le moyen des comptes ouverts ou cycliques. Pour ce qui est des ventes à tempérament, je crois que le Comité du détail du Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes n'a pas d'objection au système de divulgation des frais en dollars par 100.

M. BASFORD: Je ne comprends pas la difficulté de la conversion de ces dollars par 100 en pour-cent.

M. MACDONALD: C'est pour cette raison que j'ai apporté ici des exemples. Le vendeur d'un magasin de détail, dont les frais de service sont de $7 par 100, disons, peut calculer les paiements d'un an, de deux ans ou de trois ans, d'après ce système. Il s'agit par exemple de $7 par 100 dollars par année sur un solde de $250. Nous lui fournissons des tables qui lui facilitent ce calcul. Mais nous ne pourrions lui donner des tables qui permettraient la conversion de cette somme en pour-cent annuel. Cela comporterait un calcul difficile et les erreurs seraient nombreuses.

M. URIE: Convenez-vous que du point de vue des consommateurs, et sans tenir compte de votre commerce en particulier, il est plus désirable quand on fait des achats de connaître le coût du crédit en dollars plutôt qu'en pourcentage.

M. MACDONALD: J'en conviens.

M. URIE: Dans ce cas, la précision du calcul du pourcentage n'est pas très importante, n'est-ce pas?

M. MACDONALD: C'est là une assertion très générale d'après moi.

M. URIE: En d'autres termes, une différence d'un demi ou d'un quart pour cent ne serait pas très importante du point de vue de l'exactitude du calcul du pourcentage. Cela ne suffirait-il pas, du point de vue du consommateur?

M. MACDONALD: Le calcul serait encore très difficile, même avec ces tolérances.

M. URIE: Je ne croirais pas, après avoir entendu les autres témoignages, qu'il serait bien difficile de préparer des chartes ou des tables qui permettraient ce calcul sans toutes les complications que vous anticipez.

M. MACDONALD: Si l'on emploie le système des dollars constants par 100 dollars, disons $7 par 100, la table indiquera des écarts lorsqu'on appliquera $7 pour 12 mois, $14 pour 24 mois, ou $14 pour 36 mois. Si M. Liston veut l'appliquer à 27 mois...

M. URIE: Ce que vous dites réfute jusqu'à un certain point votre argument que le système des dollars permet une juste comparaison. Vous admettrez, monsieur Liston, monsieur Brown et vous tous, que les marchands contournent cette difficulté par leur table de calcul quand ils disent par exemple que le paiement comptant est de $3.22. Mais fréquemment on ne dit pas si le prix du comptant doit être payé en 19, 17 ou 16 mois. Le concurrent emploie une autre méthode de sorte qu'on n'a aucune idée exacte du montant que l'on doit payer. C'est pour cette raison que la plupart des membres du Comité étudient la possibilité de l'établissement d'un taux d'intérêt simple par année qui permettrait une comparaison précise.

M. MacDonald: Je vous donnerai un autre exemple. En plus des paiements mensuels, il y a aussi des ventes saisonnières, où les paiements sont différés jusqu'après Noël, la rentrée des classes et ainsi de suite. En outre, la plupart des clients choisissent une date de paiement qui coïncide avec celle où ils touchent leur salaire; après cela, les paiements peuvent se faire toutes les semaines, toutes les quinzaines, tous les mois, toutes les six semaines. Dans tous ces cas, le taux est différent pour un même solde en dollars.

M. Urie: Mais la somme de dollars que vous exigez ne réfèterait-elle pas cette différence dans le coût des services de chaque client?

M. MacDonald: Nous ne comptons rien pour les 15 jours additionnels.

M. Urie: En d'autres termes, cela n'a pas d'importance?

M. MacDonald: Nous établissons une moyenne de rendement, mais celui-ci ne serait pas beaucoup différent s'il nous fallait le calculer en pourcentage annuel. Par exemple, l'allocation de 15 jours peut donner un certain résultat, mais s'il s'agit de 30 ou 35 jours, le résultat du calcul sera différent d'au moins 1 p. 100.

M. Urie: Mais vous n'exigez jamais d'intérêt pendant les premiers 30 jours, ou jusqu'à la date du facturage suivant.

M. MacDonald: Je parle des ventes à tempérament.

M. Nasserden: Nous avons appris bien des choses et cela peut suffire pour aujourd'hui.

Le coprésident (*M. Greene*): L'objection que votre délégation soulève contre la limitation de l'intérêt est-elle fondée uniquement sur les fluctuations du marché monétaire? Est-ce là votre seule objection?

M. Brown: La situation n'est pas statique. Mais le principal problème résulte de la délégation qui s'appliquerait dans ce cas.

M. Basford: Vous exprimez de fortes réserves quant à la limitation. Seriez-vous en faveur de relever le plafond?

M. Brown: Le taux actuel de 6 p. 100 ne convient plus. Le mémoire que l'on a présenté à cet égard me semble juste et l'écart devrait être plus grand. Certaines gens pourraient emprunter à meilleur compte si leur crédit est bon, mais c'est là une autre question.

M. Otto: Vous savez bien, monsieur Brown, que le Comité ne désire persécuter personne, mai un grand nombre de gens ont à souffrir des méthodes de vente à crédit. Le coprésident, le sénateur Croll, a mentionné au début que cela n'est pas toujours imputable à la non divulgation des frais de service. Dans votre mémoire, vous mentionnez les raisons pour lesquelles cette proposition de loi n'apporterait pas la solution au problème. A votre avis et dans l'opinion de la Chambre de commerce, quel pourrait être le remède aux maux des gens qui souffrent de leurs achats à crédit?

M. Brown: Monsieur le président, on a différé cette question, ou du moins la réponse à cette question, jusqu'à présent. La réponse que nous pourrions faire ne serait peut-être pas celle du conseil exécutif ou de la Chambre canadienne de commerce. Toutefois, M. MacDonald a déjà exprimé l'opinion que partagent plusieurs d'entre nous, à l'effet que dans un certain secteur la méthode d'exprimer les frais en dollars par 100 par année serait peut-être la meilleure solution du problème, sans qu'il s'agisse d'une limitation, mais d'une simple mention de la somme.

Mais cela comporterait une difficulté dans le cas des comptes renouvelables comme M. Liston l'a mentionné et il se peut que la meilleure solution serait celle que l'on a adoptée en Alberta, d'une exception pour ces comptes. A ce sujet, nous partageons franchement votre opinion, comme je l'ai dit au début de mes remarques. Certaines choses n'auraient pas dû se produire

au Canada et nous comprenons que vous recherchiez une solution à ce problème. Si nous avons pu vous être de quelque utilité à cet égard, nous serons bien récompensés de notre venue à Ottawa, de Toronto et de Montréal.

Je ne vois pas ce que je pourrais ajouter à mes commentaires, sauf que nous avons apporté des documents, monsieur le président et messieurs les membres du Comité, qui pourraient vous être utiles et nous serons heureux de vous les distribuer. Par exemple, en voici un qui est intitulé: «Extraits d'études sur le crédit au consommateur, n° 2. Méthodes de divulgation des frais de financement au consommateur», par Robert W. Johnson, de l'Université Columbia.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Le Conseil fédéré de la finance, de Toronto, nous enverra ses représentants.

M. BROWN: L'autre document a pour titre: «Revue des lois sur le crédit, 1963 et 1964». Il a été publié à New-York.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): M. Brown pourrait-il en fournir un nombre suffisant d'exemplaires pour chacun des membres du Comité?

Je vous remercie, monsieur Brown, ainsi que les autres membres de votre délégation pour la contribution utile que vous avez apportée à nos délibérations. Nous ne voudrions pas que ayez l'impression d'être persécutés de quelque façon. La plupart d'entre nous sommes des partisans du système de l'entreprise privée et nous voulons qu'il fonctionne équitablement et efficacement. C'est le but que nous poursuivons. Votre contribution aura été utile et nous vous remercions d'être venus.

Avant de conclure mes remarques, je dirai que nous avons eu une réunion et des discussions avec l'Association d'Ontario sur le crédit au consommateur, dans le but d'organiser un comité conjoint. Ces discussions se poursuivent.

Le Comité s'ajourne.

**APPENDICE «F»**

# MÉMOIRE DU CONSEIL EXÉCUTIF AU COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Octobre 1964.

A l'honorable sénateur David A. Croll
et à M. J. J. Greene, M.P.,
Coprésidents du Comité spécial du Sénat
et de la Chambre des communes sur le crédit
au consommateur,
Ottawa, Ont.

Messieurs,

1. Le conseil exécutif de la Chambre canadienne de commerce est reconnaissant de l'occasion qui lui est offerte de présenter un mémoire au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur et espère apporter une contribution utile à l'étude de cette question. Le conseil exécutif est choisi par le Conseil national d'administration qui est l'organisme directeur de la Chambre de commerce pour conduire les affaires de la Chambre dans l'intervalle qui s'écoule entre les réunions du Conseil d'administration.

2. La Chambre de commerce canadienne est une fédération nationale volontaire de plus de 850 chambres de commerce réparties dans tout le Canada. Ces chambres de commerce locales sont constituées pour promouvoir le progrès civique, commercial, industriel et agricole des régions ou des endroits où elles fonctionnent; 75 p. 10 0de ces Chambres de commerce se trouvent dans des agglomérations de moins de 5,000 âmes. En sus de ces organismes constitués, la Chambre a 2,700 autres membres corporatifs composés d'établissements commerciaux d'importance diverse et situés en plusieurs points géographiques, ainsi que 25 associations affiliées.

3. Le montant global du crédit en vigueur le 31 décembre 1963 s'élevait à $5,375,000,000, dont $3,300,000,000 environ résultait de prêts consentis principalement par les banques, les compagnies de prêts personnels et les coopératives de crédit. Vu que les ramifications du crédit au consommateur qui relève de ces groupements sont complexes et considérables, nous leur laisserons formuler leurs propres recommandations par l'entremise de leurs associations respectives. Nous nous bornerons à exprimer nos vues et nos recommandations relativement au solde de crédit de 2,016,000,000, qui ne comprend pas les 54 millions que l'on doit aux compagnies pétrolières en raison de l'utilisation de leurs cartes de crédit. Ce secteur du total, environ 38 p. 100, ne résulte pas de prêts d'argent, mais de ventes à crédit par les marchands détaillants.

4. Chacune des transactions comprises dans ce total résulte d'une vente d'un détaillant ou d'un commerçant. Ces derniers gardent dans leurs livres

et administrent 53 p. 100 de ce montant de crédit et le reste est cédé à des compagnies de financement des ventes.

5. Nous approuvons entièrement l'assertion que le débiteur doit être informé de ce que lui coûte l'utilisation du crédit. Nous soutenons toutefois que la recommandation de la Commission royale sur le système bancaire et financier à l'effet que les commerçants qui ouvrent un crédit soient obligés de divulguer le taux réel de l'intérêt exigé sur les débits résultant de la vente de marchandises ou de services ne saurait atteindre le but visé. Nous sommes en faveur du système courant de révéler le coût du financement en dollars. Vu l'intérêt que votre Comité manifeste au sujet de la divulgation au consommateur du coût du crédit, nous nous appliquerons au cours de notre mémoire à discuter la méthode de divulgation du prix du crédit relativement aux achats faits chez les marchands détaillants.

6. Nous soutenons que l'exigence de la conversion du prix en dollars au taux d'intérêt annuel est une méthode compliquée et ne serait pas pratique dans un grand nombre de cas. Toute tentative dans cette voie embrouillera plutôt qu'elle éclaircira le calcul des frais de financement et accroîtra le coût des opérations à cause de la complexité des méthodes et ajoutera un nouveau fardeau qui retombera particulièrement sur les petits détaillants.

7. Le montant de crédit qui résulte des ventes est une partie essentielle du total du crédit au consommateur et il serait le secteur le plus directement atteint par toute disposition qui imposerait la conversion des frais de financement en termes de taux d'intérêt.

8. Il faut reconnaître que l'intérêt n'est que l'un des éléments du coût de l'ouverture d'un crédit à la suite d'une vente de marchandises. Les autres frais attribuables aux enquêtes, à la comptabilité, à la perception des versements, au recouvrement et à la réserve pour les pertes éventuelles peuvent se chiffrer à un total plus élevé que l'intérêt ou le coût de l'argent.

9. En outre, la plupart de ces frais (à l'exclusion de l'intérêt) sont inévitables même dans le cas des plus petits achats et il en résulte que leur total est beaucoup plus élevé proportionnellement que pour les achats à crédit importants. Le calcul rapide du taux d'intérêt se trouve encore plus compliqué car si les douze versements mensuels égaux du remboursement d'une somme de $100 sont constants, le taux de l'intérêt annuel est variable. Par exemple, un paiement mensuel de $9 pendant 12 mois pour le remboursement de $100, ne comporte pas le même taux qu'un paiement mensuel de $18 par $100 pendant 24 mois, ou qu'un paiement de $27 pendant 36 mois, bien que dans ces trois exemples les paiements soient faits à des intervalles égaux. C'est pourquoi le calcul du taux d'intérêt devient extrêmement compliqué.

10. L'ouverture d'un crédit relatif à une vente de marchandises comporte des services et des opérations qui ne varient pas proportionnellement au montant de la vente ou de la période de remboursement. Le coût de la vente d'articles de faible valeur étant presque invariablement plus élevé proportionnellement que celui de la vente d'articles coûteux, il est extrêmement difficile d'attribuer à chaque opération des taux d'intérêt compréhensibles et qui indiqueraient des frais de financement raisonnables. Chaque transaction à crédit comporte une somme minimum de frais par inscription et par versement qui n'a aucun rapport avec le coût de l'argent ou avec la réserve pour les pertes. Ces frais convertis en taux annuels d'intérêt pourraient paraître exagérés dans le cas des petites ventes, bien qu'ils soient nécessaires pour combler le coût des dépenses additionnelles des ventes à tempérament.

11. La Commission royale sur le système bancaire et financier a mentionné la distribution de tables de taux approuvées par ceux qui ouvrent le crédit en vue de simplifier le calcul et cette proposition est acceptable dans la mesure où elle pourrait être applicable. Mais les systèmes de crédit courants dans le commerce sont tellement variés que la conversion des frais de financement en termes de taux d'intérêt simple annuel est impossible, à moins d'opérations coûteuses qui accroîtraient encore le coût du crédit. Les contrats de vente comportent souvent la mise de côté de marchandises, des programmes de vacances, des paiements saisonniers, des paiements différés, des paiements groupés, ou toutes sortes de plans de paiements irréguliers et le calcul d'un taux d'intérêt annuel dans ces cas exigerait les services d'experts. En outre, il n'existe aucune formule mathématique que le détaillant puisse appliquer dans le cas d'un nouvel achat qui vient s'ajouter à un compte courant de ventes à tempérament. On ne saurait exiger de tels calculs de la part d'un vendeur ordinaire à qui on n'a enseigné que l'art de vendre et qui n'est ni un comptable ni un mathématicien.

12. Dans le cas des comptes renouvelables, le calcul d'un taux d'intérêt simple mensuel ou annuel est impossible au moment de l'ouverture du crédit car des achats peuvent avoir lieu à des dates différentes au cours du mois et on ne saurait anticiper la date des paiements. Ni le vendeur ni l'acheteur ne savent quel sera le montant des achats, le jour où ils seront faits, ou la date et le montant des paiements. Cependant, ces données sont absolument essentielles au calcul du taux de l'intérêt «simple» mensuel ou annuel.

13. En plus de l'impossibilité de convertir exactement la somme des frais en dollars en termes d'intérêt annuel, une telle opération n'aurait aucune valeur pratique pour le consommateur. La vérification de la conversion du montant de dollars en un taux d'intérêt spécifique, ou du taux de l'intérêt en regard du montant en dollars exigerait des calculs compliqués et la plupart des consommateurs en seraient incapables ou peu disposés à la faire.

14. En conséquence, nous sommes d'avis que toute mesure imposant le calcul et la divulgation d'un taux d'intérêt représentant les frais de financement des ventes à crédit serait inutile et inapplicable.

15. Vu que le coût du crédit résulte réellement de la différence entre le prix de vente au comptant et le prix de vente à terme, il semble déraisonnable d'exiger que l'écart soit exprimé en termes de taux d'intérêt annuel. Aucune loi n'exige qu'un autre élément du prix, ou de la différence soit exprimé en termes de pourcentage ou même divulgué.

16. On pourrait profiter d'une expérience récente de la province du Manitoba à cet égard. En mai 1962, la législature de cette province adopta une loi intitulée: «Loi sur les contrats de vente à tempérament» le bill 101, qui entre autres dispositions exigeait la divulgation de certains frais en termes de taux d'intérêt annuel. Cette loi ne fut jamais sanctionnée par une proglamation car apparemment on s'était rendu compte dans l'intervalle qu'elle imposerait des opérations compliquées et onéreuses aux marchands détaillants de la province. En conséquence, on adopta une loi modificatrice en mai 1963, le bill 58, qui entra en vigueur en septembre 1963, et qui biffait toute mention de l'intérêt.

17. Vu que les ventes à crédit sont pratiquées par des milliers de marchands détaillants, les plus petits comme les plus importants, la concurrence est très vive. Cette concurrence a son effet sur les prix de vente à crédit (prix d'achat *augmenté* des frais de financement) comme sur les prix de vente au comptant. Les acheteurs comparent les prix de vente au comptant en dollars et en cents et non pas d'après l'écart entre les prix du gros et le prix de détail. De même,

les acheteurs peuvent comparer intelligemment et facilement les prix de vente à crédit s'ils sont indiqués clairement en dollars, comme nous le préconisons. S'il existe une meilleure méthode d'attirer les consommateurs, la concurrence l'imposera sûrement.

18. Le crédit est le lien essentiel entre la production massive et la consommation massive et toute manipulation intempestive de ce délicat mécanisme pourrait avoir des effets défavorables sur notre économie. Ces effets seraient ressentis non seulement par les producteurs et les marchands, mais ils auraient leur répercussion sur l'économie en général. Toute loi imposant la divulgation en termes de taux d'intérêt compliquerait, enrayerait et retarderait les opérations de crédit à l'échelon des marchands détaillants. Elle pourrait avoir des répercussions graves sur la vente des marchandises et le succès de milliers de marchands au Canada, en particulier sur les milliers de petits commerçants et détaillants.

19. En conclusion, la conversion des frais de financement en termes de taux d'intérêt inscrits dans les contrats de vente (1) n'est pas pratique dans le cas de toutes les transactions à crédit; (2) une loi de cette nature nuirait gravement à la vente; (3) il en résulterait une augmentation des frais; (4) une telle méthode embrouillerait plutôt qu'elle éclaircirait le coût du crédit; (5) une telle exigence imposerait un fardeau aux détaillants en général, mais plus particulièrement aux petits marchands.

20. L'obligation pour les vendeurs de mentionner un taux d'intérêt réel pour les comptes de crédit, de l'avis du Conseil exécutif, imposerait au commerce un fardeau inutile et un gaspillage de temps et serait inapplicable. Le Conseil exécutif réitère son appui à toute proposition favorisant la divulgation des frais de financement en termes de dollars. Ceci serait clair et facile à comprendre et en comparant les prix de vente et des services au comptant, l'acheteur pourrait facilement se rendre compte de la prime qu'il doit payer pour les achats à crédit, en regard des achats au comptant.

21. Nous prions instamment votre Comité de donner sa meilleure considération aux vues exprimées dans le présent mémoire.

Sincèrement,

*Le président du Conseil exécutif,*
G. Egerton Brown.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964-1965

# DÉLIBÉRATIONS
# DU
# COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES
# ENQUÊTANT SUR LE
# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 9

---

## SÉANCE DU MARDI 10 NOVEMBRE 1964

---

*PRÉSIDENTS CONJOINTS*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOIN:

M. Jacob S. Ziegel, professeur associé de droit à l'Université de la Saskatchewan

---

ANNEXE

G—Exposé de M. Jacob S. Ziegel

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965

21155—1

COMITÉ SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Présidents conjoints:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

Bouffard
Croll
Gershaw
Hollett
Irvine
Lang
McGrand
Robertson (*Kenora-Rainy-River*)
Smith (*Queens-Shelburne*)
Stambaugh
Thorvalson
Vaillancourt.—12.

MM.

Basford
Bell
Cashin
Chrétien
Clancy
Coates
Côté (*Longueuil*)
Crossman
Drouin
Greene
Grégoire
Hales
Irvine
Jewett (M^lle^)
Macdonald
Mandziuk
Marcoux
Matte
McCutcheon
Nasserden
Orlikow
Otto
Ryan
Scott
Vincent—25.

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu—Qu'un comité du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse s'il estime opportun certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'ordre du jour le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, de techniciens et d'autres employés qu'il jugera nécessaires aux fins de cette enquête.

Le tout respectueusement soumis.

*Le président conjoint,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Les bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, intitulé: Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, intitulé: Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, intitulé: Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 10 novembre 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), Irvine et Smith (*Queens-Shelburne*), et

*De la Chambre des communes:* MM. Greene (*coprésident*), Bell, Clancy, M[lle] Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk et Otto—(10).

*Aussi présents:* M. J. J. Urie, C.R., conseiller, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la proposition de M. Macdonald, il est décidé que soit imprimé, comme Appendice «G» au compte rendu d'aujourd'hui, le mémoire présenté par M. Jacob S. Ziegel, professeur adjoint de droit, Université de la Saskatchewan.

Le témoin suivant est entendu:

M. Jacob S. Ziegel, professeur adjoint de droit, Université de la Saskatchewan.

A midi et cinquante-cinq minutes, le Comité s'ajourne jusqu'à 10 heures du matin le mardi 17 novembre 1964.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 10 novembre 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Par une motion adoptée, on décide de publier le mémoire présenté par M. Jacob S. Ziegel, professeur adjoint de droit, Université de la Saskatchewan, dans le compte rendu des délibérations d'aujourd'hui.

*(Voir l'appendice «G»)*

Le coprésident, le sénateur CROLL: Le professeur Ziegel est membre du barreau de la Colombie-Britannique et du barreau britannique. Il enseigne le droit à l'université de la Saskatchewan et a fait une étude spéciale sur le crédit au consommateur. Il a écrit sur le sujet du crédit au consommateur et il en a parlé; dernièrement, il a témoigné devant le comité enquêtant sur e crédit au consommateur dans la province d'Ontario.

D'accord avec le professeur Ziegel, je pense que nous pourrions le laisser témoigner, sans l'interroger. Veuillez prendre des notes afin de pouvoir le questionner plus tard.

**Le professeur Jacob S. Ziegel, professeur adjoint de droit, Université de la Saskatchewan:** Messieurs les présidents, honorables sénateurs, mademoiselle et messieurs, je suis heureux de me trouver devant le Comité aujourd'hui et de l'aider dans la mesure de mes moyens.

Avant de commencer, monsieur le président, permettez-moi de dire que j'ai dicté des notes sur la question constitutionnelle. Ces notes seront probablement prêtes dans quelques jours. Me serait-il permis de demander que ce mémoire additionnel, une fois prêt, fasse aussi partie des témoignages?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Oui, avec la permission du Comité, il deviendra partie des témoignages. Il n'y a pas d'opposition?

Honorables MEMBRES: Il en est ainsi décidé.

Professeur ZIEGEL: Merci, monsieur le président.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Avant que le mémoire ne nous soit présenté, je suppose que vous traiterez aujourd'hui de l'aspect constitutionnel?

Le professeur ZIEGEL: Oui, en effet. Monsieur le président, j'aimerais diviser mon témoignage aujourd'hui en plusieurs parties. Avec votre permission, je commencerai par revoir brièvement les divers problèmes qui touchent le crédit au consommateur et parlerai de la législation que l'on a adoptée jusqu'à ce jour dans les autres provinces et dans plusieurs autres pays, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie. Troisièmement, j'aimerais faire quelques observations précises sur le sujet de la divulgation, sujet qui, je sais, a été débattu à maintes reprises devant votre Comité

et d'autres comités. Finalement, j'aimerais faire quelques commentaires sur les aspects constitutionnels des règlements du crédit au consommateur au Canada.

Abordant la première partie, monsieur le président, il me semble que les problèmes du consommateur dans le domaine du crédit peuvent se grouper sous quatre ou cinq titres. Le premier est le maintien de normes de crédit uniformes. Le deuxième est la protection du consommateur contre l'exploitation financière. Le troisième est l'exclusion de frais excessifs dans le contrat, autres que ceux relatifs aux frais de financement et aux autres obligations financières. Le quatrième est la protection des acheteurs dans les cas de défaut de paiement. Enfin, il y a la question de savoir quelle est la meilleure méthode de procéder afin d'appliquer les mesures de protection.

Quant au premier titre, le maintien de normes de crédit uniformes, il existe de très nombreuses preuves que certains consommateurs dépassent leurs moyens et ceci cause de plus en plus de soucis. Il y a diverses méthodes d'aborder le problème, les unes directes, les autres indirectes. La méthode la plus directe adoptée dans certains pays est la réglementation visant le versement initial minimum et les périodes maximums d'échéance. Les méthodes indirectes sont la réglementation des frais de financement et l'imposition de certaines réserves quant aux droits de saisie. Il s'agit ici de méthodes indirectes, monsieur le président, parce qu'indirectement elles touchent le genre de consommateurs avec qui le prêteur est disposé à faire affaire. On comprendra que si le prêteur n'est pas libre de demander des frais de financement illimités ou n'a pas un droit illimité de rentrer en possession de la marchandise, il sera d'autant plus prudent dans le choix du genre de personnes avec qui il transigera. On pourrait croire qu'il serait dans l'intérêt des prêteurs eux-mêmes de choisir avec soin les personnes avec lesquelles ils sont disposés à faire affaire, et, en théorie, il en est ainsi. Cependant, il n'en est pas ainsi dans la pratique à cause de la pression exercée par la concurrence dans l'industrie. Du moment qu'un prêteur réduit ses normes de crédit, les autres sont forcés de l'imiter. Un exemple très probant de ces pratiques s'est produit au Royaume-Uni il y a quelques années alors que régnait une concurrence très vive entre les sociétés de ventes à tempérament afin de mousser les affaires. Il s'ensuit que les sociétés ont finalement perdu de grosses sommes d'argent et ont ainsi appris à leurs dépens qu'il n'est pas souhaitable d'attirer les clients à n'importe quel prix.

Les méthodes pour prévenir l'exploitation financière revêtent plusieurs formes. L'une d'elles est de réglementer les frais maximums de financement. On a évidemment déjà pris cette mesure au Canada en ce qui touche les petits prêts et, comme je me propose de le souligner plus tard, on a adopté cette mesure sur une large échelle aux États-Unis quant aux autres formes de crédit au consommateur. Une autre est la méthode de la divulgation. Si on dévoile au consommateur les frais de financement qu'il aura à payer pour les services de crédit qu'on lui offre, il est alors en mesure, s'il y est disposé, de faire une choix et de s'assurer qu'elle est la forme de crédit la meilleure marché.

En outre des frais de financement proprement dits, il faut étudier plusieurs questions connexes. L'une des questions majeures concerne les commissions ou réserves du marchand. Comme vous le savez sans doute, dans le cas du financement des voitures automobiles, les sociétés de ventes à crédit ont l'habitude de verser au marchand une partie des frais de financement en considération du service que lui rend le marchand en offrant à vendre son contrat de financement. Dans la pratique, cette commission ou réserve du marchand s'est élevée jusqu'à 40 pour 100 des frais totaux de financement.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Quel pourcentage?

Le professeur ZIEGEL: Quarante pour cent. Évidemment, je n'insinue pas que le pourcentage soit aussi élevé à l'heure actuelle. Je ne fais qu'indiquer le niveau qu'il a atteint dans le passé.

La raison pour laquelle les observateurs dans ce domaine se sont tant préoccupés de ce pourcentage, c'est que l'on en est venu à la conclusion que les réserves élevées des marchands ont tendance à augmenter les frais de financement que le consommateur a à payer. Ces tactiques ont été possibles parce que jusqu'à présent le consommateur ne s'est pas beaucoup préoccupé des frais de financement. Par conséquent, les sociétés de financement des ventes se sont employées à obtenir la clientèle des marchands plutôt qu'à persuader le consommateur de traiter avec une société en particulier. On se rendra compte que dans le domaine du financement des ventes, les sociétés de financement traitent directement, non avec le consommateur, mais avec le marchand de qui la société de financement tire son commerce.

Une autre question à laquelle il faut s'arrêter, c'est le droit que possède le consommateur à une remise quand il décide de payer avant l'échéance le solde de son contrat. Il y a une foule de raisons pour lesquelles le consommateur veut ou doit payer le solde avant l'échéance normale. La plus fréquente, c'est que le consommateur désire donner en reprise des biens qu'il possède déjà, le plus souvent une voiture, afin d'acheter d'autres biens, généralement une autre voiture. Avant qu'il ne puisse le faire, il doit évidemment solder son compte chez la société de financement. Une raison moins courante est la mort de l'acheteur.

La question qui se pose dans ces cas est de savoir si le consommateur a droit à une remise des frais de financement. D'après le droit commun, il n'a pas un tel droit. Plusieurs jugements rendus au Canada l'ont plus ou moins confirmé. Dans la pratique, les sociétés de financement offrent en fait de leur plein gré une remise à l'acheteur. Il faut se demander si cette habitude ne devrait pas faire l'objet d'une loi. Cette pratique varie d'une société à l'autre, quelques-unes étant plus généreuses que d'autres.

Il y a enfin une foule de questions moins importantes que les précédentes, comme les majorations ou autres sanctions pour paiements tardifs. Toutes ces questions se groupent sous le titre de protection du consommateur contre l'exploitation financière.

Ceci m'amène au troisième groupe important de questions qui touchent le domaine du crédit au consommateur, c'est-à-dire les modalités du contrat proprement dit. La teneur de la plupart des contrats de crédit est, de nos jours, à peu près uniforme quant à l'essentiel, mais non quant aux détails. Je dois ajouter que quand je parle de contrats, je pense avant tout aux contrats de ventes sous condition et aux autres contrats de ventes à tempérament, parce que c'est dans cette sphère que plusieurs des problèmes se sont posés dans le passé.

Voici certaines des clauses les moins acceptables dans les contrats de ventes à tempérament: premièrement, on exige presque invariablement que l'acheteur se désiste des droits que la *common law* et diverses lois provinciales touchant la vente des biens lui donnent quant à la qualité et à la propriété des biens qu'il achète. En vertu de la Loi sur la vente des biens (et chaque province possède la même loi), le consommateur a droit d'obtenir des biens qui, pour employer les mots de la loi, sont «marchantables» et «fit for the purpose for which they have been bought». (?) Ceci constitue une protection des plus importantes pour l'acheteur. Presque invariablement, les contrats de vente à tempérament sont conçus de façon à exclure ces droits statutaires; il s'ensuit donc que si les biens s'avèrent non satisfaisants et que le consommateur s'en plaigne, on lui oppose souvent la défense, du moins en litige, qu'il a renoncé à ces droits statutaires dans le contrat.

Une deuxième clause des plus inadmissibles est la clause dite d'abandon de renonciation à tout moyen de défense. Vous constaterez, monsieur le président, que comme appendice à mon mémoire, je présente un contrat typique de vente à tempérament. A la page deux de ce contrat (qui est en fait le recto du formulaire original), j'ai coché les clauses 5 et 6 afin d'attirer l'attention sur ces deux clauses inadmissibles.

La clause 5 se lit comme suit (et je cite le texte du contrat de vente à tempérament):

> L'Acheteur reconnaît que ce contrat constitue le contrat entier et qu'il n'y a pas d'autres représentations, garanties ou conditions explicites ou implicites, statutaires ou autres que celles contenues dans les présentes.

Comme je l'ai dit, ceci est la clause dont on se sert, en pratique, pour annuler la défense de l'acheteur à l'effet que les biens qu'on lui a vendus ne sont pas vendables ou sont impropres aux fins auxquelles ils étaient destinés.

La clause 6 est la clause d'abandon à laquelle j'ai fait allusion il y a un instant. Elle a pour objet de permettre à la société de financement qui achète le billet du marchand de se tenir à l'écart des différends entre l'acheteur et le marchand. La clause 6 stipule, de fait, que l'acheteur «prend avis que ce contrat ainsi que les intérêts, titre et propriété dans lesdits effets et dans ledit billet seront immédiatement cédés et transportés par le vendeur à «la dite société de financement» et que ladite corporation sera investie de tous les droits du vendeur, libres de toutes relations financières ou juridiques existant entre le vendeur et l'acheteur.» La malignité de cette clause réside, évidemment, dans le fait que l'acheteur qui signe le contrat sans y penser ne le lit presque jamais et, même s'il le lit, n'en saisit pas la portée. Il s'ensuivit donc qu'au cours des années (et le problème existe depuis au moins 30 ans), maintes et maintes fois quand le consommateur s'est engagé dans un litige avec une société de financement et s'est plaint que les biens n'étaient pas vendables ou... il s'est buté à cette clause et neuf fois sur dix, la cour l'a mise en application.

Le troisième point inadmissible, pas tellement dans le contrat proprement dit que dans une pièce accompagnant le contrat, est le billet à ordre dont la raison d'être est à peu près la même que celle de la clause 6. Le marchand négocie le billet auprès de la société de financement accordant ainsi à celle-ci la protection conférée par la Loi sur les lettres de change. Les membres du Comité savent peut-être qu'en vertu de cette loi le détenteur d'un billet a le droit de réclamer le montant promis sans égard à aucun droit qui peut exister entre l'émetteur et le détenteur; dans notre cas, l'acheteur et le vendeur.

Je pense qu'encore ici la malignité réside dans le fait que le consommateur qui signe un billet à ordre sans penser ne se rend pas compte qu'en signant il se départit des droits statutaires que la Loi sur la vente des biens lui conférerait autrement. Je suis bien certain, monsieur le président, que si on expliquait au consommateur la loi qui touche un billet à ordre, il ne consentirait pas à le signer.

Il y a eu plusieurs litiges au cours des deux dernières années au sujet de la question du billet à ordre et des plaintes de la part des consommateurs quant à des biens non satisfaisants et quelquefois quant à des biens dont la livraison n'a jamais été effectuée. Les dispositions actuelles de la loi laissent beaucoup à désirer. Plusieurs jugements contradictoires ont été rendus et il devient de plus en plus difficile de prévoir quel sera le jugement du tribunal dans un cas particulier. Je tenterai plus tard d'indiquer comment, à mon avis, il serait préférable d'aborder cette question par le truchement d'une loi.

Le quatrième groupe de questions touche la position du consommateur quand il y a des défauts de paiement. Ici le problème est double. Il faut d'abord se demander si le consommateur devrait être poursuivi pour le solde du prix ou si le tribunal devrait intervenir d'une manière quelconque. Le second aspect de la question, le plus important, et celui qui a attiré le plus d'attention, est de savoir si le vendeur devrait avoir le droit de rentrer en possession des biens aussitôt qu'il y a défaut de paiement ou s'il devrait être obligé de donner un préavis à l'acheteur. Devrait-il être forcé de demander à une cour l'autorisation de rentrer en possession, comme c'est le cas, par exemple, quant

aux hypothèques sur immeubles? S'il doit demander l'autorisation de rentrer en possession, la cour devrait-elle jouir d'un pouvoir discrétionnaire quant à l'octroi de l'autorisation ou devrait-elle pouvoir remettre à plus tard la rentrée en possession en attendant un remaniement des conditions de paiements? J'ai sans doute quelque peu réduit l'ampleur des problèmes de ce quatrième groupe.

La cinquième question touche les mesures à prendre et la procédure à suivre. C'est un sujet quelque peu technique et je présume que les membres du Comité ne désirent pas que je m'étende sur le sujet. Il suffira de dire que l'une des principales questions à ce sujet est de savoir s'il est souhaitable d'obliger les sociétés de financement des ventes et les autres institutions financières qui accordent du crédit au consommateur à se munir d'un permis, de la même manière que l'on oblige maintenant les sociétés de petits prêts à le faire en vertu de la Loi sur les petits prêts.

Après vous avoir présenté des observations préliminaires, permettez-moi, monsieur le président, de résumer brièvement le genre de mesures législatives que les diverses provinces ont adopté jusqu'à maintenant. Je dois d'abord vous faire remarquer qu'à mon avis il est juste d'affirmer que le nombre de mesures législatives et leur qualité varient beaucoup d'une province à l'autre. Certaines provinces, comme la Colombie-Britannique et, ce qui est un peu étonnant, l'Ontario, ont très peu de mesures de ce genre. D'autres provinces, comme l'Alberta, et notamment la Saskatchewan, possèdent un très grand nombre de telles mesures et se sont bien employées à tenter de protéger le consommateur tout au moins quand il s'agit de certains genres de transactions de crédit au consommateur. Au point de vue chronologique, le premier genre de problème dont se sont occupés les gouvernements au Canada a été celui de la rentrée en possession, c'est-à-dire la question d'essayer de protéger les droits de l'acheteur en cas de défaut de paiement. Ces mesures existent encore aujourd'hui et on les retrouve en tant que clauses des contrats de ventes sous condition. Ces clauses prévoit généralement, dans le cas où le consommateur est en défaut de paiement et où le vendeur rentre en possession des biens, qu'avant de vendre les biens le vendeur doit attendre généralement pendant une période de 30 jours, période à laquelle l'acheteur a le droit de racheter les biens. Si le vendeur décide de vendre les biens et se tourne vers l'acheteur pour combler tout déficit, il est tenu d'aviser l'acheteur de la vente et de lui fournir certains autres détails au sujet de la vente.

Les provinces des Prairies, nommément la Saskatchewan et l'Alberta, ont ensuite adopté les mesures les plus importantes au cours de la décennie de 1920 et au début de celle de 1930. Ces mesures étaient conçues, encore une fois, en vue de protéger les droits du consommateur vis-à-vis les biens ou de limiter le droit du vendeur de poursuivre l'acheteur pour tout solde impayé après la rentrée en possession des biens. L'*Alberta Seizures Act*, qui a été adoptée la première, si je me souviens bien, vers 1914 et amendée substantiellement en 1929, exige que le vendeur choisisse, en cas de défaut de paiement par l'acheteur, entre rentrer en possession des biens et poursuivre pour le solde. Il ne peut faire les deux. La Saskatchewan a fait un pas de plus en avant. Elle ne permet pas du tout au vendeur de poursuivre pour le solde, mais le restreint à la rentrée en possession des biens.

Plusieurs autres provinces, notamment celles de Québec et de Terre-Neuve, et les Territoires du Nord-Ouest, ont depuis copié les mesures législatives de la Saskatchewan et de l'Alberta que je viens de décrire. La Saskatchewan a adopté d'autres mesures législatives immédiatement avant la guerre. Elle s'était inspirée du *Hire-Purchase Act* de 1938 du Royaume-Uni qui était conçu pour protéger l'acheteur contre le genre de clauses dont j'ai déjà parlé, c'est-à-dire les clauses qui tentent de priver l'acheteur du droit de porter plainte au sujet de biens non satisfaisants.

Depuis la Seconde guerre mondiale, il y a eu plusieurs nouvelles lois dont la plus importante est sans doute celle qui a trait à l'obligation de la divulgation. Avant d'aborder ces mesures législatives, je parlerai quelques instants de la situation au Québec. Le Québec n'avait aucune loi régissant les ventes à tempérament jusqu'en 1947. La loi qui fut alors adoptée et qui présente beaucoup d'intérêt, semble se fonder sur plusieurs lois déjà existantes. Quoi qu'il en soit, elle stipule des paiements initiaux minimums et limite la période de versements. Elle régit les frais de financement maximums que l'on peut exiger. Elle accorde à l'acheteur le droit à une remise dans le cas de paiement par anticipation. Elle copie la loi de l'Alberta dans la mesure où elle stipule que le vendeur choisisse entre la poursuite pour le coût ou la rentrée en possession des biens. Enfin, elle traite aussi d'autres clauses inadmissibles dans un contrat en imposant un formulaire statutaire de contrat que le vendeur ne peut modifier. Par conséquent, on se rendra compte que la loi du Québec de 1947, qui constitue maintenant une partie du Code civil du Québec, touche plusieurs des questions qui se rencontrent dans ce domaine.

Cependant, la loi présente de sérieux défauts. Elle ne vise que les ventes d'au plus $800 et ne touche pas une foule de biens (parmi lesquelles exemptions on peut s'étonner de trouver les voitures automobiles). La loi est donc plus utile comme précédent qu'à cause de ses effets véritables dans la pratique.

J'ai mentionné la loi relative à la divulgation des éléments financiers du contrat. Le Québec a déjà effleuré la question dans sa loi de 1947 en exigeant que tous les contrats indiquent séparément le prix comptant, les frais de financement et le soi-disant prix de vente à tempérament. Elle ne stipule pas, cependant, que l'on doive exprimer les frais de financement en pourcentage.

L'Alberta a inséré une clause semblable dans son *Time Sale Agreement Act* de 1954. La loi a subi des modifications l'an dernier et exige maintenant que le taux soit exprimé en pourcentage. Néanmoins, cette partie de la loi n'entrera en vigueur qu'après sa promulgation par un arrêté ministériel. En autant que je sache, on n'a pas encore passé cet arrêté ministériel.

Le Manitoba a aussi adopté une loi spéciale en 1962. Celle-ci, comme les modifications de 1963 apportées à la loi de l'Alberta, exige en fait que le taux d'intérêt soit divulgué. Le projet de loi avait été très mal rédigé et souleva une vive opposition de la part du secteur des affaires. On l'amenda donc l'an dernier et, cette fois, on biffa toute mention quant à la divulgation du taux exprimé en pourcentage. Pourquoi on l'a fait, je l'ignore.

Monsieur le président, je viens de présenter un sommaire des lois provinciales adoptées jusqu'à ce jour. Je n'ai pas parlé de lois spéciales, comme la loi des provinces des Prairies relative à la vente de machinerie agricole et d'instruments aratoires.

Je dirai maintenant quelques mots au sujet des lois qui ont été adoptées dans d'autres pays. Tout le monde sait évidemment que les États-Unis ont le plus fort volume de crédit au consommateur dans le monde. Les lois adoptées successivement dans ce pays sont bien semblables à celles du Canada. Je devrais peut-être exprimer cette affirmation à rebours et dire que le déroulement des événements au Canada a été quelque peu semblable à celui des États-Unis.

La première préoccupation des États-Unis était de protéger les droits de l'acheteur. Ils l'ont fait dans une loi connue sous le nom de *Uniform Conditional Sales Act* adoptée en 1918. J'ajouterai, entre parenthèses, que notre propre loi sur le sujet comporte certaines clauses empruntées à son pendant américain. Puis, dans les premières années de la décennie de 1930, plusieurs États s'alarmèrent au sujet de l'exploitation financière du consommateur. Un nombre croissant d'États instituèrent des commissions d'enquête pour étudier la question. Elles en vinrent presque unanimement à la même constatation, c'est-à-dire qu'il y avait des abus dans ce domaine et elles recommandèrent des mesures législatives pour remédier à la situation.

L'Indiana et le Wisconsin ont été deux des États qui ont légiféré tôt dans ce domaine, c'est-à-dire en 1935. Un nombre toujours croissant d'autres États américains ont suivi ce précédent. A l'heure actuelle, plus de 30 États régissent les frais de financement maximums et ont certaines exigeances quant à la divulgation. Ceci s'ajoute aux lois adoptées antérieurement et visant à protéger les droits de l'acheteur vis-à-vis les biens, auxquelles j'ai déjà fait allusion.

La tendance aux États-Unis penche de plus en plus vers la régie de tous les aspects de l'industrie du crédit au consommateur. New York en est un exemple typique. L'État de New York possède maintenant des lois relatives aux prêts au consommateur; il régit les ventes sans condition et les autres genres de ventes à tempérament; il a des lois qui régissent le crédit renouvelable et les comptes courants chez les détaillants; il possède aussi des lois touchant les frais de financement que demandent les sociétés de financement. J'affirme donc que la tendance aux États-Unis va de plus en plus vers la législation de tous les aspects importants de toute l'industrie du crédit au consommateur.

Jetons un coup d'œil sur le Royaume-Uni où le crédit au consommateur est quelque peu différent d'ici. Il ne possède rien qui ressemble à nos sociétés de petits prêts et c'est là la principale différence. Ceci est un fait sociologique intéressant, sûrement pas facile à expliquer, mais le fait demeure. Ils n'ont pas de sociétés de petits prêts et peu nombreuses sont les agences qui accordent des petits prêts, à l'exception des banques. Ceci veut dire que le Royaume-Uni n'a pas eu, jusqu'ici, à faire face à cette question particulière ni à celle des prêts de deuxième hypothèque qui a créé tant de problèmes au Canada. Ceci est dû, je pense, dans la grande majorité des cas, au fait que l'acheteur d'une maison peut obtenir un prêt jusqu'à concurrence de 90 p. 100 en première hypothèque; il n'est donc pas obligé de s'adresser à d'autres agences afin d'obtenir une deuxième hypothèque.

La plupart du crédit au consommateur au Royaume-Uni revêt la forme de ventes à tempérament (*hire-purchase*). Le terme *hire-purchase* employé en Angleterre veut simplement dire *vente à tempérament* ou *vente à crédit*. Il y a certaines distinctions techniques entre les deux régimes, mais je ne crois pas nécessaire d'ennuyer le Comité avec ces détails. A l'heure actuelle, le crédit des ventes à tempérament s'élève globalement à environ $3,000 millions par année. On se rendra donc compte qu'il est très considérable.

Le Royaume-Uni n'avait aucune loi jusqu'en 1938 alors qu'un projet de loi émanant d'un membre du Parlement fut adopté et connu sous le nom de *Hire-Purchase Act, 1938*. Cette loi visait les abus qui prévalaient alors. En premier lieu, elle comportait certaines exigences quant à la divulgation; deuxièmement, elle visait à prévenir les rentrées en possession trop rigoureuses; troisièmement, elle protégeait l'acheteur contre l'obligation d'abandonner ses droits statutaires quant à la condition et à la qualité des biens. On a statué sur ces questions de la façon suivante. Dans chaque cas, on exigeait d'une part que l'on donne des renseignements au sujet des éléments financiers du contrat et, d'autre part, que l'on remette à l'acheteur un double du contrat.

Quant aux mesures relatives à la rentrée en possession abusive, elles stipulent que le vendeur qui désire rentrer en possession des biens doit s'adresser au tribunal quand plus du tiers du prix de la vente à tempérament a été payé. Le tribunal jouit alors d'un pouvoir discrétionnaire absolu en vertu duquel il peut autoriser le vendeur à rentrer en possession des biens ou lui ordonner de remanier les conditions de paiement et permettre ainsi à l'acheteur de continuer les versements de sommes que le tribunal juge appropriées. Les mesures prises quant aux clauses d'abandon ont été la proscription de toute clause dans tout contrat visant à frustrer l'acheteur de ses droits statutaires en ce qui concerne la qualité et le caractère approprié des biens.

Depuis 1938, le Royaume-Uni, notamment l'Angleterre (parce que certaines parties du Royaume-Uni possèdent leur propre loi), a promulgué trois autres lois. Donc, l'Angleterre, après avoir été lente à statuer au début, est en train de rattrapper rapidement les autres pays de l'hémisphère occidental. La première loi fut le *Hire-Purchase Act, 1954.* Cette loi porta les limites financières stipulées dans la loi de 1938 de £100 sterling à £300 sterling. La deuxième loi, qui peut présenter un intérêt particulier pour le Comité, est le *Advertisements (Hire-Purchase) Act of 1957.* Cette loi visait les abus dont j'ai déjà parlé, à savoir les annonces d'un genre trompeur qui faisaient miroiter devant l'acheteur tous les grands avantages d'être en mesure d'acheter des biens à crédit, mais ne dévoilaient pas tous les aspects financiers de l'achat proposé de telle manière que l'acheteur aurait pu se rendre compte que les contrats de ventes à tempérament comportaient aussi bien des obligations que des avantages.

La loi de 1957 stipule que si un vendeur qui annonce ses biens à vendre à tempérament précise certaines modalités financières du contrat proposé, il doit alors les faire connaître toutes. Il ne peut pas simplement dire: «A vous pour seulement un dollar comptant.» Il doit spécifier le versement initial, les mensualités, le prix comptant et aussi le prix total de l'achat à tempérament.

La troisième loi adoptée depuis 1938 est le *Hire-Purchase Act, 1964* qui entrera en vigueur le 1er janvier 1965. Cette loi fait suite aux recommandations d'un comité spécial chargé de veiller à la protection du consommateur créé par le *Board of Trade* il y a quelques années et qui a soumis son rapport en 1962. La loi contient une foule de détails, est complexe et très technique et je ne voudrais pas ennuyer le Comité en tentant d'en expliquer tous les rouages. Cependant, je parlerai, si vous me le permettez, de deux de ses caractéristiques qui, je pense, intéresseront le Comité. La première, c'est que la loi touche maintenant toute les transactions de vente à tempérament jusqu'à concurrence de £2,000, soit approximativement $6,000. Je souligne ce fait, monsieur le président, parce que je sais qu'au cours des délibérations du Comité, et d'autres comités, on a soulevé la question. La Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier a recommandé que le plafond soit élevé à $5,000. Il s'est manifesté une certaine opposition à cela. Je suis toutefois d'avis que, comme l'Angleterre en fait fois, il y a déjà un précédent en vertu duquel on a porté la limite non seulement à $5,000, mais en fait, au-delà de ce chiffre.

La deuxième caractéristique de la loi de 1964 est celle relative aux ventes non conclues dans un établissement commercial. Il s'est présenté un nombre accru de cas où dans leurs propres maisons des dames ont été dupes de vendeurs ambulants. La loi britannique tente de résoudre cette question en donnant à chaque personne qui achète des biens, ailleurs que dans un établissement commercial, le droit d'annuler le contrat dans un délai d'un certain nombre de jours après quoi cette personne signe le contrat initial.

Je voudrais aussi dire que l'an dernier on a institué un Conseil du consommateur au Royaume-Uni à la suite d'une autre recommandation du comité Molony. Ce Conseil possède un personnel rémunéré, travaillant à plein temps, qui se compose d'un directeur, d'un conseiller juridique et d'autres personnes, ainsi que de plusieurs membres à temps partiel. L'État verse un octroi annuel au comité, qui, cette année, est d'environ £125,000. Le comité avait constaté que les problèmes du consommateur étaient devenus si complexes et que leur nature avait changé à un tel point au cours des années que la nécessité de leur accorder une attention et une étude constantes s'imposait. C'est là la raison qui a présidé à la création du Conseil.

Permettez-moi maintenant de me tourner quelques instants vers l'Australie. L'Australie, à l'instar du Canada, a un très fort volume de crédit au consommateur qui s'élève à plusieurs milliards de dollars par année. Ici encore, comme

c'est le cas en Angleterre, la plupart du crédit au consommateur prend la forme de contrats de ventes à tempérament. Depuis bon nombre d'années, la majorité des États australiens ont leur propres lois, qui varient beaucoup d'un État à l'autre, comme d'ailleurs au Canada aujourd'hui. Cependant, les divers États australiens se sont réunis en 1959 à une conférence spéciale convoquée à cette fin et ils ont convenu d'une loi de vente à tempérament uniforme. Cette loi a depuis été adoptée par tous les États australiens de même que par le gouvernement central. Il s'ensuit que cet important secteur de l'industrie du consommateur est maintenant soumis à une réglementation uniforme. C'est une loi d'une portée très étendue et qui touche tous les points dont j'ai parlé, sauf un.

La chose dont la loi ne fait pas mention est la réglementation des frais maximums de financement. Cependant, plusieurs états ont leurs propres mesures dans ce domaine particulier.

Monsieur le président, c'est tout ce que je désire dire au sujet des mesures législatives qui ont été adoptées jusqu'ici. Je répondrai, évidemment, avec plaisir à toute question ou m'étendrai plus longuement sur tout sujet dont j'ai traité.

J'aimerais maintenant aborder la question de la divulgation, parce que je sais qu'elle a été débattue à fond devant le Comité.

A cette fin, je me reporte à la page 34 de mon mémoire; tout en lisant la partie qui traite de ce sujet, je développerai davantage certains points:

> Les personnes impartiales conviendront que les consommateur devraient être en mesure de comparer les frais de financement de différents magasins de détail et de maisons de financement, tout comme il peut comparer le prix de tout autre article et que le moyen le plus simple, sinon, en fait, le seul efficace, d'y arriver est d'exiger que les frais de financement soient exprimés en tant que pourcentage.

Je ferai halte à ce point-ci, monsieur le président, afin de souligner qu'en ce qui me concerne, je n'insinue pas que la divulgation de l'intérêt en perspective sous forme de taux ou sous forme de dollars a un rôle quelconque à jouer dans la stabilisation de l'économie. Je le mentionne parce que cette opinion a été avancée de temps en temps. D'autres l'ont critiqué. Tout ce que j'affirme, c'est que ceci n'est pas la raison qui me fait appuyer l'insertion d'une clause de divulgation. La raison principale est celle que je viens d'indiquer, à savoir, de permettre au consommateur de comparer les frais de financement de différentes sources de détail et de maisons de financement. Le mémoire continue:

> Si l'on admet ces prémisses, il faudrait alors apporter des raisons convainquantes qui expliqueraient pourquoi une telle mesure ne devrait pas être adoptée par la législature. On a fait valoir plusieurs de ces raisons et j'aimerais les commenter brièvement. Toutefois, avant de m'engager dans cette voie, quelques remarques préliminaires seraient peut-être utiles.
>
> Premièrement, la question de la divulgation devient de plus en plus urgente à cause du nombre croissant de sources qui offrent du crédit au consommateur et du manque d'uniformité entre elles dans la divulgation de leurs frais de financement. Ainsi, si le consommateur désire acheter une voiture à crédit, il peut soit emprunter l'argent d'une banque, d'une société de petits prêts ou d'une coopérative de crédit, soit acheter la voiture en vertu des conditions d'une vente à tempérament d'un marchand de voitures. Mais chacune de ces sources exprime ses frais de financement d'une manière différente, de sorte que le consommateur ne peut facilement s'assurer laquelle d'entre elles lui offre la forme de crédit la meilleure marché. De plus, les différents établissements de financement d'un même genre peuvent indiquer leurs

frais de manières diverses. Les banques à charte, par exemple, expriment leurs frais, dans le cas de prêts au consommateur, de quatre façons différentes, c'est-à-dire comme des frais additionnels, des frais d'escompte, un simple taux d'intérêt accompagné de certains frais additionnels et un simple taux d'intérêt quand le prêt est remboursable selon la *méthode Morris.*

Je devrais peut-être expliquer, monsieur le président, que, selon moi, la raison qui pousse les banques à adopter ces méthodes variées réside dans les difficultés que leur impose l'article 91 de la Loi sur les banques. Dans la dernière partie de mon mémoire, monsieur le président, je reviendrai à ce problème particulier.

Deuxièmement, on comprend facilement que le milieu des affaires s'oppose à toute loi sur la divulgation; quelques-uns de ses arguments ne sont pas non plus dépourvus de valeur. La plupart des lois qui changent le status quo font face à l'opposition d'une partie de la population. Mais ceci, évidemment, ne signifie pas que tout soit dit, parce que si tel était le cas, toute loi qui ne rallie pas tous les suffrages ne pourrait jamais être promulguée. Il y a ici conflit d'intérêts (je pense cependant que ce conflit est plus apparent que réel) entre deux secteurs importants de la population. Comme c'est souvent le cas dans de tels conflits, les législateurs doivent déterminer lequel des deux intérêts est le plus important, c'est-à-dire le droit du consommateur de se renseigner ou le désir de ne pas compliquer les transactions commerciales.

Troisièmement, il y a déjà des exemples très significatifs de divulgation volontaire du taux du pourcentage, à savoir, de la part de sociétés de petits prêts et de magasins à rayons comme la *T. Eaton Co.* quand il s'agit des comptes à crédit renouvelable.

J'aimerais faire ici une légère correction, si vous me le permettez, monsieur le président. C'est un fait que la Loi sur les petits prêts ne comporte aucune disposition obligeant les sociétés de petits prêts à divulguer leurs frais de financement sous la forme d'un taux annuel d'intérêt. Cependant, monsieur MacGregor a souligné dans son témoignage devant votre Comité plus tôt cette année que les sociétés de petits prêts sont indirectement forcées de faire cette divulgation en vertu de l'article 4 de la Loi sur l'intérêt. Je crois donc que je dois modifier cette partie de mon mémoire.

J'ai joint à la fin de mon mémoire deux formulaires de contrats spécimens qui feront voir aux membres du Comité comment le taux réel de l'intérêt est divulgué à l'heure actuelle par les deux sociétés en question. Dans le cas de la société de petits prêts, le renseignement se trouve à peu près au milieu du formulaire que j'ai reproduit, vis-à-vis l'inscription marginale «Taux convenu du coût du prêt y compris l'intérêt». Les membres du Comité y verront que le texte se lit comme suit:

2% par mois (24% par année payable mensuellement) sur toute partie du solde impayé du principal n'excédant pas $300; 1% par mois (12% par année payable mensuellement) sur toute partie dudit solde excédant $300...

et ainsi de suite. Il s'agit ici de petits prêts et toutes les sociétés de petits prêts adoptent une politique semblable.

La portion qui touche la divulgation sur le formulaire de la *T. Eaton Co.* se trouve au deuxième alinéa sur la formule du compte de crédit renouvelable que j'ai reproduit. J'ai fait une marque dans la marge du deuxième alinéa. Les membres du Comité noteront que le deuxième alinéa se lit comme suit:

La société débitera mon dit compte de frais d'administration mensuels, jusqu'à nouvel avis de sa part, de 1½ p. 100 du solde à la fin du mois précédent.

Je dois dire, monsieur le président, que j'ai découvert un fait plutôt intéressant lors de ma comparution devant le Comité ontarien il y a une couple de semaines. La *T. Eaton Co.* utilise ce contrat particulier en Saskatchewan. Je crois savoir que la maison Eaton a utilisé un formulaire semblable, sinon identique, pour ses contrats en Ontario jusqu'à il y a un an environ alors que, pour des raisons qu'elle seule connaît, elle modifia cette partie du contrat de manière à exiger que le consommateur paie des frais exprimés en dollars et déterminés à l'avance plutôt que des frais fondés sur un taux d'intérêt, comme c'est le cas en Saskatchewan. J'affirme donc qu'il est faux de dire que la divulgation des frais exprimés en pourcentage sur le solde décroissant est quelque chose de nouveau au Canada. En fait, dans certains secteurs de l'industrie du crédit au consommateur, c'est déjà une pratique très bien établie.

Enfin, à mon avis, la divulgation complète des aspects financiers d'une transaction de crédit au consommateur rehaussera la réputation des agences de crédit au consommateur et augmentera la confiance du public en leur intégrité. Par conséquent, la loi proposée est elle-même indirectement dans le meilleur intérêt du milieu des affaires. On a fait l'expérience dans d'autres domaines, et je pense à la loi sur les valeurs et sociétés, où au début une violente opposition s'est manifestée mais où maintenant on accepte ces mesures comme normales et nécessaires pour la protection du public.

Je pense qu'un autre exemple excellent est celui que l'on trouve au sein de l'industrie des petits prêts, ainsi que monsieur MacGregor l'a souligné. Avant l'adoption de la Loi sur les petits prêts en 1939, les prêteurs d'argent au Canada avaient une réputation peu enviable parce qu'ils étaient si peu soumis à une réglementation et à cause des abus très répandus dans cette industrie. La loi de 1939 a eu pour effet de supprimer les abus et de donner à l'industrie des petits prêts une réputation et une intégrité qu'elle n'avait jamais eues avant. Je crois que les sociétés de petits prêts sont les premières à le reconnaître. Je pense donc qu'à la longue l'adoption d'une loi sur la divulgation aurait un résultat valable. Je réfute l'argument qui veut que l'imposition d'une loi sur la divulgation influerait sur le volume global du crédit au consommateur.

J'aimerais maintenant toucher les objections que l'on a apportées contre la loi proposée:

*a*) Qu'il est trompeur de décrire des frais de financement ou frais fixes comme de l'*intérêt*.

Il semble que ceci soit en grande partie une question de sémantique. Il importe peu comment l'on exprime le taux en pourcentage. Ce qui importe, c'est que l'on exprime les frais de financement comme un pourcentage du solde décroissant de la dette. La question de savoir comment exprimer le taux en pourcentage n'a causé aucune difficulté à des maisons comme la *Household Finance Corporation* et la *T. Eaton Co.* Dans le contrat des petits prêts, celle-là décrit les frais exprimés en pourcentage comme constituant «le coût total du prêt». Le contrat de crédit renouvelable de celle-ci stipule «que la société débitera mon dit compte de frais d'administration mensuels, jusqu'à nouvel avis de sa part, de 1½ p. 100 du solde à la fin du mois précédent». Les deux descriptions sont également satisfaisantes.

Je crois être allé un peu trop loin dans l'alinéa précédent. J'ai tellement lu de choses au sujet de la prétendue distinction entre l'intérêt et les prétendus frais de financement, qu'en tant que profane en la matière j'avais accepté le bien fondé de ces distinctions. Cependant, j'ai maintenant eu l'occasion de discuter ces sujets avec plusieurs de mes amis qui sont économistes, et plus particulièrement tout dernièrement avec un ami qui est professeur de sciences

économiques à l'Université de Toronto et qui est expert dans la théorie monétaire. Il m'affirme qu'il est tout à fait inexact de faire cette distinction entre le soi-disant élément intérêt et les autres dans les frais de financement. Il m'assure qu'en ce qui concerne les économistes, l'intérêt veut dire le coût du prêt ou d'autre crédit accordés. L'économiste s'arrête aux frais de financement en fonction de ce qu'ils coûtent au consommateur ou autre emprunteur. Il ne s'intéresse pas nécessairement au taux de rendement net qu'en retire le prêteur ou quiconque accorde du crédit.

Le coprésident, M. GREENE: Cette interprétation n'est pas celle qu'en donne la loi?

Le professeur ZIEGEL: J'y viendrai, si vous me le permettez, en traitant les aspects constitutionnels. Je voulais simplement attirer l'attention du Comité sur ce sujet, parce que dans les nombreux mémoires que j'ai vus, et dont les membres du Comité ont sans doute pris connaissance, on n'a pas tenté de faire cette distinction. Comme je vous l'ai dit, les économistes que je connais m'assurent que ce n'est pas là une distinction qu'un économiste fait.

La deuxième objection que l'on avance contre la loi de la divulgation est la suivante: quand il s'agit d'accorder seulement du crédit pour un petit prêt, le taux exprimé en pourcentage sera élevé et le consommateur tirera des conclusions fausses quant au profit réalisé par la maison de financement.

> La réponse à cette objection est double. Premièrement, les appréhensions quant à la réaction du consommateur sont probablement sans fondement. Ni les sociétés de petits prêts ni les grandes chaînes de magasins de détail n'ont subi une baisse des affaires après avoir divulgué leurs frais en pourcentage. En second lieu, il s'agit de faire l'éducation du consommateur. On devrait lui apprendre à se rendre compte, s'il ne le fait déjà, que le crédit au consommateur est beaucoup plus coûteux que les autres formes de crédit. Dans la mesure où la divulgation du taux exprimé en pourcentage amènera le consommateur à faire cette constatation, on ne peut considérer cette mesure que comme un pas en avant.

La troisième objection est qu'il existe diverses manières de calculer le taux et que chacune d'elles donne un résultat différent. Je crois en bref que la solution à ce problème serait que la législature détermine laquelle des diverses méthodes doit être utilisée. La loi de l'Alberta, par exemple, autorise le lieutenant-gouverneur en conseil à indiquer la méthode appropriée.

La quatrième objection est le fait qu'un petit détaillant devra consacrer beaucoup trop de temps à calculer le pourcentage exact dans chaque cas et qu'il pourra facilement faire une erreur. Il s'agit encore ici d'une objection que l'on peut facilement réfuter et je pense que la réponse est que même maintenant les petits détaillants ne calculent pas arithmétiquement les frais de financement dans le cas de chaque transaction. Ils utilisent des tables de calcul que l'on peut se procurer facilement. Je dis dans mon mémoire qu'en général les détaillants utilisent maintenant des tables de calcul et on pourrait tout aussi facilement les établir en fonction des nouvelles mesures législatives.

La loi pourrait aussi stipuler que tout chiffre exprimé en pourcentage, tiré d'une table approuvée par le Surintendant des assurances ou par un autre agent déterminé, sera considéré comme exact et en conformité de la loi. La loi pourrait, en outre, stipuler, comme le fait la loi britannique portant sur les infractions en vertu des lois sur les ventes à tempérament, que quand l'infraction est involontaire et que le consommateur n'en a pas souffert, la cour peut s'abstenir d'imposer une peine qui autrement serait appropriée.

Je pense que je puis résumer ma réfutation à cette objection particulière comme suit: je dirais qu'une fois que le monde des affaires accepte en principe la notion d'une loi sur la divulgation, alors leurs représentants pourraient se réunir avec les représentants gouvernementaux afin d'aplanir certaines de ces

difficultés techniques. Je pense que si les deux côtés font preuve de bonne volonté et sont prêts à certaines concessions, il peuvent arriver à résoudre ce problème technique, et nombre d'autres, d'une manière satisfaisante.

La quatrième objection c'est que ces mesures encourageraient les détaillants à camoufler une partie du coût du crédit dans le prix comptant (je crains qu'il n'y ait une erreur de frappe dans mon mémoire) des biens, de manière à faire voir un taux plus favorable. Le danger que ceci se produise sur une haute échelle n'est, à mon avis, que pure conjecture. Quoi qu'il en soit, la ruse ne réussirait que si tous les marchands d'un commerce donné emboîtaient le pas. S'ils ne le faisaient pas, le consommateur remarquerait la différence dans le prix comptant et accorderait sa clientèle au marchand qui affiche le plus bas prix.

L'argument est aussi révélateur parce que tacitement il reconnaît qu'en vertu des méthodes actuelles utilisées pour énoncer les frais de financement, le consommateur ne peut facilement comparer les frais de financement d'une société avec ceux d'une autre. Le raisonnement sous-jacent de cette objection est en outre incompatible avec l'objection que j'émets ci-dessous.

Une autre observation qui est en rapport avec le sujet, c'est qu'à l'heure actuelle, dans au moins un genre important de transaction au niveau du consommateur, à savoir, la vente de voitures, on déplace une partie du profit du détaillant, du prix comptant aux frais de financement. Il me semble donc que les défenseurs de l'objection (e) manquent un peu de sincérité quand ils tentent de donner l'impression que chaque détaillant répartit exactement le montant du profit dans le prix d'une vente comptant et d'une vente à tempérament. Ce n'est certainement pas le cas de toutes les transactions. Il y a une bonne dose d'effets réciproques, si je puis employer un terme neutre, entre le prix d'une vente comptant et d'une vente à tempérament. On ne peut probablement pas facilement éviter que cela se produise. Quoi qu'il en soit, tout ceci démontre que l'adoption d'une loi sur la divulgation n'apporterait rien de nouveau dans notre méthode d'établir le prix d'une vente à tempérament.

Une autre objection que l'on avance souvent, c'est que le consommateur ne se préoccupe pas du taux. En d'autres mots, on dit que le consommateur veut connaître les frais de financement exprimés en dollars et en cents et non exprimés en taux d'intérêt.

Je crois le moment venu de faire ici une observation chronologique de quelque importance. Le monde des affaires concède aujourd'hui au consommateur le droit de connaître les frais de financement séparément. On n'acceptait pas du tout ce principe dans la décennie de 1930. Le fait que les frais de financement n'étaient même pas exprimés en dollars et en cents poussa les Américains et les Britanniques à adopter tôt des mesures législatives. Seules les fortes pressions et les mesures législatives des différents pays du monde occidental contribuèrent à faire reconnaître ce droit. Il me semble qu'encore ici ceux qui s'opposent à la loi sur la divulgation ne sont pas tout à fait sincères. Il se peut qu'une fois adoptée, ils reconnaissent cette loi comme étant tout aussi naturelle que le droit actuel du consommateur à connaître les frais de financement en dollars et en cents. Quoi qu'il en soit, je suis d'avis que même s'il était vrai que bon nombre de consommateurs à l'heure actuelle ne se soucie pas du taux, c'est à cause de leur ignorance; c'est parce qu'ils ne se rendent pas compte de l'importance de la divulgation des frais de financement en pourcentage aussi bien qu'en dollars et en cents. Je suis d'avis qu'après avoir été mis au courant de ces questions, le consommateur se rendra assez vite compte de l'importance de la divulgation du taux d'intérêt et demandera quon lui donne ce renseignement.

Finalement, il me semble que soutenir que le taux ne devrait pas obligatoirement être divulgué au concommateur parce qu'il ne s'en soucie pas, c'est comme affirmer que parce qu'un consommateur ne se rend pas compte

que certaines clauses des contrats actuels lui sont très préjudiciables, il ne faudrait pas qu'elles soient proscrites ou régies par la loi. Il me semble que ces deux cas reflètent un aspect de l'ignorance fort compréhensible chez le consommateur; puisque le pouvoir de négociation n'est pas égal dans le cas des deux parties contractantes, l'intervention de la loi est plus que justifiée et elle doit tenter d'obvier au manque d'équilibre qui existe dans la pratique.

Un autre argument que l'on met de l'avant est l'impossibilité de calculer le taux en pourcentage dans le cas des comptes courants au crédit renouvelable où le solde est en tout temps imprévisible et peut varier de mois en mois.

Il semble que l'on utilise deux méthodes pour calculer les frais de tels comptes à l'heure actuelle. Les grands magasins, comme la *T. Eaton Company* et la *Hudson's Bay Company,* imposent un taux uniforme, quel que soit le solde en tout temps, c'est-à-dire qu'ils demandent un taux donné par mois sur le solde qui apparaît au début du mois précédent. Ils ne se soucient pas du fait que le solde puisse varier d'un mois à l'autre. D'autres magasins expriment leurs frais d'administration en dollars et en cents et les frais ne sont pas toujours proportionnels au solde impayé.

Cette méthode pose un problème au législateur. On pourrait, toutefois, le résoudre en autorisant de tels magasins à exprimer le taux du pourcentage en un taux mensuel de la somme impayée au début de chaque mois antérieur, établi au quart de 1 p. 100 le plus rapproché. Les magasins qui utilisent actuellement la seconde méthode auraient évidemment, toujours le privilège d'adopter un taux uniforme.

Ce que j'essaie d'affirmer, ici, monsieur le président, c'est que quelques-uns des petits magasins de détail, au lieu d'avoir un taux mensuel uniforme sur les sommes impayées, ont une somme exprimée en dollars qui varie légèrement, mais à peine. En d'autres termes, si vous convertissez en pourcentage le taux exprimé en dollar, vous constaterez peut-être, dans le cas de montants de $100 et moins, que le taux réel de l'intérêt est de, disons, 18 ou 20 p. 100, tandis que dans le cas de montants de $200 et plus, le taux réel de l'intérêt est seulement de 15 p. 100. Ce que j'essaie de laisser entendre, c'est que ce problème pourrait être résolu en permettant simplement aux sociétés qui utilisent des comptes de crédit renouvelables d'exprimer le taux, non comme un taux annuel, mais comme un taux mensuel sur le solde du mois précédent.

Une autre observation s'impose, je crois. On a répété à plusieurs reprises que si une société indique les frais qu'elle impose sur le solde à la fin du mois précédent, ce n'est pas nécessairement le taux réel. Ce n'est pas nécessairement le taux réel parce que le consommateur effectuera peut-être un paiement substantiel au milieu du mois et on lui demandera quand même le taux d'intérêt tout comme s'il n'avait fait son paiement qu'à la fin du mois. Mais le contraire est également vrai. Dans la pratique, on constate que les magasins de détail donnent souvent du crédit au consommateur pendant un nombre de jours déterminé. Donc, les deux choses s'équilibrent généralement. Le taux divulgué est quelquefois un peu trop favorable au consommateur: en d'autres occasions, il ne lui est pas tout à fait aussi favorable. Je dois avouer que ce problème ne me préoccupe pas du tout, et je suis certain qu'il ne préoccupe pas le consommateur. Si l'on dit au consommateur que le taux est de 1½ p. 100 par mois, je ne pense pas qu'il s'en préoccupera parce qu'il effectuera peut-être un paiement avant la fin d'un certain mois. Par conséquent, je ne crois pas qu'il estime qu'on l'a volé ou induit en erreur. Je crois qu'il devrait se rendre compte qu'il y gagne quelquefois à cause des quelques jours de crédit qu'on lui accorde. Il estimerait que cette forme de divulgation est équitable.

Je crois que l'on peut faire une observation semblable dans le cas des autres genres de frais de crédit au consommateur. On a fait remarquer, par

exemple, que si un consommateur signe un contrat, disons le deux du mois, le premier versement ne sera dû qu'au milieu du mois suivant. En d'autres termes, il bénéficie de quelques jours de crédit gratuit. Ceci pourrait donc compliquer la question de la divulgation. Mais c'est un problème purement technique, monsieur le président, et je crois que l'on pourrait facilement le résoudre en discutant avec les rédacteurs des lois et le monde des affaires, une fois accepté en principe l'équité d'une loi sur la divulgation.

Voilà, monsieur le président, tout ce que je veux dire au sujet des problèmes de la divulgation. J'aimerais maintenant, si vous me le permettez, aborder les aspects constitutionnels de la réglementation du crédit au consommateur au Canada. Je dois avouer que mes notes sur cette partie de mon témoignage ce matin sont plutôt minces. J'improviserai donc dans une large mesure.

M. MACDONALD: Vous parlerez *ex cathedra*?

Le professeur ZIEGEL: Absolument. J'espère donc que vous vous montrerez indulgents. Il me semble que le champ du pouvoir législatif se répartit entre les provinces et le gouvernement fédéral. Le pouvoir des provinces leur vient du pouvoir de légiférer que leur confère l'article 92(13) de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, c'est-à-dire l'article qui impose un plafond de 6 p. 100 sur tous les prêts consentis par les banques. Il me semble que cet article a de graves défauts et devrait être amendé; on devrait en outre ajouter des clauses à la Loi sur les banques en ce qui a trait au crédit accordé au consommateur par les banques. Les changements que j'aimerais recommander au Comité sont les suivants:

En premier lieu, on devrait amender l'article 91 afin d'établir sans équivoque que, quel que soit le taux que l'on autorise les banques à demander pour les prêts au consommateur, ce devrait être un taux global, comme c'est maintenant le cas quant aux petits prêts en vertu de la Loi sur les petits prêts.

L'article stipule que les banques peuvent exiger 6 p. 100. Cependant, l'article ne donne pas la définition d'*intérêt* ou de *frais* et, en pratique, les banques se sont soustraites aux réserves de l'article 91 en ajoutant des frais supplémentaires—et je m'empresse d'ajouter que ce n'est pas pour des raisons répréhensibles, mais simplement parce qu'elles constatent qu'elles ne peuvent toucher un taux de rendement raisonnable à 6 p. 100 dans le cas des prêts au consommateur où les frais d'administration sont beaucoup plus élevés que dans le cas des prêts commerciaux.

Ma deuxième recommandation, monsieur le président, c'est que le taux que les banques peuvent demander sur les prêts au consommateur devrait être haussé de manière à permettre aux banques de faire des prêts purs et simples sans avoir à recourir aux moyens détournés dont je vous ai déjà parlé afin d'obtenir un taux de rendement raisonnable. Il me semble que c'est bien dommage, si je puis me permettre de le dire, que quand le consommateur se rend aujourd'hui dans une banque afin de contracter un emprunt personnel, qu'il doive trouver un régime de prêts différent dans presque chaque banque à charte. Je répète que je ne blâme pas les banques—je tiens à le préciser, monsieur le président—je ne les blâme pas; je crois qu'elles y sont forcées par les réserves de l'article 91 de la loi. Je recommande donc respectueusement que l'on amende l'article 91 quant à ces deux points importants.

Troisièmement, je pense que l'obligation de divulguer tous les frais au consommateur devrait être aussi impérative dans le cas des banques que dans celui des autres sphères de l'industrie du crédit au consommateur. Ceci ne se fait pas à l'heure actuelle. Quand le consommateur signe un billet à ordre ou un autre contrat pour obtenir un prêt de la banque, on lui fait connaître simplement la somme qu'il reçoit et le nombre des mensualités qu'il aura à faire. On ne lui révèle pas toujours les frais de financement ou le taux d'intérêt, soit en dollars et en cents, soit en taux réel d'intérêt. Il ne me semble que juste que la loi soit uniforme à cet égard.

Je pense en outre que l'on devrait imposer certaines réserves quant à la forme de la publicité que les banques utilisent pour les prêts au consommateur —encore ici, en vue de rendre obligatoire la divulgation de tous les frais. Que l'on ne se méprenne pas sur le sens de mes paroles. Je ne propose pas que si une banque annonce simplement qu'elle offre du crédit au consommateur et qu'elle ajoute «veuillez nous rendre visite» que cela serait suffisant. Je propose que si les banques ont l'intention de donner les détails des prêts au consommateur, ces détails devraient être raisonnablement complets et exacts. En d'autres termes, je propose que l'on applique aux banques les mêmes mesures législatives qui s'appliquent en Angleterre en vertu de la loi dite *Advertisements (Hire-Purchase) Act 1957* à une société de ventes à tempérament qui annonce ses biens.

Le coprésident, M. GREENE: Si je comprends bien, M. Ziegel, à votre avis ces quatre recommandations pourraient se concrétiser en vertu de la constitution?

Le professeur ZIEGEL: Absolument. Je crois que le Conseil privé a, en une occasion, et je pense que la Cour suprême a, en une autre, admis le principe que le Gouvernement fédéral possède un pouvoir absolu relativement aux banques et aux opérations bancaires. Il ne fait pas de doute que la réglementation des prêts est une partie intégrante des opérations bancaires, dans lequel cas le Gouvernement fédéral aurait plein pouvoir d'en régir tous les aspects, non parce qu'il s'agirait de réglementation touchant l'intérêt, mais parce que cela touche les banques et les opérations bancaires.

Ma prochaine proposition serait—et elle est d'une importance mineure relative, de même que ma dernière proposition—que le consommateur devrait avoir le droit de rembourser son prêt avant l'échéance. La Loi sur les petits prêts lui donne expressément ce droit. Je pense qu'il devrait avoir le même droit dans le cas des prêts des banques à charte. Pour des raisons d'uniformité dans la loi, et afin de prévenir des accusations de discrimination, je pense qu'une clause statutaire serait précieuse.

Finalement, je pense que l'on devrait donner plus de précision à l'article 91 de la loi à certains égards. L'article actuel stipule que si l'intérêt exigé par la banque dépasse 6 p. 100, il n'est pas recouvrable par la banque. Mais cet article ne dit pas clairement qu'elle est la position de l'emprunteur qui, en fait, paie plus que le taux maximum permis. Le Conseil privé a été saisi de cette question au début du siècle, dans le cas de *McHugh* v. *Union Bank of Canada,* et le Conseil privé décida que l'emprunteur n'avait pas le droit de recouvrer le surplus qu'il avait payé parce qu'il l'avait payé à la suite non d'une erreur de fait, mais de droit.

Par contraste, l'article 9 de la Loi sur l'intérêt stipule que si l'emprunteur paie plus, ou que s'il y a une infraction quelconque aux clauses des articles 6 à 8, il aura droit de recouvrer tout surplus d'intérêt qu'il aura payé. Ici encore, tant par souci de traiter tout le monde de la même manière que pour atteindre le but évident de la loi, l'emprunteur devrait avoir le droit de recouvrer tout surplus du taux d'intérêt de la banque, de même que de tout autre genre de prêteur, en vertu de la Loi sur l'intérêt. Ce point n'a qu'une importance relativement minime, mais si on se propose d'amender cette partie de la Loi sur les banques, je pense qu'il est préférable de le faire en profondeur. Comme je l'ai déjà dit, toutes ces clauses se justifient pleinement d'après le pouvoir bancaire de l'article 91 et, évidemment, elles ne touchent que les institutions bancaires.

Je m'arrête maintenant au deuxième pouvoir fédéral, c'est-à-dire à 91 (18), au sujet des billets à ordre. Comme je l'ai déjà souligné, le problème auquel le consommateur doit faire face—et ceci est un problème très réel et important—c'est que très souvent le consommateur signe des billets à ordre sans se rendre compte jusqu'à quel point de tels billets peuvent lui être préjudicia-

bles. Chose intéressante, ce problème n'est pas nouveau au Canada. Il se présenta au début du siècle quand des gens d'un bout à l'autre du pays achetaient des brevets de personnes qui prétendaient en être propriétaires. Elles persuadaient alors les acheteurs, généralement des hommes d'affaires, de donner des billets à ordre qu'elles négociaient. A ce stade, les acheteurs de ces droits de brevets constataient souvent que les droits de brevets étaient faux et que les soi-disant propriétaires n'étaient pas les détenteurs des droits. L'acheteur estimait par conséquent qu'il n'avait pas à payer. Cependant, puisque le billet avait été négocié, l'endosseur du billet faisait une réclamation fondée sur le fait qu'il en était le détenteur régulier. Ceci posa un réel problème et le Parlement adopta certains articles de la Loi sur les lettres de change, nommément les articles 14 à 16, afin de le résoudre. Ces articles stipulent, premièrement, que si un billet à ordre est donné comme prix d'achat d'un droit de brevet, il doit porter une déclaration à cet effet et que s'il ne porte pas cette déclaration, le billet est nul sauf entre les mains d'un détenteur régulier; deuxièmement, si le billet tombe entre les mains d'un détenteur régulier et porte la déclaration appropriée, il le prend sous réserve de tout moyen de défense ou de toute compensation qui aurait existé entre les contractants originaires.

Je propose respectueusement que des clauses semblables soient adoptées dans le cas des billets à ordre que l'on donne lors de transactions de crédit au consommateur.

Si le billet à ordre porte la mention que le billet a été donné en considération d'une transaction de crédit à un consommateur et que tout détenteur régulier le prend sous réserve de tout moyen de défense, le consommateur devrait être ainsi amplement protégé. Je ne doute pas un instant que cette protection s'impose avec la plus grande urgence. C'est un fait que chaque année au moins deux ou trois cas sont portés à notre connaissance où il est question de ce problème. Et me voici rendu au troisième pouvoir fédéral, à savoir, le pouvoir touchant l'intérêt en vertu de l'article 91 (19). Permettez-moi d'abord de dire que je souscris ardemment au principe d'une loi sur la divulgation, comme le bill présenté à plusieurs reprises par le sénateur Croll au Canada, celui du sénateur Douglas aux États-Unis et d'autres à divers paliers provinciaux.

Deuxièmement, j'appuie respectueusement la recommandation de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier de porter le plafonds des prêts touchés par la Loi sur les petits prêts à $5,000.

De plus, je recommande respectueusement que l'on régisse aussi les taux maximums sur les autres formes de transactions de crédit au consommateur jusqu'à concurrence de $5,000.

Je devrais peut-être expliquer les raisons qui motivent ma troisième recommandation puisque qu'elle est d'une nature un peu nouvelle. Je ferai d'abord remarquer qu'il n'est pas logique de régir les taux sur les prêts au consommateur et de ne pas régir les taux sur les autres formes de crédit au consommateur. Après tout, un consommateur peut s'adresser à une banque et emprunter l'argent et payer comptant, ou, selon son choix, acheter sa voiture et la payer par mensualités; mais dans chaque cas, il reçoit le même montant de crédit. La forme seule varie, mais l'essence est la même. S'il emprunte l'argent indirectement par la voie d'un contrat de vente à tempérament, il devrait également être protégé par une réglementation quelconque. C'est là la première raison que j'ai d'appuyer une réglementation du taux qui toucherait toutes les formes de transactions de crédit.

Une autre raison c'est que les consommateurs sont bien dissemblables quant à l'éducation et aux goûts. Une loi portant sur la divulgation aiderait un grand nombre de consommateurs, mais ne les aiderait pas nécessairement tous. On a fait certaines études récemment à New York et on a découvert que le prix comptant des biens est plus élevé pour les classes pauvres de New York et pour les biens qu'elles achètent à crédit que dans le cas des autres consommateurs de

New York. La raison en est que certains genres de consommateurs dans notre société ne font pas de comparaisons avant d'acheter et ne vont pas de magasin en magasin ou de société en société afin de s'assurer qu'ils peuvent obtenir les biens ou le crédit le meilleur marché possible. Il me semble que ces personnes ont quand même besoin de protection et que cette protection devrait prendre la forme de réglementation du taux quand il s'agit de crédit qui ne tombe pas déjà sous la loi.

J'aimerais maintenant parler de certaines des difficultés juridiques au sujet de la juridiction fédérale dans le domaine de l'intérêt. A mon avis, il y a deux difficultés majeures. La première est de savoir quels genres de frais de financement sont compris dans le mot *intérêt*. Il semble, cependant, à la lumière du jugement rendu par la Cour suprême dans la cause *Barfried,* qu'il n'en est pas ainsi.

J'ai eu l'occasion, monsieur le président, de lire les commentaires que M. MacGregor a faits devant votre Comité au sujet de la cause *Barfried*. Si vous me le permettez, j'aimerais faire mien chaque mot qu'il a prononcé. J'ai autant de difficulté que lui à essayer de comprendre le jugement et encore plus à tenter de le concilier avec les jugements antérieurs. Cependant, ce que je pense au sujet du jugement est en dehors de la question. En fait, c'est peut-être un peu présomptueux de ma part de critiquer le jugement de la cour, bien que j'espère que la cour Suprême aura bientôt l'occasion de reviser son jugement, peut-être dans un contexte différent. J'aimerais souligner que le jugement a été rendu par une cour de sept membres seulement.

Il est un point sur lequel je diffère d'opinion avec M. MacGregor et ce sont les conséquences pratiques qu'il tire du jugement. Si je me souviens bien, ce qu'il semble suggérer c'est que puisque la cour Suprême a maintenant affirmé que le paiement d'un boni n'est pas équivalent à de l'intérêt aux fins de définir *intérêt* selon les termes de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, il serait automatiquement interdit au Gouvernement fédéral de tenter de s'occuper des questions de bonis ou de frais semblables dans les contrats de prêts.

Je ne pense pas que cette conclusion soit logique. C'est un principe bien établi en droit constitutionnel que si l'un des organismes de l'État possède un pouvoir législatif quant à un sujet donné, il a aussi certains pouvoirs indirects qui en découlent. Ou, en d'autres termes: si on peut démontrer que le sujet en question n'est que le corollaire d'un autre sur lequel le gouvernement a une juridiction reconnue, le gouvernement peut donc s'occuper également de ce corollaire.

Il me semble que c'est là le fondement qui justifiait l'adoption de la Loi sur les petits prêts lors de sa création en 1939, et qui pourrait encore se justifier, à savoir, que puisque le Gouvernement fédéral a juridiction reconnue sur le soi-disant élément intérêt dans les prêts (quelle que soit la signification du mot *intérêt* dans ce contexte), il a donc aussi une juridiction corollaire qui s'étend aux autres frais, afin d'éviter que l'on ne contourne la réglementation touchant l'intérêt.

Donc, comme je le disais, il ne me semble pas logique du tout que la cause *Barfried* fasse naître le doute quant à la validité de la Loi sur les petits prêts ou de tout genre semblable de mesures législatives fédérales que l'on pourrait adopter dans l'avenir.

Il y a cependant une autre difficulté touchant la définition du mot *intérêt,* difficulté que M. MacGregor n'a pas abordée et que la cause *Barfrield* n'a pas abordée. Cette difficulté concerne la théorie du soi-disant *prix de vente à tempérament*. Les économistes, comme je l'ai dit plus tôt, définissent l'intérêt comme le prix ou le rendement d'un prêt. Le premier argument que l'on apporta au siècle dernier, et que l'on met encore de l'avant de nos jours aux États-Unis, c'est que lorsqu'un consommateur achète des biens par mensualités, il ne

bénéficie pas d'un prêt ou du droit de poursuite pour une dette due à un détaillant. On prétend qu'il a l'alternative suivante: premièrement, payer comptant; deuxièmement, payer un prix plus élevé afin d'avoir le privilège d'acheter les biens à crédit. Par conséquent, on dit qu'il ne reçoit ni un prêt ni le droit de poursuite pour un prêt et que, par conséquent, la différentielle dans le cas d'une vente à tempérament n'est pas de l'intérêt au sens juridique. Voilà la théorie du prix de vente à tempérament. C'est une théorie qui a souvent été soulevée en cour aux États-Unis de même qu'au Royaume-Uni au cours du siècle dernier. On a soutenu cette doctrine en invoquant ces raisons purement techniques. Il me semble, cependant, que cette doctrine contredit certes la définition que l'économiste donne au mot *intérêt*. L'économiste dirait, sans hésitation, que la différentielle dans le cas d'une vente à tempérament constitue autant de l'intérêt que le prix imposé à l'acheteur quand il emprunte de l'argent. Mais cette question n'a pas encore été soulevée en cour Suprême du Canada ou, à vrai dire, dans aucune autre cour au Canada, dans une cause importante. Néanmoins, il faut en tenir compte en examinant la portée de la juridiction fédérale. Si le Gouvernement fédéral voulait, par exemple, essayer de réglementer les taux des transactions de tous genres de crédit au consommateur, il lui faudrait considérer l'applicabilité de la théorie de vente à tempérament à la juridiction fédérale relativement à l'intérêt.

L'autre domaine où le Gouvernement fédéral peut exercer sa juridiction est celui des faillites aux termes de l'article 91 (21) de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Je dois avouer que je ne me suis pas arrêté longuement à cette question. Mes observations ne constitueront, par conséquent, qu'une entrée en matière. J'appuierais cependant le principe qui est à la base des mesures législatives que l'Alberta a tenté d'adopter il y a quelques années, à savoir, de mettre à la disposition du consommateur qui éprouve des difficultés financières un moyen bon marché, et rapide, de consolider ses dettes et de payer ses créanciers à un taux réglementé.

Le problème auquel doit faire face le consommateur de nos jours est double: premièrement, bien que les mesures législatives des provinces autorisent en fait un juge, après la signature d'un jugement contre un débiteur, à permettre au débiteur de solder sa dette en une somme déterminée par le tribunal, elles n'autorisent pas un juge à réunir toutes les dettes d'une personne dans l'embarras et de répartir les paiements au prorata parmi ses créanciers. L'Alberta tenta d'adopter de telles mesures il y a quelques années, mais on jugea que c'était un excès de pouvoir. Il semble donc que le Gouvernement fédéral possède seul un pouvoir réel dans ce domaine.

Je recommande respectueusement que le pouvoir devrait servir surtout à simplifier la procédure de la Loi sur la faillite quand le failli est un particulier. Le *American Bankruptcy Act* contient des clauses spéciales relatives à ce que l'on y désigne comme des faillites personnelles et on les invoque très souvent. J'ai vu dans la revue *Time*, il y a quelques semaines, des chiffres qui démontrent qu'en 1962 il y eut plusieurs centaines de milliers de faillites personnelles aux États-Unis, qui toutes relevaient de ces clauses particulières du *American Bankruptcy Act*.

J'aborde finalement le pouvoir conféré par le droit criminel aux termes de l'article 91(27) de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. Ce pouvoir pourrait vraisemblablement être invoqué pour justifier les genres de mesures suivantes, soit en partie soit en totalité. Premièrement, cet article pourrait peut-être—et je ne veux pas trancher ici la question—justifier un certain genre de loi sur la divulgation, si l'on présume que ce genre de loi ne pourrait pas voir le jour en vertu du pouvoir que possède le Gouvernement fédéral de légiférer dans le domaine de *l'intérêt*. Je crois que l'on pourrait, ici encore probablement ou possiblement, s'appuyer sur cet article pour justifier l'interdiction de frais de

financement excessifs. On pourrait aussi se servir de cet article comme fondement pour justifier l'interdiction de clauses indésirables dans les contrats, de la nature de celles dont j'ai parlé plus tôt, et en outre peut-être empêcher certaines pratiques occasionnelles comme celle d'exiger d'un consommateur la cession de son salaire.

On ne pourrait pas toujours recourir au pouvoir conféré en vertu du droit criminel, évidemment, et j'aimerais faire quelques observations sur les difficultés que l'on pourrait rencontrer dans l'usage de ce pouvoir dans le domaine du crédit au consommateur. Je vois deux difficultés principales. L'une d'elles réside dans le fait que bien que le pouvoir conféré par le droit criminel soit très étendu (il n'est pas limité, ainsi que l'a souligné le Conseil privé en au moins deux occasions importantes, aux actions qui sont criminelles par nature, ou que l'on considérait comme criminelles par nature en 1867), l'interdiction en question doit être une interdiction véritable et non une fausse réglementation.

Deuxièmement, si j'ai bien compris le jugement de la cour Suprême dans la cause *Margarine Reference*, le tribunal semble en être venu à la conclusion que le pouvoir conféré par le droit criminel, tout au moins dans cette mesure, doit être appliqué à l'élimination d'un mal qui existe et non en vue d'un objet futur quelconque.

Or, si l'on applique ces réserves aux choses que j'ai proposé d'inclure dans le domaine du pouvoir conféré par le droit criminel, on pourrait (et ici encore, je n'essaie que de montrer le revers de la médaille) vraisemblablement prétendre que la loi sur la divulgation n'est pas du ressort du droit criminel parce qu'elle ne vise pas tellement à enrayer un mal qui existe mais à garantir au consommateur une quantité suffisante de renseignements. On pourrait prétendre que ceci est avant tout du ressort du droit civil. Mais on pourrait également prétendre que la loi sur la divulgation vise les pratiques trompeuses et que, par conséquent, elle se rapproche plus de la loi relative à la fraude ou à la quasi-fraude. Il me semble que la réglementation des frais de financement s'apparente à celle relative à la vente des aliments altérés et, par conséquent, pourrait se justifier par analogie à ce genre de cas.

On peut supposer qu'il ne serait pas bien difficile d'interdire carrément certains genres de clauses indésirables, pourvu que ce soit une pure interdiction et que l'on ne tente pas de réglementer en même temps que d'interdire.

Monsieur le président, je crains d'avoir parlé quelque peu longuement, mais voilà ce que j'avais à dire.

Le coprésident M. GREENE: Merci beaucoup, professeur Ziegel. Les membres du Comité désirent-ils poser des questions au professeur Ziegel, ou notre conseiller devrait-il revoir le mémoire du professeur avec celui-ci?

M. OTTO: A cause de la longueur de votre mémoire, vous serez peut-être retenu ici quelque temps professeur Ziegel. Avez-vous obtenu un long congé?

Dans vos remarques, vous avez affirmé qu'il y a une différence entre la pratique et la théorie quant à toutes les questions du crédit au consommateur. Je crois comprendre que vous avez parlé du point de vue de la théorie, bien que vous ayez aussi dit que certaines maisons, notamment les maisons de financement, sont obligées d'emboîter le pas. Je crois comprendre que vous voulez dire qu'il y a toujours une gradation, par exemple, dans la libre concurrence, qui va du haut au bas de l'échelle de l'éthique professionnelle. Il arrive rarement que la concurrence elle-même va de bas en haut. Vous avez aussi affirmé avoir parlé à un professeur de sciences économiques de l'Université de Toronto. Avez-vous jamais, au cours de la rédaction de votre mémoire, passé une journée entière à côté d'un vendeur de voitures d'occasion afin de l'observer exploiter son commerce?

Le professeur ZIEGEL: Voulez-vous que je fasse des commentaires, à ce stade-ci, sur vos diverses observations?

M. OTTO: La seule observation que j'ai à faire, c'est que vous avez dit qu'il y a une différence entre la pratique et la théorie.

Le professeur ZIEGEL: J'aimerais rectifier votre affirmation, si vous me le permettez. Sauf votre respect, je ne suis pas allé si loin que cela. Ce que j'ai dit, c'est qu'il y a certains domaines où la pratique établie est déjà sérieuse et juste dans la majorité des cas, mais où, néanmoins, il est souhaitable qu'il y ait une réglementation afin de confirmer la pratique courante. J'ai mentionné le cas des rabais, soulignant que la plupart des sociétés de financement accordent déjà un rabais au consommateur et j'ai dit que cette pratique, et le droit d'agir ainsi, devraient être confirmés par une loi.

Cependant, le fait que des pratiques sérieuses existent déjà ne veut pas nécessairement dire que chaque société de financement ou chaque prêteur fassent preuve d'une aussi bonne volonté. Je me souviens d'un cas concret qui s'est produit il y a plusieurs années. Un particulier se présenta à mon bureau (ceci se passait à Vancouver) et me dit qu'il avait acheté une voiture par versements quelques jours auparavant. Il affirma qu'il avait dit au marchand d'autos à ce moment-là qu'il pensait pouvoir emprunter l'argent de la banque et qu'il voulait, par conséquent, se réserver le droit de solder son contrat en tout temps, probablement au cours des quelques prochains jours. Il me dit que le marchand y avait consenti. De toute façon, notre client obtint un prêt de la banque et, quand je téléphonai à la société de financement à qui on avait fait cession du contrat dans l'intervalle, et lui expliquai la situation et lui dit que mon client voulait solder tout son compte, elle me dit: «Bien, ce n'est pas dans son intérêt de le faire, parce qu'il aura à payer quand même le plein montant des frais de financement.»

Voilà le cas d'une société de financement qui n'agit pas d'une manière équitable et qui ne suit pas la pratique des sociétés de financement les plus importantes.

Il ne faut pas oublier qu'il y a au Canada environ 160 sociétés de financement. Il est vrai que la plus grande partie de l'industrie est entre les mains des grandes sociétés de financement, mais malheureusement, il arrive trop souvent que c'est la personne la moins instruite et la moins avertie qui tombe entre les mains des sociétés de financement les moins scrupuleuses. C'est pour cette raison qu'en dépit du fait que la pratique des grandes sociétés de financement soit peut-être équitable et raisonnable, vous devrez quand même protéger le consommateur contre les agissements des éléments de moins bonne réputation au sein de l'industrie.

M. OTTO: Dans ce cas en particulier, ce qui de toute évidence est arrivé, c'est que le vendeur qui vendait l'automobile persuada l'acheteur de tout signer, y compris le billet, bien que dans son for intérieur l'acheteur pensait qu'il serait en mesure d'obtenir son prêt ailleurs. C'est ici que se pose le problème. Il avait signé le billet et on en avait fait cession à la société de financement. La société de financement s'est dit, ou vous a dit: «Bien, nous avons acheté le billet sans préavis. En fait, si nous ne l'avions pas acheté, quelqu'un d'autre l'aurait fait. Bien que nous soyons une maison honorable, si nous suivons la règle de l'éthique professionnelle et faisons enquête et demandons au vendeur de jurer qu'aucune transaction n'a eu lieu, nous ne serions plus en affaires». Je suis d'accord avec vous de tout cœur que les sociétés sont obligées de suivre le courant si elles veulent demeurer en affaires. La pratique varie du plus haut jusqu'au plus bas échelon de l'éthique professionnelle.

Le professeur ZIEGEL: Me permettez-vous de répondre à cela? Je ne suis pas d'accord avec vous quant au comportement de cette société de finance. C'est peut-être sur ce point que notre conception de l'éthique professionnelle varie. Je dirais que quand une société de financement ne s'en tient pas qu'à la lettre de la loi en faveur d'un consommateur, elle rehausse ainsi sa réputation. Elle ne lui

fait pas tort. Dans le cas que je viens de mentionner, je pense que l'acheteur qui a été victime d'un tel traitement de la part d'une société de financement se fait une opinion défavorable de cette société et, fort probablement, de toutes les sociétés de financement. Si j'avais été le directeur de cette société de financement, j'aurais dit, sans tenir compte de mes droits devant la loi: «Que cet homme rembourse s'il le désire et je vais lui accorder une remise équitable». J'ose affirmer que si les choses s'étaient passées ainsi, notre client aurait dit: «Parbleu, voici une bonne société avec qui traiter. La prochaine fois que j'aurai besoin des services d'une société de financement je m'adresserai là».

M. OTTO: Vous connaissez l'adage au sujet de ce qui arrive aux gens trop gentils en affaires.

A la page 2, à peu près au milieu, vous dites:

> De plus, puisque la publicité est souvent l'aimant qui attire l'acheteur dans l'établissement, une publicité trompeuse ou fausse peut faire beaucoup de tort.

Plus loin sur la même page, vous dites:

> De bonnes normes de crédit s'imposent parce que l'acheteur au revenu modeste peut, d'une part, se laisser tenter par le zèle excessif de certains détaillants et, d'autre part, se laisser séduire par l'idée de posséder sans attendre des biens souhaitables et ainsi outrepasser les bornes de ses ressources.

Alors donc, le premier sujet de notre préoccupation devrait être les personnes qui se retrouvent avec un compte qu'ils sont incapables de payer. Le comité s'intéresse-t-il aussi à cette classe des consommateurs qui sont dans l'embarras? (Je crois savoir que nous n'avons pas à nous préoccuper des personnes qui savent ce qu'elles paient et qui désirent payer 25 p. 100 et peuvent le faire sans inconvénient.) Je conviens avec vous que l'on exerce une certaine pression. Il y a de la publicité trompeuse. Mais, conviendriez-vous que la propagande que font les sociétés de financement et les détaillants n'est pas de la publicité indue? Conviendriez-vous également que la publicité alléchante que font les maisons de commerce, les détaillants, n'est pas de la publicité indue? Ils ne disent pas, par exemple, que si votre salaire est de $9,000 vous pouvez vous présenter et acheter un appareil de télévision en couleurs: ils tentent de mettre sous vos yeux le fait que si vous n'achetez pas un appareil de télévision en couleurs, vous n'êtes vraiment rien du tout.

Touchons maintenant le deuxième point. Ils utilisent la publicité indue afin de vendre les biens ou d'accorder du crédit. Est-ce que vous convenez qu'ils laissent tomber la publicité alléchante quand il s'agit de percevoir l'argent? Leur arme est vraiment à ce moment-là la menace de poursuites judiciaires. Convenez-vous que tel est le cas?

Le professeur ZIEGEL: Oui.

M. OTTO: Je me demande, par conséquent, si nous devrions nous intéresser aussi à une autre question. Vous n'avez mentionné que la divulgation, l'intérêt, les droits au remboursement, le paiement initial, les effet de commerce. Devrions-nous nous préoccuper en outre du principe de la perception dans son ensemble, des tribunaux, de la loi sur la perception?

Le professeur ZIEGEL: Je pense que cela dépend uniquement de l'opinion que vous avez de la position constitutionnelle. Il me semble que le Gouvernement fédéral n'a peut-être pas de juridiction dans la plupart des domaines de la perception des dettes, sauf quand cela relève de la Loi sur la faillite. Donc, pour répondre directement à votre question, je dirais que le comité devra trancher la question de la juridiction avant de décider s'il doit étudier les questions de perception. Si votre question est plus étendue et que vous vouliez

savoir si, en revisant tout l'éventail des problèmes du consommateur, un gouvernement nanti des pleins pouvoirs devrait les considérer comme un tout, la réponse est décidément affirmative. C'est pourquoi un nombre croissant de provinces ont adopté des mesures législatives relatives au défaut de paiement et aux autres paiements que l'on peut exiger après la rentrée en possession des biens.

M. OTTO: J'arrive à ce point et je pense que vous en conviendrez, professeur, que notre loi sur les effets de commerce, c'est-à-dire notre loi sur le crédit, était vraiment la *common law* sur la perception, les prêts, les lettres de change et les billets à ordre; de plus, cette loi a été formulée alors que le crédit au consommateur n'existait pas vraiment.

Le professeur ZIEGEL: Je suis parfaitement d'accord.

M. OTTO: Par conséquent, ce que nous tentons de faire aujourd'hui, c'est de redresser une situation qui s'est développée au cours des cinquante dernières années et de l'adapter à une loi et à des règlements qui ne la prévoyaient pas.

Le professeur ZIEGEL: Je suis parfaitement d'accord.

M. OTTO: Vous avez mentionné le financement comme un service et, évidemment, les témoins que nous avons déjà entendus se sont prononcés dans le même sens. Cependant, d'après les points de vue que vous avez exprimés vous-même dans votre mémoire et ceux des autres, je me demande s'il s'agit encore de nos jours d'un service pour la vente des biens, ou si ce n'est pas vraiment presque devenu un commerce en lui-même, le commerce du prêt; d'où découlerait le désir des personnes engagées dans ce commerce de protéger ce commerce où elles pensent avoir des droits. Diriez-vous que notre économie a maintenant atteint le stade où ceci est un commerce en lui-même ou pouvons-nous encore le considérer comme une partie des ventes au détail?

Le professeur ZIEGEL: Non. Je suis d'accord avec votre première affirmation. Je pense que le crédit au consommateur est une industrie importante à part. Il y a quelques années, le président de la *Canadian Retail Automobile Dealers' Association* (ou quel qu'en soit le nom), estimait que jusqu'à la moitié du revenu de leurs membres provenait de la réserve du détaillant à même les frais de financement de la vente des voitures. Vous pouvez donc constater que le facteur crédit dans les ventes est au moins une tranche importante de l'industrie de la consommation.

J'ai souvent entendu dire qu'un nombre croissant de détaillants constatent qu'ils font plus d'argent grâce à leurs frais de financement qu'à leurs ventes au comptant. Je ne puis dire si cette affirmation est exacte, car je n'ai pas vu la statistique. Cependant je suis parfaitement d'accord avec vous quand vous dites que le crédit au consommateur est devenu une industrie importante en soi, qui vole de ses propres ailes, distincte et indépendente des ventes qui en sont le fondement.

M. OTTO: Ce qui me pousse à poser cette question, c'est qu'au cours de ma pratique personnelle, j'ai eu l'occasion, par exemple, d'avoir comme clients des vendeurs, d'un terrain de voitures d'occasion et l'acheteur de ce terrain de voitures d'occasion ne se préoccupait pas de la qualité de la marchandise sur le terrain. Tout ce qu'il savait, c'était qu'il y avait là 30 voitures et qu'avec ces 30 voitures il pouvait retirer $30,000 par année grâce aux frais de financement, aux rentrées en possession; il ne se préoccupait pas du tout des voitures. Je me demande si nous ne sommes pas rendus à un stade où les détaillants se préoccupent moins de la qualité et de la vente que du financement des biens. Diriez-vous qu'un bon nombre de détaillants dépendent dans une proportion de 10 à 15 p. 100 sur les frais de financement?

Le professeur ZIEGEL: Je ne puis citer de pourcentage précis.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous parliez des voitures et vous avez laissé ce sujet pour parler du commerce au détail. Aux États-Unis, la statistique indique qu'en 1956 les détaillants de voitures ont fait plus d'argent grâce au financement qu'à la vente des voitures. Il ne s'agit ici que de voitures.

M. OTTO: Je pense à d'autres articles, comme par exemple les réfrigérateurs, les appareils de climatisation de l'air, les canots automobiles, les moteurs et ainsi de suite. Je me demande si vous pouvez nous donner des chiffres.

Le professeur ZIEGEL: Je n'en ai pas vu. Je dirai cependant que jusqu'à il y a quelques années, les marchands recevaient une réserve ou une commission seulement sur les voitures et bien rarement sur d'autres articles. Depuis quelques années, cependant, les sociétés de finance ont pris l'habitude d'offrir une réserve pour d'autres genres de biens, mais ces réserves accordées aux marchands sont encore moins élevées que dans le cas des voitures.

Un autre point qu'il faut se rappeler, c'est que la réserve ne constitue pas du tout un profit net. Dans la majorité des cas, le marchand doit garantir le paiement de la dette par le consommateur. Si le consommateur faillit à ses engagements, on peut alors rentrer en possession des biens et les retourner au marchand et on débitera son compte du montant impayé au moment de la rentrée en possession. Ce n'est donc qu'après avoir déduit les comptes irrécouvrables que vous pouvez arriver au profit net que réalise le marchand.

M. OTTO: Vous avez dit dans votre présentation que la rentrée en possession constitue un facteur important. Je tiens simplement à souligner que, sauf dans le cas des voitures, les marchands en général ne se soucient guère de la rentrée en possession. Ils ont vendu leurs biens, se réservant ou non un recours, dans plusieurs cas se réservant un recours partiel et, dans d'autres, aucun recours; ils sont disposés à accepter globalement 75 cents pour chaque dollar et la rentrée en possession ne les intéresse pas. Puisque nous traiterons de crédit au consommateur dans le cas d'articles autres que les voitures, où se pose le problème de la rentrée en possession et des droits de rembourser, je me demande si cela constitue un facteur d'une telle importance. J'en doute.

Le professeur ZIEGEL: Me permettez-vous de faire une observation ici? Veuillez m'excuser d'être si loquace. Vous avez peut-être raison d'affirmer que dans la majorité des cas il s'agit de voitures, mais je pense que 75 p. 100, et plus probablement 80 p. 100 des contrats de ventes à tempérament ont trait à des voitures.

M. OTTO: Je suis d'accord.

Le professeur ZIEGEL: Vous pourrez peut-être vous faire une idée de l'ampleur du problème quand je vous aurai dit qu'au Royaume-Uni le nombre de requêtes (en 1962, je crois) présentées aux tribunaux d'arrondissements en vertu de l'article 12 du *British Hire-Purchase Act* s'est élevé à plus de 50,000 en une année et à cette époque-là, la loi ne visait les ventes jusqu'à concurrence de £300 sterling seulement, c'est-à-dire $900, et, par conséquent, ne touchait pas les voitures neuves ou même celles d'une année récente. Par conséquent, je pense que le problème de la rentrée en possession en est un très réel. C'est peut-être vrai que le marchand ou la société de financement ne soient pas du tout empressés de rentrer en possession, mais ils n'ont peut-être pas le choix.

M. OTTO: Je suis d'accord, professeur, et la raison pour laquelle je vous pose la question, c'est parce que je me demande si, quelles que soient les mesures législatives que le Comité recommandera, nous groupons les ventes au détail et y incluons les voitures, nous ne mettrons pas ensemble deux questions qui sont complètement distinctes. Il faut se rappeler que dans le cas des voitures, la rentrée en possession constitue un élément très important, tandis que dans le cas de la plupart des autres biens, la rentrée en possession

n'a aucune importance. Je me demande donc si les mesures législatives que nous proposerons devraient être globales, ou si elles devraient établir des distinctions quelconques.

Le professeur ZIEGEL: Je dirais que cela dépend. Certains genres de problèmes sont communs à tous les genres de biens de consommation. Le problème de la divulgation se pose à toute l'industrie; le taux des frais se pose à toute l'industrie. La question de la rentrée en possession se présente surtout dans le cas des contrats de ventes à tempérament où le marchand se réserve la propriété des biens. Dans ce dernier cas, je suis d'avis que la loi devrait être uniforme et s'appliquer à tous les biens. En fait, toute la législation actuelle, à de rares exceptions près, vise tous les genres de biens. Le *American Uniform Conditional Sales Act* vise tous les genres de biens.

L'article 9 du *Uniform Commercial Code* des États-Unis vise tous les genres de biens. La législation de l'État de New-York relative aux contrats de ventes à tempérament vise, en ce qui concerne la rentrée en possession, tous les genres de bien. Toutefois, quand il s'agira d'autres points de la loi, vous voudrez peut-être établir une distinction entre les différents genres de transactions. Par exemple, les comptes au crédit renouvelable posent des problèmes qui leur sont propres et il serait peut-être souhaitable d'avoir une loi distincte pour eux. L'État de New York a une réglementation distincte pour les taux dans le cas des voitures et des autres biens. Je crois que cela dépend entièrement du genre particulier de la question.

Le coprésident, M. GREENE: Je me demande, puisque nous n'avons pas d'autres témoins, si un ou deux membres pourraient se permettre de poser des questions.

M. MACDONALD: J'aimerais me reporter à la Loi sur les lettres de change et à sa portée en vertu de la constitution. Avez-vous eu une raison particulière de consulter les bills C-44, C-51 et C-63? Premièrement, avez-vous eu l'occasion de les étudier jusqu'ici?

Le professeur ZIEGEL: Non. Le seul bill que j'ai vu, je pense, est celui que M. Peters présenta à la Chambre des communes il y a quelques années. Je n'ai pas vu l'original, mais seulement une reproduction.

M. MACDONALD: Il pourrait s'agir du bill C-51. Je me demande si nous pourrions vous demander de l'étudier (pas immédiatement parce que ce serait trop long et qu'il serait injuste de vous demander d'analyser ce bill ou les autres maintenant). Tous les trois bills comportent des additions à la Loi sur les lettres de change dont l'énoncé contournerait la difficulté de séparer le contrat d'achat des obligations financières.

Le professeur ZIEGEL: J'ai lu le bill C-51.

M. MACDONALD: Ce projet de loi est conforme à la réglementation que vous proposez.

Le professeur ZIEGEL: Les articles 14 à 16, oui.

M. MACDONALD: Premièrement, voudriez-vous les considérer du point de vue de leur constitutionnalité? Deuxièmement, voudriez-vous nous donner votre opinion quant à la solution législative qu'ils apportent au problème? Troisièmement, dans un sens peut-être plus particulier, vous pourriez étudier l'énoncé et souligner toute faute que vous y décelez.

Ma deuxième question concerne le projet de loi C-13, loi qui vise à amender la Loi sur les petits prêts et à imposer certaines restrictions dans la publicité des sociétés de petits prêts. Je me demande si vous vous opposez de quelque façon à ce genre de stipulation, dans un statut fédéral, qui vise précisément les sociétés de petits prêts.

Le professeur ZIEGEL: Je dois avouer que je n'ai pas étudié ce point particulier. Il y a quelques années, j'ai en fait eu l'occasion de lire le témoignage

de M. Varcoe devant le comité de 1938 où il avait traité de la portée constitutionnelle. Je crois qu'il faudrait en trouver la justification dans le soi-disant pouvoir indirect. Si vous posez d'abord la prémisse que le gouvernement fédéral a juridiction sur l'intérêt des prêts, je pense qu'il est peut-être possible de soutenir que la publicité découle indirectement du fait de demander de l'intérêt et donc tombe sous la juridiction fédérale. Je ne veux toutefois pas trancher la question à ce stade-ci. Je prévois des obstacles.

M. MACDONALD: Pour en revenir à la question des lettres de change, connaissez-vous un cas bien précis (ou: une cause sur laquelle jugement a été rendu ???) où on trouve ce genre de marché à prendre (en totalité) ou à laisser que certaines sociétés de financement semblent offrir, à savoir là où il y a une série de documents, dont l'un est un billet à ordre, comme dans le cas de la vente d'une voiture?

Le professeur ZIEGEL: Vous abordez là un aspect très intéressant de la loi au Canada et aux États-Unis. Dans la cause *Killoran v. Monticello Bank,* dans laquelle jugement a été rendu par la Cour Suprême du Canada vers 1923, le tribunal a confirmé le statut de la société de financement, dans le cas du billet à ordre comme dans celui de la clause d'abandon. Les jugements rendus depuis ont presque toujours été conformes à celui-là jusqu'à il y a une couple d'années, alors que M. le juge Kelly rendit un jugement en Ontario. Il fut évidemment fortement influencé par les jugements rendus aux États-Unis et décida dans le cas de la société de financement qu'elle n'était pas le détenteur régulier parce qu'elle était trop au courant des affaires du marchand. Dans cette cause, le vendeur n'était pas marchand, mais il s'agissait d'une société qui vendait des tricoteuses à de bonnes grand-mamans sur le pas de leurs portes, un exemple de pression abusive de la part des vendeurs ambulants. A mon avis, le point faible de ce jugement réside dans le fait qu'il est difficile de le faire reposer sur une base purement juridique. C'était un cas où le juge était très conscient de la plaie sociale et, ce qui était tout en son honneur, s'en préoccupait beaucoup. Mais quelquefois les situations pénibles créent les lois pénibles. Nous en avons peut-être une ici. Quoi qu'il en soit, ce jugement, de même que plusieurs autres plus récents, a jeté la confusion dans toute la législation. Certains tribunaux adoptent le jugement de la Cour Suprême du Canada et d'autres le jugement de la cause Saint-Pierre; je suppose que certains jugements ne s'identifient nettement ni à l'un ni à l'autre.

M. MACDONALD: Il serait donc souhaitable, à ce seul titre, d'avoir des explications?

Le professeur ZIEGEL: Absolument. Qu'il me soit permis de dire que ce problème n'est pas exclusif au Canada. Les États-Unis ont eu à y faire face pendant de nombreuses années et l'État de New-York, par exemple, a une loi spéciale en ce sens. Elle stipule que si l'acheteur a des plaintes à porter au sujet des biens, il doit en aviser la société de financement dans un délai de 30 jours; autrement, il perd le droit de porter plainte.

M. MACDONALD: Au sujet des sociétés de financement en général, par opposition aux sociétés de petits prêts, êtes-vous d'avis qu'il y a place pour une surveillance ou une réglementation fédérales dans ce domaine à la suite du commerce des petits prêts, du point de vue constitutionnel?

Le professeur ZIEGEL: Du point de vue constitutionnel? Cela dépend uniquement de votre réussite à persuader la Cour Suprême que la nature des affaires d'une société de financement est de prêter, ou de demander de l'intérêt pour les services rendus. Ceci, pour sa part, entraînerait le renversement de la théorie du prix de vente à tempérament. Je ne peux me hasarder à émettre une opinion sur ce sujet.

Le coprésident, M. GREENE: Comment définissez-vous une *société de financement?* (*«acceptance company»*)

M. MACDONALD: Une société où comme dans le cas de la vente d'une voiture automobile, tous les documents, y compris un billet à ordre et le contrat intital de vente à tempérament ont été rédigés par, disons, Household Finance, et où le marchand est responsable de l'exécution de la vente; le marchand achemine ensuite les documents vers la société de financement qui, en fait, a rédigé les documents; il arrive donc que les mains qui détiennent finalement les documents ne sont pas celles à qui, en premier lieu, on avait vendu le contrat d'achat. Au sujet d'un point plus précis de la question, vous avez parlé des abus qui se commettent quant aux frais de financement, et ainsi de suite. Prévoyez-vous des obstacles à la juridiction fédérale dans ce domaine, ou la réponse est-elle la même?

Le professeur ZIEGEL: Non. Je pense que si la juridiction fédérale est reconnue un tant soit peu dans le cas de la réglementation des taux, ce sera facile d'ajouter une clause relative aux remises. La Loi sur les petits prêts en comporte déjà une.

M. URIE: J'aimerais intercaler une question qui me semble découler logiquement de la question que vous a posée M. Macdonald. Pensez-vous que le gouvernement fédéral a le pouvoir d'intervenir afin d'étendre la définition de l'intérêt, puisque le mot *intérêt* correspond à *prêt* aux termes de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique? Pensez-vous que la loi peut donner au mot *intérêt* une définition qui englobe tous les sujets dans la Loi sur les petits prêts?

Le professeur ZIEGEL: Je dois avouer que c'est là une technique plutôt originale. Je pense que les tribunaux diront que ce n'est pas l'affaire de l'un des organismes du Gouvernement fédéral de déterminer le sens d'un mot dans notre constitution; c'est l'affaire des pouvoirs judiciaires. Je ne pense pas, en fait, que ce soit nécessaire. Ce qui me préoccupe autant que n'importe quoi, c'est que les tribunaux aient négligé d'instituer une enquête pour connaître le sens que l'on a voulu donner au mot *intérêt* en 1867 alors qu'il fit son apparition et aussi ce que les économistes du temps entendaient par ce mot.

Il me semble que ceci est la tâche véritable que les tribunaux devraient entreprendre s'ils tentaient de déterminer une fois pour toutes ce que le mot *intérêt* veut dire selon l'article 91 (27). Comme je l'ai déjà dit, après en avoir discuté avec des économistes, il me semble que le sens du mot *intérêt* est très étendu. Il veut dire rien de plus et rien de moins que le coût ou le prix d'un prêt ou (forbearance to sue).

M. URIE: Cela fait-il une différence que le mot ait eu un sens différent en 1867 de celui qu'il a de nos jours?

Le professeur ZIEGEL: Peut-être. Ici encore se pose la question constitutionnelle, à savoir, si une cour a le droit de donner une certaine élasticité aux mots. On l'a fait souvent aux États-Unis. Je pense qu'il s'agit d'interprétation, technique encore nouvelle au Canada. Je ne me hasarderai donc pas à donner une opinion.

Le coprésident, M. GREENE: Je pense que vous avez bien dit dans votre témoignage qu'il serait possible de faire une distinction dans le cas de la cause *Barfried* parce que les autorités fédérales n'avaient pas légiféré dans ce domaine où, forcément, elles n'avaient accès qu'indirectement. Est-ce juste, ou ai-je poussé trop loin l'interprétation de vos paroles?

Le professeur ZIEGEL: Non, je pense que l'on procéderait ainsi: on allégue-rait que le Gouvernement fédéral a des pouvoirs reconnus dans le domaine de l'intérêt. On soutiendrait ensuite que ces pouvoirs qui lui permettent de s'occuper des bonis et des autres frais sont purement indirects, tentant ainsi de donner à la loi toute son efficacité en ce qui concerne l'intérêt proprement

dit. On a employé cette méthode dans la cause *Barfried* parce que l'un des arguments sur lesquels reposait le jugement était que le but réel de la loi en Ontario était d'étendre la juridiction équitable aux contrats injustes. Le tribunal fut d'avis que la réglementation de l'intérêt ne faisait que découler du but principal de la loi. Si on peut employer cette technique afin de justifier le pouvoir des provinces dans ce domaine, il me semble, *a fortiori,* que l'on pourrait justifier l'emploi d'une technique semblable dans le domaine fédéral.

M. MACDONALD: Dans votre mémoire, vous avez dit que les ventes d'assurances-vie ne sont pas réglementées par la Loi sur les petits prêts.

Le professeur ZIEGEL: Je ne crois pas l'avoir dit, mais elles ne le sont pas.

M. MACDONALD: Quelles seraient vos recommandations à cet égard?

Le professeur ZIEGEL: Dans son témoignage devant ce Comité, monsieur MacGregor a souligné que le *gentlemen's agreement* entre son ministère et les sociétés de petits prêts donne des résultats satisfaisants. Je ne crois pas en la loi pour l'amour de la loi. Je pense que l'on ne doit adopter une loi que lorsque les circonstances l'exigent vraiment.

Le coprésident, M. GREENE: Êtes-vous au courant qu'il existe des chevauchements de conseils d'administration entre les sociétés de finance . . .

M. MACDONALD: Même plus que ça!

Le coprésident, M. GREENE: Les propriétaires sont les mêmes d'une société à l'autre?

Le professeur ZIEGEL: Je m'appuie moi-même sur le témoignage de monsieur MacGregor à cet égard, parce que mes connaissances à ce sujet sont loin d'être comparables aux siennes. Mais je pense qu'en général si on doit réglementer les frais, on devrait aussi régir les ventes d'assurances-vie. On a signalé plusieurs abus dans ce sens aux États-Unis et l'*Association of Superintendents of Insurance* a rédigé un projet de loi modèle visant les ventes d'assurances-vie à tempérament. Il y a quelques années, j'ai eu l'occasion de mettre en question le sujet avec celui qui, à ce moment-là, était président (ou: la *Canadian Association of Superintendents of Insurance* (?)) de l'Association canadienne des surintendants d'assurance. Il m'a dit dans une lettre qu'aucune plainte n'était parvenue à son bureau au sujet d'abus dans ce domaine. C'est peut-être parce que les abus sont encore en gestation, mais espérons qu'ils ne verront pas le jour de ce côté-ci de la frontière.

M. MACDONALD: Je me reporte à la page 13 de votre mémoire où vous exposez le statut du Québec. Je vais lire votre phrase:

> On permet des frais de financement maximums de trois-quarts de 1 p. 100 seulement pour chaque mois de vie du contrat.

Croyez-vous qu'il y a empiètement dans un domaine de juridiction fédérale du fait de cette stipulation dans la loi du Québec? Des causes ont-elles été entendues en vertu de cette loi?

Le professeur ZIEGEL: Non, pas de causes que je connaisse. N'oubliez pas, cependant, que ceci soulève la question de la théorie des ventes à tempérament, parce que la loi du Québec ne vise que les contrats des ventes sous condition. Cela ne touche pas les prêts. Si, en revanche, on présume que les frais de financement d'un contrat pour une vente à tempérament sont de l'intérêt, alors je pense que la question de la constitutionnalité se pose sans contredit.

M. MACDONALD: Une dernière question: En autant que vous sachiez, le nouveau projet de loi de l'Ontario sur les biens personnels vise-t-il l'un ou l'autre des aspects de la protection du consommateur?

Le professeur ZIEGEL: Un seul, et seulement indirectement. Le chapitre V du projet de loi, qui touche la saisie et le remboursement, est la copie du chapitre V du *Uniform Commercial Code* des États-Unis, qui, pour sa part,

provient en grande partie du *Uniform Conditional Sales Act*. Il offre une protection minimum, mais, à mon avis, ne va pas assez loin pour satisfaire le consommateur. Je pense qu'il va assez loin pour satisfaire ceux qui achètent à tempérament et qui ne sont pas des consommateurs, mais je pense que la protection du consommateur exige plus que cela.

Le coprésident, M. GREENE: Que voulez-vous dire par *ceux qui achètent à tempérament et qui ne sont pas des consommateurs?*

Le professeur ZIEGEL: Ce peut être, par exemple, un petit homme d'affaires qui achète une caisse enregistreuse.

Le coprésident, M. GREENE: Sénateur, aviez-vous une question à poser?

Le sénateur IRVINE: Non, je tiens simplement à dire combien j'ai aimé vos propos aujourd'hui. N'étant qu'un profane, n'étant pas avocat et n'étant pas intéressé dans la vente des voitures, je dirai une chose, c'est que je pense que le nœud de la question, en ce qui me touche personnellement, c'est que le consommateur ne se préoccupe pas des taux.

M. OTTO: Monsieur le président, voilà ce à quoi je veux en arriver.

Professeur Ziegel, pour en revenir à la question des droits des autorités provinciales et fédérales, pensez-vous vous qu'en 1867 le crédit au consommateur existait, ou pouvait-on le prévoir?

Le professeur ZIEGEL: Non, le problème n'avait pas pris corps à cette époque-là, bien que les ventes à tempérament étaient connues au Canada depuis 1850. La *Singer Sewing Machine Company* commença à vendre à tempérament dès 1860, si je ne m'abuse. Plusieurs des premières causes avaient pour objet la vente à tempérament de chevaux, l'équivalent de nos voitures modernes. Je pense donc que le problème commençait à poindre, mais rien de plus.

M. OTTO: Dans votre mémoire...

Le professeur ZIEGEL: Me permettez-vous d'ajouter quelque chose?

M. OTTO: Oui.

Le professeur ZIEGEL: On connaissait cependant la théorie des ventes à tempérament à ce moment-là et, par conséquent, les rédacteurs de la loi devaient la connaître, parce que certains des jugements qui ont fait jurisprudence ont été rendus au cours des premières cinquantes années du XIX$^{e}$ siècle.

M. OTTO: Dans votre mémoire, vous avez mentionné certains amendements qui s'imposent relativement au contrat, c'est-à-dire au billet que l'on signe. Évidemment, si l'on imposait des réserves aux contrats relatifs aux ventes à tempérament, et ainsi de suite, on serait porté à envoyer l'acheteur de l'autre côté de la rue, ou au guichet suivant, et de lui dire: «Empruntez l'argent là grâce à un billet ordinaire.» Serait-il possible dans une telle loi de viser les ventes indirectes du crédit des ventes à tempérament ou du crédit au consommateur, ou cela contrecarrerait-il à certains points de vue d'autres affaires qui n'ont rien à voir avec ce problème particulier?

Le professeur ZIEGEL: Non, je ne pense pas. Ce problème m'est déjà venu à l'esprit et il a fait l'objet de législation en Angleterre et en Australie. En Angleterre, leur façon de procéder est plutôt étrange. Vous vous rendez chez un marchand et choisissez les biens, mais le contrat véritable intervient entre la société de finance et l'acheteur, et non entre le marchand et l'acheteur. On procède ainsi à cause de raisons très techniques que je n'ai pas besoin d'expliquer ici. La même chose s'est produite en Australie et dans la plupart des pays du Commonwealth. Un problème s'est posé en Angleterre, à savoir si le marchand ne faisait pas un faux exposé des faits. Puis, quand l'acheteur se rendait à la société de financement, celle-ci lui disait: «Le marchand n'est pas notre agent, donc votre seul recours est contre le marchand et cela ne nous regarde pas du tout.» Ce problème prit une telle ampleur en Angleterre et en Australie que leurs lois contiennent des clauses qui visent particulièrement ce problème.

On y stipule que dans de tels cas le marchand sera considéré comme l'agent de la société de financement.

M. OTTO: En d'autres mots, ces clauses devraient être incluses dans toute loi que nous adopterions?

Le professeur ZIEGEL: Il est peut-être un peu tôt pour se préoccuper de cette question, parce que je pense que les cas où le marchand aura une association aussi étroite avec une société ne se présenteront pas trop souvent. Quoi qu'il en soit, les tribunaux soutiendront peut-être, comme ils l'ont déjà fait à plusieurs reprises, qu'à toutes fins juridiques le marchand et la société de financement en fait ne font qu'un.

M. OTTO: Je n'ai qu'une autre question à poser. En supposant que l'on adopte vos recommandations et d'autres visant à amender la législation actuelle, pensez-vous qu'elles constitueraient une panacée contre les maux affligeant le consommateur qui use de crédit et les personnes dont vous avez convenu qu'elles ne font pas de comparaisons et, donc, celles qui nous causent le plus de souci? Pensez-vous que, si l'on apporte des changements à la loi quant à la divulgation, à la rentrée en possession et à tous les autres aspects, le problème sera résolu, ou ces amendements ne résoudront-ils que le problème de ceux qui n'ont en fait aucun problème, et je veux dire ici les gens qui font des comparaisons, qui savent combien d'argent ils possèdent et qui ne dépensent pas plus qu'ils ne devraient? J'aimerais vous entendre répondre à cette question.

Le professeur ZIEGEL: Cela dépend beaucoup du genre de loi qui sera adopté, mais je serais enclin à croire que des mesures législatives bien rédigées et bien pensées peuvent contribuer grandement à résoudre les problèmes de certaines de ces personnes.

Permettez-moi de prendre la Saskatchewan comme exemple. La Saskatchewan possède peut-être les lois les plus strictes de tout le Canada et peut-être même de tout le continent. L'Alberta possède aussi des lois plutôt strictes. Grâce à ces lois, et c'est là un de leurs effets, vous ne trouvez pas en Saskatchewan de marchands qui se mettent en quatre pour essayer de vendre des biens à des personnes qui, à leur avis, ne sont pas dignes de confiance au départ. Ils exercent une grande prudence sachant que s'ils ne le font pas, ils ne peuvent recouvrer aucune partie du prix. De même, si on adopte des mesures conformes à la réalité, mais raisonnables, visant les taux, le marchand se rendra compte qu'il ne lui est pas avantageux d'essayer de vendre une voiture à un homme dont le revenu, à sa connaissance, ne lui permet pas d'acheter une voiture en particulier. Le marchand sait qu'il ne peut recouvrer le prix même grâce à des frais de financement plus élevés.

M. OTTO: Je crois que nous devrions clore ici la discussion. Je pense que vous m'avez fourni les explications dont j'avais besoin pour éclairer la page 14 de votre mémoire où vous dites que la force de la loi en Saskatchewan repose dans le fait que le droit de poursuite du vendeur ou de la société de financement est mis en doute et, le sachant, ils exercent un choix plus judicieux des acheteurs. Donc, en fait, la divulgation du taux d'intérêt n'est pas, en Saskatchewan, la raison de la plus grande prudence des sociétés de financement. C'est plutôt parce que l'on tente de donner un cadre au régime de recouvrement ou, en d'autres termes, au droit de poursuite, ce qui maîtrise beaucoup plus efficacement le crédit au consommateur.

Le professeur ZIEGEL: Oui, ceci est vrai en ce qui concerne cette province en particulier.

Le coprésident, M. GREENE: Monsieur Urie?

M. URIE: Il ne me reste que quelques questions à poser, monsieur le président.

A la page 39 de votre mémoire, professeur Ziegel, vous soulevez deux points que j'estime très significatifs. Vous dites:

> Les grands magasins, comme la *T. Eaton Company* et la *Hudson's Bay Company,* imposent un taux uniforme, quel que soit le solde en tout temps, c'est-à-dire qu'ils demandent un taux donné par mois sur le solde qui apparaît au début du mois précédent. Ils ne se soucient pas du fait que le solde puisse varier d'un mois à l'autre. D'autres magasins expriment leurs frais d'administration en dollars et en cents et les frais ne sont pas toujours proportionnels au montant impayé.

Je pense que cette différence de méthode a jeté une grande confusion dans l'esprit des membres de notre Comité quant au témoignage que nous avons entendu aujourd'hui. Vous dites en outre:

> Cette méthode pose un problème au législateur.

Recommanderiez-vous l'obligation d'imposer un taux uniforme plutôt que le montant variable de remboursement en proportion du crédit?

Le professeur ZIEGEL: Non, je ne le recommande pas. Si les détaillants veulent se donner la peine de calculer les pourcentages correspondants à leurs différents frais, alors qu'ils le fassent, mais je pense que de les forcer à divulguer le taux aura comme résultat indirect de les persuader qu'il serait plus simple pour eux d'adopter un taux uniforme.

M. URIE: Pensez-vous en fait que les calculs exigés par la seconde méthode proposée (le taux variable) puisse se faire si le détaillant veut utiliser cette méthode?

Le professeur ZIEGEL: Oui, très facilement.

M. URIE: En d'autres mots, il existe actuellement des tables qui donnent les montants d'argent et il me semble qu'il serait facile d'établir des tables donnant les pourcentages de la même manière. Est-ce là votre avis?

Le professeur ZIEGEL: Oui. Notez cependant qu'il leur faudrait modifier sensiblement leur comptabilité. Ce qui se produit probablement à l'heure actuelle, c'est que le préposé jette un coup d'œil au solde au début du mois précédent et puis à sa table et, vis-à-vis ce montant, y voit les frais à exiger, disons $2; il additionne ensuite ce chiffre au solde. Si l'on se mettait à convertir certains de ces frais en pourcentages, on en arriverait à des chiffres très étranges, comme par exemple 14.36 p. 100, ce qui ferait plutôt original sur une feuille de papier. Je pense qu'ils devraient vraiment étudier la question.

M. URIE: Relativement à ce genre de questions, vous connaissez évidemment le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. On y proposait que certains prêts de moins de $50 soient exemptés et que l'on demande un taux fixe pour ces prêts ou ces avances. Avez-vous des observations à faire au sujet de cette proposition?

Le professeur ZIEGEL: Je ne m'oppose pas à l'exemption de la divulgation dans le cas de si petits prêts.

M. URIE: Croyez-vous qu'il y aurait lieu de passer outre à certaines des objections que l'on soulève devant notre Comité actuellement?

Le professseur ZIEGEL: Permettez-moi d'envisager la question sous un autre angle. Est-ce nécessaire? Si vous posez en prémise qu'une fois la loi sur la divulgation adoptée, la plupart des détaillants adopteront un taux mensuel uniforme. Ce taux sera probablement aux environs de 1½ p. 100, soit le taux que demande actuellement la *T. Eaton Company,* je crois. Dans ce

cas, il faudrait des exemptions pour n'importe quels montants. La loi pourrait possiblement stipuler, comme cela se fait, je pense, dans certaines lois des États-Unis qui visent les frais des comptes à crédit renouvelable, que l'on doit imposer des frais minimums de $1 à chaque compte. En d'autres termes, la loi pourrait stipuler que le contrat mentionne le taux mensuel ou annuel et les frais minimums dans les cas où la législature autorise l'imposition de frais minimums.

M. URIE: Proposez-vous l'élimination de la commission (?) au détaillant, ou simplement la divulgation du montant de cette commission de même que les autres frais de financement?

Le professeur ZIEGEL: Ni l'un ni l'autre, vraiment. On a beaucoup discuté cette question en Angleterre et en Australie, de même qu'aux États-Unis. En Australie, la loi interdit la commission au détaillant, sauf dans un cas, à savoir, quand le détaillant signe un contrat qui comporte une clause de recours. Dans ce cas, la commission ne doit pas dépasser 10 p. 100 des frais de financement. Plusieur États des États-Unis, y compris le Wisconsin et l'Ohio, ont essayé de s'attaquer à cette question par la voie législative et ils se sont butés à de nombreux obstacles au niveau constitutionnel. Je ne suis pas sûr où on en est avec ces lois à l'heure actuelle. Je dis cependant que si on réglemente les taux, le problème de la commission devrait pour sa part y trouver sa solution, parce que la marge de profit de la société de financement ne sera pas suffisante pour lui permettre d'offrir une commission importante au détaillant, sauf si la société de financement consent à renoncer à une partie de son propre profit.

M. URIE: Croyez-vous que l'on doive la divulguer?

Le professeur ZIEGEL: Non, je pense que le problème technique serait insoluble. De plus, il pourrait se dissimuler sous d'autres formes. Les sociétés de financement pourraient, par exemple, consentir des prêts en bloc à bon marché aux détaillants.

M. URIE: J'ai une autre question à poser. Vous semblez avoir exprimé une certaine admiration pour la législation australienne. La considérez-vous comme un modèle pour les problèmes de cette nature?

Le professeur ZIEGEL: Pour plusieurs d'entre eux, oui. Remarquez qu'il y a beaucoup de points communs maintenant entre les législations britannique et australienne.

M. OTTO: J'ai une autre question à poser, monsieur le président. J'aurais aimé que le professeur Ziegel eut été ici avant que nous entendions la Chambre de commerce, parce que jusqu'ici chacun a souligné une différence entre les frais de financement et le taux d'intérêt. Je déduis de ce que vous avez dit que l'intérêt a toujours compris une part pour l'intérêt proprement dit et une part pour les frais de service?

Le professeur ZIEGEL: Oui, monsieur. Je fais certaines réserves quant au mot *toujours*, parce que cela nous reporterait dans la nuit des temps. Depuis que les économistes ont étudié le sujet sérieusement, ce qui n'est pas une période tellement longue, ils ont toujours considéré l'intérêt comme le coût de l'emprunteur et non comme le rendement net du prêteur.

M. OTTO: C'est ce qui me préoccupe. J'étais sous l'impression qu'il s'agissait de deux choses distinctes. J'ignorais qu'en réalité c'est une seule et même chose.

Le coprésident, M. GREENE: Peut-on prouver que les mesures législatives de l'Australie et du Royaume-Uni, qui de toute évidence sont plus sévères que les nôtres, ont de quelque façon freiné le crédit et ainsi entravé l'essor de l'économie?

Le professeur ZIEGEL: Non, monsieur, pas à ma connaissance. Je pense que le cas du Royaume-Uni est très probant. Le crédit au consommateur y a doublé au cours des cinq dernières années. Je pense que ces remarques peuvent s'appliquer aussi à l'Australie. Je ne suis pas d'avis qu'il faille pour autant promulguer des lois à l'infini et que n'importe quelle loi serait satisfaisante. Je crois qu'il faut toujours attentivement étudier et rédiger les lois et je pense que l'on devrait tenter de les rendre justes pour les deux parties; mais, je tiens à souligner respectueusement que l'homme d'affaire intègre n'a absolument rien à craindre dans les mesures dont j'ai parlé aujourd'hui.

M. URIE: Pourquoi a-t-on exclu les sociétés dans les lois britanniques?

Le professeur ZIEGEL: Parce qu'il était difficile de déterminer leurs limites. Certaines lois aux États-Unis déterminent les limites en tant que ventes au consommateur et autres ventes, mais les rédacteurs du *British Hire-Purchase Act, 1954* ont cru que cette distinction pouvait être très difficile à établir dans la pratique. Supposons qu'un médecin s'achète une voiture. L'achète-t-il pour son usage personnel ou pour visiter ses patients? Il est clair que la voiture servira à ces deux fins. C'était dans le but d'éviter de telles difficultés dans l'application de la loi que les législateurs ont préféré imposer un examen sommaire des ressources. Cependant, puisqu'il est toujours possible d'affirmer avec certitude que quand une société achète des biens c'est toujours pour les besoins de ses affaires, les législateurs n'ont pas hésité à les exclure.

M. URIE: Je comprends.

Le coprésident, M. GREENE: Il y a une autre chose que j'aimerais vous demander, professeur. Je ne pense pas que vous ayez estimé qu'il serait possible en pratique, dans le cas des comptes à crédit renouvelable et autre crédit du genre, de divulguer l'intérêt en simples chiffres annuels. Mon interprétation de votre opinion est-elle juste?

Le professeur ZIEGEL: Oui.

Le coprésident, M. GREENE: Existe-t-il un danger appréciable de confusion si pour un genre de crédit on permet de divulguer l'intérêt sur une base mensuelle, tandis que pour un autre genre, on permet de le divulguer sur une base annuelle? Cette pratique conduira-t-elle à une solution imparfaite du problème de la divulgation?

Le professeur ZIEGEL: Je ne le crois pas. Je pense que les montants relatifs au crédit renouvelable sont généralement beaucoup plus petits que ceux relatifs aux contrats de ventes à tempérament. Je pense que le consommateur sera en mesure de comparer les frais de financement (fixes) d'une maison de détail avec ceux d'une autre, et c'est vraiment là le but que nous tentons d'atteindre. Le consommateur ne confond généralement pas le crédit renouvelable avec le crédit d'une vente à tempérament. Il utilise le crédit renouvelable pour ses petits achats, généralement pour les biens périssables, achetant habituellement pour quelques dollars à la fois. Les achats d'articles importants se classent généralement dans une toute autre catégorie, tant dans l'esprit du consommateur que dans celui du détaillant. L'achat d'une voiture est tout à fait différent de celui d'une paire de bas de nylon, ou d'un tube de pâte dentifrice pour la famille, ou de quelques verges de tissu à rideaux.

Le coprésident, M. GREENE: Nous ne devrions donc pas hésiter à légiférer différemment à cet égard?

Le professeur ZIEGEL: Non, nous avons affaire à une industrie compliquée et nous devons tenir compte de ce fait.

M. URIE: Ai-je bien compris que vous avez dit que l'on devra peut-être stipuler une base mensuelle dans le cas du crédit renouvelable tandis que cette base devra peut-être être annuelle dans le cas d'autres crédits?

Le professeur ZIEGEL: Oui.

Le coprésident, M. GREENE: Je tiens à vous remercier, professeur, et à répéter les propres mots du sénateur Irvine, à savoir que votre témoignage nous a été très sérieux. Si on me permet d'exprimer une opinion incidente, je dirai que l'étude complète que constitue votre mémoire illustre l'apport précieux que les universitaires peuvent donner aux législateurs. En tant que tout nouveau membre, je pense que l'une des difficultés que nous rencontrerons tous ici, c'est que nous n'avons pas le temps (et la plupart d'entre nous n'avons pas la compétence) d'étudier à fond les diverses questions législatives qui se posent à nous. Dans bien des domaines, il y a place dans notre pays pour une plus grande contribution à la recherche de la part des universitaires travaillant de concert avec les législateurs qui sauraient mettre à profit un examen poussé des questions à l'étude. Votre témoignage ici aujourd'hui constitue un très bel exemple de ce principe.

La séance est levée.

## APPENDICE «G»

Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur

MÉMOIRE

présenté par

M. JACOB S. ZIEGEL,

Professeur adjoint de droit, Université de la Saskatchewan.

*Table des matières*



*Monsieur le président et honorables membres du Comité,*

C'est pour moi un honneur d'avoir été invité à témoigner devant vous aujourd'hui et j'espère que mes observations pourront vous être utiles de quelque façon. A cause des connaissances que j'ai acquises du sujet, j'ai pensé que je pourrais le mieux aider le Comité en présentant une brève étude historique et comparative de la législation sur les ventes à tempérament au détail qu'ont adoptées les autres provinces du Canada et plusieurs pays où la juridiction s'exerce en vertu de la *common law* et où le volume du crédit au consommateur est considérable. A cette fin, j'ai choisi les États-Unis, le Royaume-Uni (plus précisément l'Angleterre, puisque l'Irlande du Nord et l'Île de Man possèdent leur propre législation) et l'Australie. Le temps ne me permet pas de présenter une analyse poussée des clauses des lois auxquelles je me reporterai, mais je me ferai un plaisir de répondre à toutes questions que l'on me posera et de donner de plus amples renseignements sur tout point soulevé dans mon étude. J'ai fait exception dans le cas du problème de la divulgation et je présente mes commentaires sur ce sujet d'actualité sous forme d'un addenda à mon étude. J'ai fait cette exception parce que je sais que le Comité se préoccupe beaucoup de cette question et qu'on lui a présenté plusieurs mémoires marquant de l'opposition à une loi sur le *prêt sans fard*. Je pense qu'il est possible de réfuter ces objections et c'est précisément ce que j'ai tenté de faire dans mon addenda.

Avant de commencer mon étude, il serait peut-être utile d'exposer brièvement les points principaux sur lesquels les législateurs auront à s'arrêter. Ces questions peuvent se grouper sous six titres: (i) la divulgation franche et intégrale, dans le contrat écrit, des modalités financières du prêt et l'élimination de la publicité fausse et trompeuse; (ii) le maintien de bonnes normes

de crédit; (iii) la réglementation des frais de financement, y compris le refinancement et les frais pour défaut de paiement; (iv) l'exclusion de clauses contractuelles injustes; (v) protection des droits de l'acheteur à l'égard des biens dans le cas de rentrée en possession par le vendeur; et (vi) mesures pour l'application de la loi.

La divulgation est nécessaire afin que l'acheteur puisse peser les obligations financières dans lesquelles il s'engage et connaître la différence entre le prix comptant et le prix à tempérament des biens qu'il achète. La divulgation a, en outre, pour objet de faire connaître à l'acheteur les éléments dont se compose le prix d'une vente à tempérament, notamment dans les cas où, comme il arrive quand il s'agit de l'achat d'une voiture, il comprend souvent, en plus du solde du prix comptant et des frais de financement, les frais d'inscription, une assurance pour dégâts matériels et, ce qui se généralise de plus en plus, une assurance-vie pour emprunt. De plus, puisque la publicité est souvent l'élément qui attire l'acheteur dans l'établissement, une publicité trompeuse ou fausse peut faire beaucoup de tort. Donc, afin de donner le maximum d'efficacité à la réglementation de ce genre de publicité, il faudrait que la loi sur la divulgation l'intègre dans ses cadres.

De bonnes normes de crédit s'imposent parce que l'acheteur au revenu modeste peut, d'une part, se laisser tenter par le zèle excessif de certains détaillants et, d'autre part, se laisser séduire par l'idée de posséder sans attendre des biens souhaitables et ainsi outrepasser les bornes de ses ressources. Les conséquences sociales peuvent être très graves dans de tel cas. En théorie, les maisons de financement auront comme politique d'exiger un paiement initial et des versements subséquents suffisants pour s'assurer que la valeur des biens, au cours de la vie du contrat, dépassera le solde du prix de la vente à tempérament, mais les pressions exercées par la concurrence forceront peut-être la maison de financement à se départir de ces bonnes normes de crédit. De plus, l'habitude de certains marchands d'accorder des reprises excessives peut diminuer considérablement la valeur de tout paiement initial. Pour toutes ces raisons, les législateurs conscients de leurs responsabilités devront se demander s'il n'y aurait pas lieu, dans l'intérêt du public, de réglementer les paiements initiaux minimums et les taux maximums jusqu'à l'échéance.

Quant aux frais de financement, on admet partout que le consommateur moyen ne se préoccupe pas du taux et que son attention se porte surtout sur l'importance du paiement initial et des mensualités qu'il devra verser. Deux conséquences se dégagent de ces faits. Premièrement, il existe très peu de concurrence quant au taux au sein des sociétés de financement et, deuxièmement, certains frais de financement, notamment dans le domaine des voitures d'occasion, sont déraisonnablement élevés. Certains marchands de voitures *soufflent* leurs frais et accentue ainsi le problème. Il y a deux moyens de faire face à ce problème; on devrait de préférence les utiliser conjointement. Le premier, c'est de réglementer par le truchement d'une loi les frais maximums admissibles, comme cela se fait déjà dans le cas des petits prêts. Le second, c'est d'exiger que l'on exprime dans chaque contrat les frais de financement, tant en argent qu'en un pourcentage qui correspond au taux réel d'intérêt, de manière à ce que l'acheteur puisse facilement comparer les taux de différentes maisons de financement. Si on utilise la première méthode, on devra étudier également la question de réglementer les commissions versées aux marchands par les sociétés de financement, puisque ces commissions constituent maintenant une partie importante des frais de financement globaux dans le cas des ventes de voitures. Rattaché à la question des frais de financement se trouve le droit de l'acheteur à une remise appropriée des frais quand il paie d'avance ou, si le contrat comporte une clause prévoyant l'échéance prématurée de la dette, quand il est forcé de payer d'avance tout le solde, ou une partie, du contrat. La *common law* ne lui

confère pas ce droit. Le même problème se pose si, comme c'est souvent le cas, on contracte un nouveau prêt avant l'échéance de celui en cours.

Les intérêts du consommateur et ceux de la société de financement se heurtent violemment quand il s'agit des clauses d'abandon des droits. La société, qui à cet égard se considère essentiellement comme un prêteur du prix d'achat des biens, estime qu'elle a le droit de se tenir à l'écart des litiges entre l'acheteur et le vendeur. A cette fin, on attaque souvent le consommateur sur trois fronts à la fois. Premièrement, le contrat ne comporte aucune garantie et aucune réserve. Deuxièmement, l'acheteur convient que tout cessionnaire du contrat l'acceptera affranchi de tout moyen de défense. Finalement, un billet à ordre, dont tout bénéficiaire devient implicitement le détenteur régulier, s'ajoute ordinairement au contrat. Il est dans l'intérêt du consommateur, en revanche, qu'il ne soit pas forcé de payer des biens non satisfaisants, ou qui lui ont été vendus sous de fausses représentations, ou qui peut-être ne lui ont même jamais été livrés. Même si en vertu de la *common law* on est parvenu, dans certains cas, à sauvegarder certains droits que l'acheteur avait inconsciemment abandonnés en signant, la protection est loin d'être appropriée ou entière; par conséquent, encore ici, les législateurs doivent intervenir. On ne peut exagérer l'importance de ce problème.

La protection des droits de l'acheteur quand il y a rentrée en possession des biens est, chronologiquement, le problème qui remonte le plus loin et l'un des premiers visés par des mesures législatives. Les rentrées en possession (y compris les biens retournés volontairement), constituent jusqu'à 10 p. 100 de tous les contrats liquidés en une année dans le cas des voitures d'occasion et jusqu'à 5 ou 6 p. 100 dans le cas des voitures neuves. On admet à peu près partout que lorsque l'acheteur manque à ses engagements, il ne devrait pas abandonner ses droits sans formalités. Mais quelle devrait être la portée de cette protection? Ici, plusieurs solutions sont cependant possibles. On peut se poser, entre autres, les questions de principe suivantes. L'acheteur, tout comme le débiteur hypothécaire, devrait-il avoir simplement le droit de rentrer en possession des biens en payant le solde du prix d'achat, ou devrait-il avoir l'occasion de rétablir le contrat en payant les arrérages réels, sans tenir compte d'une clause prévoyant l'échéance prématurée? Devrait-on obliger le vendeur à obtenir un ordre du tribunal avant de pouvoir rentrer en possession des biens et, advenant une telle demande, devrait-on habiliter le tribunal à suspendre le processus de rentrée en possession selon les conditions qu'il juge à propos? En outre, devrait-on exiger la revente dans tous les cas et devrait-on permettre au vendeur de réclamer toute insuffisance après une revente?

Enfin, il s'agit de trouver le moyen le plus efficace de mettre la loi en application. Ici, le choix doit se faire entre les sanctions en vertu du droit pénal, du droit civil et l'obligation de se munir d'un permis, ou l'adoption des trois mesures à la fois. Des sanctions légères n'ont pas de pouvoir de dissuation et des sanctions sévères ont peut-être trop de pouvoir de dissuation; une loi bien rédigée doit donc faire la distinction qui s'impose et proportionner les sanctions à la gravité de l'offense en question. Après vous avoir présenté ces remarques préliminaires, j'aimerais maintenant brosser le tableau historique des mesures législatives des quatre pays que j'ai choisis à cette fin.

## CANADA

Les personnes qui les premières ont fait des ventes à tempérament ont constaté que la *common law* favorisait leur entreprise. En revanche, le principe qui veut, d'une part, qu'une personne ne puisse faire cession d'un titre comportant plus d'avantages que celui qu'elle détient elle-même et, d'autre part, que la cession du titre peut se retarder aussi longtemps que les parties

y consentent, leur a permis de maintenir leur titre de propriété bien que l'acheteur fusse en possession des biens. D'un autre côté, parce qu'aux yeux de la loi la transaction était, et au Canada est encore, seulement un contrat de vente provisionnel, et non un privilège sur biens meubles, il leur était possible de s'exempter des clauses qui les auraient obligés à se munir d'un permis à la suite des projets de lois découlant des lois sur les ventes, de même que des contraintes imposées à un créancier hypothécaire qui veut intenter une poursuite. Ces privilèges n'ont cependant pas fait long feu. Entre 1882 et 1907, toutes les provinces et tous les territoires ont adopté certaines mesures législatives exigeant soit la demande d'un permis dans le cas des contrats de ventes à tempérament, soit le marquage des biens du nom du vendeur et, sauf au Manitoba, accordant à l'acheteur le droit de rachat à la suite de la rentrée en possession de la part du vendeur. Les lois stipulaient de plus que si le vendeur avait l'intention de récupérer de l'acheteur toute insuffisance après une revente, il devait lui donner un préavis de son intention de vendre, et lui fournir aussi certains autres détails. On donnait, et on donne encore, une interprétation stricte à cette clause et on jugea, peu après la mise en vigueur de cette loi, que la soumission imparfaite à ses exigences privait le vendeur du droit de poursuite pour recouvrer toute insuffisance. Par conséquent, puisqu'une erreur technique dans le texte de l'avis à envoyer à l'acheteur n'est que trop facile, l'acheteur qui manquait à ses obligations se voyait, et se voit encore, attribuer des bénéfices tout aussi inattendus qu'injustes. Une autre clause louable, mais inefficace, de ces premières lois, exigeait que l'acheteur reçoive un double du contrat dans un délai déterminé après sa signature; mais, puisque la non-conformité n'entraînait qu'une amende minime, cette clause n'a jamais eu une grande importance dans la pratique. Au cours des années qui ont suivi, on n'a que très peu modifié ces dispositions; on les a adoptées presque mot à mot dans la première Loi (?Unifor Conditional Sales Act) de 1922 et on les a répétées dans les amendements subséquents de ces lois en 1947 et en 1955. Elles sont en vigueur aujourd'hui dans presque toutes les provinces. Bien que l'Ontario n'ait jamais adopté aucune des versions de la (? uniform act), les dispositions de la *Ontario Conditional Sales Act* relatives à la rentrée en possession et à la revente des biens sont bien semblables à celles de la (? uniform act): Certes, beaucoup de mérite revient aux rédacteurs de ces lois pour avoir si tôt reconnu la nécessité d'affermir la position de l'acheteur, c'est-à-dire d'établir l'équilibre entre sa position et celle du vendeur, mais on doit aussi convenir que les clauses relatives au rachat et à la poursuite sont bien loin de procurer une protection satisfaisante à l'acheteur. Premièrement, ces dispositions n'exigent pas que le vendeur avise de quelque façon l'acheteur avant de rentrer en possession des biens; deuxièmement, elles ne confèrent pas à l'acheteur le droit de rétablir le contrat en payant la somme vraiment en souffrance avant la rentrée en possession des biens et, troisièmement, elles n'exigent pas du vendeur qu'il revende les biens au profit de l'acheteur, bien que l'acheteur y ait acquis des droits importants.

Poursuivant mon récit, je parlerai maintenant du prochain fait d'importance qui se produisit dans le domaine restreint mais, en ce qui concerne les provinces touchées, économiquement important, des instruments aratoires. Relativement à ces biens mobiliers, les provinces des Prairies, soit l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, adoptèrent des mesures législatives spéciales en 1913, 1915 et 1919. A cette époque-là, une bonne partie de la machinerie agricole que l'on vendait était de nature expérimentale et ne fonctionnait pas d'une manière satisfaisante. Les contrats contenaient des clauses rigoureuses qui en général trompaient les cultivateurs. Les lois sur les instruments aratoires visaient à remédier à la situation. La loi de la Saskatchewan était, et demeure encore, la plus complète des trois et c'est sur elle que je fonde par conséquent les observations qui vont suivre.

Chaque vendeur d'outillage agricole doit se munir d'un permis et les inspecteurs nommés en vertu de la loi peuvent inspecter ses livres et son établissement. Chaque contrat doit être fait par écrit selon l'un ou l'autre modèle prescrit par la loi et le contrat ne devient obligatoire pour l'acheteur qu'à partir du moment où un double lui en est remis. Les formules prescrites, de même que plusieurs articles de la loi, déterminent les droits et les obligations des parties et on ne peut les modifier ou les exclure. Dans le cas d'instruments neufs, des clauses précises exigent que le vendeur garantisse qu'ils sont en bon état et il est responsable des déclarations de son agent. Les garanties statutaires tiennent aussi le manufacturier responsable, bien qu'il ne participe pas au contrat. La loi comporte des clauses précises dans le cas des instruments de dimensions considérables, spécifiant la procédure à suivre pour rétablir les droits des parties à la suite d'une rentrée en possession par le vendeur. De plus, dans tous les cas de rentrée en possession et de revente, l'acheteur a droit à tout surplus et, semble-t-il, est responsable de toute insuffisance. Enfin, la loi a créé un *Agricultural Machinery Board* à qui il incombe, de concert avec l'*Agricultral Machinery Administration,* organisme gouvernemental, d'appliquer la loi et d'édicter des règlements en vertu de cette loi. Même si l'on tient compte du fait que le *Farm Implement Act* a été conçu en fonction d'une situation particulière, il n'en demeure pas moins un exemple remarquable de l'une des premières lois à contenir plusieurs caractéristiques que les observateurs compétents considèrent aujourd'hui comme essentielles à la sauvegarde des intérêts du consommateur qui achète à tempérament. Cette loi a fait adopter une formule statutaire de contrat, éliminant ipso facto les clauses contractuelles oppressives. Elle réglemente en outre les droits et les obligations des intéressés (dans la mesure où ils ne sont pas définis dans le contrat statutaire) et stipule notamment quand le vendeur peut rentrer en possession des biens et comment il doit procéder après la rentrée en possession. De cette manière, les droits de l'acheteur vis-à-vis les biens sont soigneusement protégés. Enfin, pour s'assurer de l'observance de la loi, celle-ci contient, en ce qui a trait à l'obtention des permis, des dispositions qui vraiment tranchent dans le vif.

Au même moment où l'on adoptait des lois sur les fermes, l'Alberta décidait de réglementer la saisie extrajudiciaire des biens, y compris les biens dont on est rentré en possession en vertu d'un contrat de vente à tempérament. La loi première de 1914 habilitait seulement un huissier, ou une autre personne autorisée par ce dernier, à faire la saisie de tels biens et stipulait qu'après la rentrée en possession on ne pouvait vendre de tels biens sauf si on possédait l'ordonnance d'un juge «accordée ... après étude de tous les faits et de toutes les circonstances et selon les modalités qu'il déterminera quant aux coût ou autres détails.» On a complètement modifié ces dispositions en 1929 et voici ce qu'elles sont de nos jours. Au moment de la saisie, l'huissier doit signifier un *avis de saisie* au débiteur. Celui-ci peut signifier un avis de mise en opposition à la saisie dans un délai de quatorze jours et dans ce cas, il incombe au vendeur de présenter une requête au tribunal lui demandant d'autoriser le déménagement et la vente des biens. Le tribunal peut traiter la requête de plusieurs manières, mais du point de vue de l'acheteur, la plus importante est incontestablement le pouvoir de surseoir à tout ordre de vente en attendant le paiement de la dette à raison de versements, ou de l'exécution d'autres conditions, déterminées par le tribunal. On notera que cette disposition devance tout à fait le pouvoir semblable conféré aux tribunaux d'arrondissement en vertu de l'article 12 du *English Hire-Purchase* de 1938. Si on n'a assigné aucun avis d'opposition, le vendeur a le droit de procéder à la saisie et à la vente, mais il doit donner à l'acheteur un préavis de son intention de vendre. De plus, si l'acheteur déclare par écrit au huissier que la valeur des biens dépasse la somme réclamée par le vendeur, on ne peut procéder à la vente sans l'autorisation du huissier. Enfin, le vendeur doit, après la vente, enregistrer une déclaration auprès du huissier

dans laquelle il communiquera les détails de la somme qu'il a touchée et remboursera tout surplus, s'il y a lieu.

Cependant, jusqu'en 1942, l'Alberta ne mettait pas obstacle au droit du vendeur de recouvrer toute insuffisance à la suite de la rentrée en possession et de la vente. Cette année-là, l'Alberta adopta un amendement qui privait le vendeur de ce droit en l'obligeant à choisir entre poursuivre pour le solde du prix d'achat ou rentrer en possession des biens. On ne sait trop pourquoi l'Alberta adopta cet amendement à ce moment précis. Il semble, cependant, que cet amendement ait été favorisé par le sentiment qui régnait pendant la dépression, à savoir «qu'il n'était pas tout à fait équitable que l'on exigeât qu'un homme paie le plein prix pour des biens dont il n'entrera finalement pas en possession». Quel que soit le bien-fondé de cet argument, ce n'est pas sans raison que le Québec, Terre-Neuve et les Territoires du Nord-Ouest ont maintenant adopté des mesures semblables.

Je dois maintenant revenir à la Saskatchewan. Cette province, plus que l'Alberta, a restreint de manière importante les droits du vendeur et, par ricochet, a renforcé la position de l'acheteur. La nouvelle tendance (qui ne se confine pas qu'à la machinerie agricole) se manifeste pour la première fois en 1933 alors que l'on ajoute une clause au *Limitation of Civil Rights Act* qui restreint les privilèges du vendeur à son droit de rétention sur les biens; en d'autres mots, il ne peut d'aucune manière intenter une poursuite pour le prix d'achat. C'est le *Select Special Committee* de la législature de la Saskatchewan qui, en 1932, recommande cet amendement. En 1939 et en 1940, cette province adopte des amendements visant les garanties et les conditions sous-entendues et habilitant le tribunal, à la demande de l'acheteur, à surseoir à toute rentrée en possession que se propose le vendeur. La Saskatchewan s'est sans doute inspirée des dispositions comparables, mais non identiques, du *Hire-Purchase Act* britannique. Il faut remarquer, notamment, que l'autorité conférée aux tribunaux de la Saskatchewan de surseoir aux procédures de rentrée en possession se limite à des biens déterminés; en revanche, il n'est pas nécessaire que l'acheteur ait payé un montant minimum avant qu'il puisse recourir à la juridiction du tribunal (comme c'est le cas en vertu du *Hire-Purchase Act* britannique); il n'y a pas non plus de plafond quant au prix d'achat des biens visés par les articles. En 1958, on adopte d'autres amendements qui rendent presque inopérantes les clauses autorisant la prise de possesion par anticipation.

On peut donc se rendre compte que le vendeur peu consciencieux (et, parfois aussi, celui qui est consciencieux) a à affronter des obstacles redoutables tant en Saskatchewan qu'en Alberta. On a déjà tenté, mais sans succès, de mettre la loi en question pour des raisons constitutionnelles, alléguant qu'elle empiète sur le droit exclusif du gouvernement fédéral de légiférer en matière d'opérations bancaires et de lettres de change.

Les lois dont j'ai parlé jusqu'ici, sauf celle sur l'outillage agricole, visent avant tout à faire valoir les droits du vendeur et à mettre fin au contrat. Dans les autres provinces, on a tenté à partir de 1938 d'exercer une surveillance plus directe sur les activités des sociétés de financement et sur les détaillants et de réglementer les modalités financières du contrat. La Nouvelle-Écosse adopta la même année une loi quelque peu obscure, mais apparemment elle n'a pas beaucoup d'importance aujourd'hui. Il semble qu'elle ait fait suite à des plaintes formulées avant la guerre au sujet de rentrées en possession arbitraires de la part de certains vendeurs. La loi oblige chaque marchand qui fait des ventes à tempérament et chaque société de financement des ventes à se munir d'un permis et confère au ministre des Affaires municipales, qui détient le pouvoir en matière de permis, le droit d'annuler ou de suspendre tout permis en tout temps «selon sa discrétion absolue». Il peut aussi nommer des inspecteurs pour

faire l'examen des livres des marchands. Depuis 1950, aucun permis n'a cependant été refusé, annulé ou suspendu. Terre-Neuve a également adopté récemment une loi obligeant à se munir d'un permis, mais son objet semble être la protection des portefeuillistes plutôt que des consommateurs.

La Loi sur les petits prêts adoptée en 1939 par le Parlement fédéral présente un intérêt beaucoup plus grand en vue d'une loi future. Elle se fonde sur le sixième brouillon d'une loi modèle proposée par la *Russell Sage Foundation* aux États-Unis et comporte des caractéristiques qui, selon l'avis d'observateurs compétents, sont nécessaires à la protection du consommateur qui achète à crédit. Voici ces caractéristiques: (i) des conditions strictes pour l'obtention d'un permis; des fonctions et des pouvoirs d'inspection de grande portée quant au surintendant des petits prêts et l'obligation pour chaque détenteur d'un permis de soumettre un rapport annuel; (ii) la réglementation du coût maximum de l'emprunt qui, depuis 1956, est établi d'après une échelle mobile et comprend tous les autres frais possibles, sauf l'assurance-vie pour emprunt; (iii) le droit que possède l'emprunteur de rembourser le prêt en tout temps sans boni ou frais additionnels et l'obligation de rembourser le prêt à des intervalles d'environ un mois; et (iv) la réglementation des majorations pour paiements tardifs. La loi, de même que sa mise en application, constitue une réussite remarquable, comme en font foi d'une part les excellents rapports annuels émis par le surintendent des petits prêts et, d'autre part, l'absence de litiges relatifs aux petits prêts.

La loi fédérale a peut-être aussi exercé une certaine influence sur les rédacteurs de la Loi des ventes à tempérament de 1947 du Québec, qui a donné naissance aux articles 1561 *a*) à 1561 *j*) du Code civil. Le Québec, en tant que province soumise au code civil, a depuis longtemps reconnu les ventes à tempérament, mais n'a pas tenté de les réglementer avant 1947. La loi avait apparemment un caractère proleptique et a été conçue, au niveau provincial, pour réglementer les ventes à tempérament dans l'intérêt des consommateurs aux revenus modestes à la suite de l'abrogation à la même époque de la réglementation fédérale des prix en temps de guerre. Ce qui est peut-être même plus frappant, à cause de la grande portée des restrictions de la loi, c'est que, dit-on, le milieu des affaires du Québec a donné tout son appui au bill.

A deux exceptions près, la loi du Québec ne vise que les ventes au détail jusqu'à concurrence de huit cents dollars. Elle ne touche pas non plus une grande variété de biens, y compris les voitures automobiles. Compte tenu de ces réserves, la loi du Québec réglemente les ventes à tempérament de manière plus étendue que celles soit de la Saskatchewan soit de l'Alberta. Ainsi, elle exige un paiement initial minimum de 15 p. 100 et une période de remboursement maximum déterminée au prorata de la créance. Les paiements par versements échelonnés doivent être d'une somme égale, sauf le dernier qui peut être moins élevé. La loi permet à l'acheteur de payer par anticipation dans le cas soit des versements individuels soit du solde total. Il a alors droit à une remise de 9 p. 100 par année du versement ou du solde qu'il paie par anticipation. On permet des frais de financement maximums de trois quarts de 1 p. 100 seulement pour chaque mois de vie du contrat. La loi contient des dispositions en vertu desquelles le vendeur doit divulguer le prix comptant ordinaire, le prix de la vente à tempérament, le paiement initial et les versements échelonnés; le contrat écrit doit dans son ensemble être conforme à la formule prescrite dans l'annexe à la loi, toutes modifications ou détails additionnels non compatibles avec la loi étant considérés comme nuls et non avenus. Ici, tout comme en vertu de la loi de l'Alberta, si l'acheteur ne remplit pas ses obligations, le vendeur se trouve donc devant l'alternative suivante: il peut soit intenter des poursuites pour recouvrer les versements impayés, soit rentrer en possession des biens et garder tous les paiements déjà effectués. S'il opte pour la seconde possibilité, l'acheteur

est dégagé de toute responsabilité subséquente quant au solde du prix, mais lui, ou ses créanciers, peuvent racheter les biens dans un délai de vingt jours après la rentrée en possession. La non-conformité aux dispositions visant la divulgation, le paiement initial, le taux, la remise et la formule du contrat prive apparemment le vendeur de ses droits vis-à-vis les biens. On peut, néanmoins, se demander si cette disposition de la loi est aussi efficace que celle que l'on trouve plus souvent dans les lois des États-Unis, à savoir, priver le vendeur du droit de recouvrer toute portion des frais de financement.

Sous l'influence du précédent créé par le Québec, le Nouveau-Brunswick a aussi pour sa part tenté une expérience de courte durée visant à réglementer les conditions et la durée de la période des versements pour les ventes à tempérament, au niveau du détail. La province adopta ces dispositions en 1949 et, tant qu'elles furent en vigueur, exigeaient, tout comme celles du Québec, un paiement initial minimum de 15 p. 100 et une période de remboursement maximum de vingt-quatre mois. Une grande variété de biens n'étaient pas touchés par cette loi, ici encore, mais elle visait les voitures automobiles. On constata qu'il était difficile de contrôler et de faire respecter les restrictions et, par conséquent, on les annula en 1959.

En conclusion, il faut dire quelques mots des tentatives qu'ont faites les corps législatifs au Canada depuis la fin de la guerre afin d'imposer la divulgation des frais de financement exprimés en pourcentage. (J'évite à dessein l'expression *taux d'intérêt* pour des raisons que j'explique dans l'annexe.) Comme je l'ai déjà dit, le Québec a adopté dès 1947, des dispositions visant la divulgation, mais ces dispositions n'exigent que la divulgation des frais de financement exprimés en dollars et en cents. Les province de l'Alberta et du Manitoba ont depuis adopté des lois sur la divulgation, la première en 1954 et la seconde, en 1962. L'Alberta a amendé sa loi l'année dernière et exige maintenant que les frais de financement soient exprimés en pourcentage. Cependant, cette partie de la loi n'est pas encore en vigueur. La loi originale du Manitoba comportait aussi des dispositions semblables, mais en 1963 elles furent annulées en vertu d'une loi amendant la première. Une omission frappante dans les deux lois, c'est qu'elles n'exigent pas que l'acheteur ait entre les mains, à quelque moment que ce soit, un double du contrat qui contient les détails prescrits. Le Comité est évidemment au courant du bill présenté par le sénateur Croll et de son histoire subséquente; je n'ai donc pas besoin de m'étendre sur ce sujet.

D'après l'exposé rétrospectif que je viens de faire, on se rendra compte que la législation actuelle au Canada quant aux ventes sans condition et aux ventes à tempérament au niveau du détail, est variée et, sous certains aspects, distinctive. Utilisant comme critère les six titres mentionnés au commencement de mon mémoire, la position de chaque province à l'égard de chacun d'eux peut se résumer comme suit. Trois provinces possèdent des dispositions sur la divulgation, mais seulement une, le Québec, essaie de réglementer directement le paiement initial minimum et la durée maximum de la période des versements. L'Alberta et la Saskatchewan, cependant, le font indirectement d'une manière bien réelle, pour hétérodox qu'elle soit, dans la mesure où ces provinces privent le vendeur du droit de poursuite pour récupérer toute insuffisance après la rentrée en possession. Cette disposition ne peut manquer de rendre les détaillants plus prudents dans l'octroi de crédit. Le Québec, encore une fois, est la seule province jusqu'ici qui a fait preuve d'une certaine appréciation de l'importance d'interdire les frais de financement exhorbitants. Toutefois, à cause de la portée peut étendu de la loi du Québec, de la manière apparemment arbitraire dont on a établi le taux maximum admissible et le fait qu'on ne l'ait relié ni au montant emprunté ni à la durée du contrat, ses dispositions à ces égards sont plus importantes quant au principe qu'elles posent que quant à la manière dont elles les mettent en application. Les

dispositions de la loi visant la remise sont significatives pour la même raison. Deux provinces, la Saskatchewan et le Québec, ont tenté sérieusement de protéger l'acheteur contre les clauses oppressives du contrat, et le précédent qu'ils ont posé en ne permettant l'usage que de formulaire de contrat statutaires est des plus précieux, puisqu'il résout ipso facto le problème des clauses d'abandon. Ni l'une ni l'autre de ces provinces n'interdit directement d'accepter un billet à ordre, mais tel est l'effet indirect de l'article 18 du *Saskatchewan Limitation of Civil Rights Act,* comme le démontre la cause de la *Traders Finance Corp. v. Casselman,* (1960), 22 D.L.R. (2d) 177 (Cour Suprême du Canada). Cependant, le problème de plus en plus urgent des billets à ordre et des clauses d'abandon est digne de beaucoup plus d'attention.

Toutes les provinces possèdent des dispositions qui protègent les droits de l'acheteur, mais celles qui sont en vigueur dans les provinces, sauf en Alberta, en Saskatchewan et au Québec, n'ont qu'une valeur limitée. Quand l'acheteur ne peut effectuer ses versements régulièrement, il est peu probable qu'il sera en mesure de se procurer le solde du prix d'achat qui lui permettrait de racheter les biens après la rentrée en possession. Les lois de la Saskatchewan et (probablement) du Québec sont beaucoup plus réalistes et permettent à l'acheteur de rétablir le contrat en payant simplement les versements arriérés. Les pouvoirs les plus efficaces sont cependant ceux que confèrent aux tribunaux les dispositions de la loi de l'Alberta et (bien que dans un nombre exagérément restreint de cas) de la Saskatchewan et qui les autorisent à suspendre les procédures de rentrée en possesion et de rajuster la période de remboursement et le montant des versements.

Si, pour les raisons déjà avancées, on ne tient pas compte de la loi adoptée récemment à Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse est la seule province qui exige la détention d'un permis, mais ici encore, la valeur des dispositions de la loi réside dans le principe qu'elles posent. La Loi sur les petits prêts a permis de constater de façon probante l'efficacité de telles dispositions comme préventif contre les pratiques illégales et comme moyen de maintenir un haut degré d'intégrité au sein des détenteurs de permis. Toutefois, une loi bien rédigée et l'exercice régulier des pouvoirs d'inspection constituent les premières conditions essentielles.

Trois derniers points méritent que l'on s'y arrête brièvement. Le premier c'est que, des trois provinces qui possèdent une législation quelque peu abondante pour la protection du consommateur, seul le Québec possède une loi d'une portée restreinte. En Alberta et en Saskatchewan, les dispositions de la loi, sauf de rares exceptions, s'appliquent à toutes les ventes à tempérament. C'est un contraste frappant avec la législation aux États-Unis sur les ventes à tempérament au niveau du détail; en effet, la loi se confine généralement aux voitures automobiles, ou aux biens de consommation, ou aux ventes ne dépassant pas un certain prix. L'autre point concerne l'absence quasi totale de toutes mesures de protection dans les provinces autres que l'Alberta, la Saskatchewan, le Québec et Terre-Neuve. L'omission est notamment frappante dans le cas de l'Ontario qui, après tout, est la province où le volume du crédit au consommateur est le plus élevé.

Enfin, on remarquera que presque toute la législation vise les ventes à tempérament et non d'autres formes de crédit au consommateur. Ceci s'explique facilement. Jusqu'à récemment, et sauf pour ce qui est des prêts directs (que réglemente évidemment la Loi sur les petits prêts et la Loi des banques), le gros du crédit au consommateur prend la forme de ventes à tempérament. C'est, par surcroît, dans ce domaine que se posent la plupart des problèmes. Les sommes des prêts non garantis sont généralement beaucoup plus petites et ce n'est que dans le cas des prêts garantis par un moyen quelconque qui confèrent un droit de rétention que la question de poursuite surgit et que les réclama-

tions d'insuffisance sont faites. Toutes les formes de crédit au consommateur, cependant, posent la question de la divulgation et de l'opportunité de réglementer les frais de financement. Toute législation future devra tenir compte de ces considérations.

## LES ÉTATS-UNIS

Il me semble que les États américains aient été plus lents, dans l'ensemble, que les provinces canadiennes à se rendre compte de la nécessité de prendre des mesures propres à assurer la protection du consommateur qui achète à crédit. Ainsi, quand la *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws* adopta le *Uniform Conditional Sales Act* en 1918, il n'y avait qu'un petit nombre de lois au niveau des États qui protégeaient les droits de l'acheteur vis-à-vis les biens après la rentrée en possession. L'*American Uniform Act*, cependant, s'est plus attaché aux droits de l'acheteur que les (?) *Canadian Uniform Acts* de 1922 et de 1955. Tout comme les lois canadiennes, la loi américaine visait notamment à protéger l'acheteur en conservant jalousement son droit de rembourser, mais, contrairement à la loi canadienne, (i) elle obligeait le vendeur, après la rentrée en possession, à vendre les biens au bénéfice de l'acheteur si l'acheteur avait payé plus de 50 p. 100 du coût d'achat ou si ce dernier exigeait la revente et (ii) elle stipulait que toute vente au bénéfice de l'acheteur devait se faire dans un délai de trente jours après la rentrée en possession ou après réception de la demande de l'acheteur. Si l'on ne respectait pas le délai prescrit, l'acheteur était libéré de toutes obligations subséquentes. De plus, la loi, selon son interprétation judiciaire, permettait à l'acheteur de rétablir le contrat en payant les versements arriérés sans égard à toute clause prévoyant l'échéance prématurée. Cette clause constituait une protection des plus importantes. Malheureusement, cependant, la loi américaine vit le jour à la fin d'une ère de ventes à tempérament et au commencement d'une autre. Elle ne pouvait, par conséquent, prévoir les problèmes nouveaux que susciteraient la fabrication en série des voitures et l'apparition des sociétés de financement. On laissa donc le soin de les résoudre à ce qui devait plus tard s'appeler les soi-disant lois sur les ventes à tempérament au niveau du détail. Le *Uniform Act* est maintenant remplacé par l'article 9 du *Uniform Commercial Code*, dont le chapitre 5 remettait en vigueur la plupart des caractéristiques de la loi précédente énumérées plus haut.

Les premières années de la dépression ont vu s'accroître les abus qui avaient commencé à émerger même avant cette période. L'Indiana et le Wisconsin ont mis sur pied les premières enquêtes officielles, qui devaient être suivies de plusieurs autres dans les différents États, sur les usages en ce qui a trait aux ventes à tempérament; la première eut lieu en 1934 et la seconde un an plus tard. Les enquêteurs ont, en ces deux occasions, découvert plusieurs abus et ont proposé des mesures législatives adoptées en grande partie par l'Indiana et le Wisconsin dans leurs lois de 1935. Au cours de la même année, on proposa des projets de lois dans une douzaine d'autres États afin de réglementer les ventes à tempérament au niveau du détail, mais tous ont avorté. Les lois de l'Indiana et du Wisconsin et la plupart des bills proposés avaient en commun les caractéristiques suivantes: (i) elles exigeaient la divulgation en détail des conditions financières du contrat; (ii) elles réglementaient, ou autorisaient un organisme du gouvernement à réglementer, les frais de financement maximum; (iii) elles stipulaient que les marchands et les sociétés de financement devaient se munir d'un permis et elles habilitaient certaines agences à examiner la conduite des affaires des détenteurs de permis, à tenir audience et à révoquer les permis à la suite d'une infraction ou de tout autre délit contraventionnel.

En dépit du besoin croissant de réglementation, seulement cinq États possédaient des lois sur les ventes à tempérament au niveau du détail à la déclaration de la Seconde guerre mondiale. En 1950, le nombre des États avait atteint douze et, sept ans plus tard, seize. Cependant, l'année 1957 marqua un tournant. En effet, cette année-là pas moins de neuf États et un territoire adoptèrent pour la première fois des mesures législatives de protection. Leur nombre continua de s'accroître: à la date de juin 1960, trente et un États possédaient leur loi sur les ventes à tempérament de voitures automobiles, au niveau du détail, et dix-huit, une loi visant *tous les biens*. De plus, plusieurs des lois antérieures ont été revisées et sont maintenant d'une plus grande portée. Le dénominateur commun de la législation d'après-guerre, comme des bills et des lois de 1935, se trouve dans les dispositions visant la divulgation obligatoire. La plupart des lois réglementent en outre les frais de financement (y compris les frais d'un nouveau prêt et la majoration pour paiement tardif) et le droit qu'a l'acheteur à une remise en cas de paiement par anticipation. Toutefois, seulement quatorze comportaient des dispositions quant à l'obtention de permis en 1958. Ces points communs remarquables mis à part, il existe des différences sensibles tant dans la portée que dans le contenu des lois.

La tendance, cependant, semble se porter vers une législation à grande portée, comme en fait foi celle de New-York. Cet État adopta la loi sur les ventes à tempérament en 1922; à partir de ce moment-là, sauf pour ce qui est de quelques modifications de procédure, il ne promulgua pas de lois importantes jusqu'en 1941, année où on y adopta un bill sur la divulgation partielle. Les abus continuèrent à foisonner et, en 1947, l'État forma un comité législatif conjoint pour enquêter sur les modes actuels de financement des ventes à tempérament en vue de proposer des mesures législatives pour remédier à la situation. Le comité présenta un rapport intérimaire en 1948 et son rapport définitif en 1949.

On a cependant remis à 1956 l'adoption de toute mesure législative. Cette année-là, on adopta une loi exigeant l'obtention d'un permis et une loi sur les ventes à tempérament de voitures automobiles, au niveau du détail, lois dont les dispositions réglementaient les frais de financement maximums. Au cours des années qui suivirent, on amenda ces deux lois à plusieurs reprises. En 1957, l'État adopta par surcroît une loi générale visant les ventes à tempérament de tous les biens de consommation autres que les voitures automobiles et touchant toutes les ventes à crédit, garanties ou non. En 1955, le gouverneur Averell Harriman fut nommé conseil du consommateur afin d'orienter la législation. Il recommanda d'établir un organisme permanent qui aurait pour tâche de faire l'éducation du consommateur et de le protéger.

La multitude de lois qui virent le jour dans les États et l'apparition de certains points communs dans leurs dispositions a aussi poussé les législateurs à chercher une loi uniforme. En 1940, la *Russell Sage Foundation* rédigea le premier brouillon d'une loi uniforme visant à réglementer les ventes à tempérament, mais comme la *Foundation* elle-même cessa son travail peu après, le brouillon ne dépassa jamais le stade préparatoire. En 1948, un comité de la *National Conference* des surintendants des petits prêts rédigea une loi ne visant que les voitures automobiles et fondée sur la législation qui existait dans les États. Cinq ans plus tard, le même comité préconisa une loi d'une portée étendue qui toucherait toutes les ventes au consommateur. Il souligna les points suivants comme étant les caractéristiques essentielles d'une réglementation saine: (i) la détention d'un permis; (ii) la limitation des frais de financement et contribution du marchand à ces frais; (iii) le droit de l'acheteur à une remise; (iv) examen périodique des détenteurs de permis; (v) le droit de regard sur les ventes d'assurance liées à l'emprunt et (vi) peines rigoureuses contre les infractions. Le comité de l'*American Finance Conference* qui s'occupe des voitures a aussi

rédigé en trois occasions distinctes un bill modèle dont l'une ou l'autre version a apparemment été adoptée dans les différentes lois des États. Enfin, le *Council of State Governments* s'est maintenant adressé à la *National Conference on Uniform State Laws* et lui a demandé de rédiger un texte qui, selon les recommandations d'un comité spécial de la *Conference,* sera présenté sous la forme d'un modèle plutôt que sous celle d'une loi uniforme.

Vous êtes familiers, je crois, avec le bill que le sénateur Douglas a présenté au Sénat des États-Unis sur la divulgation et avec les vives discussions qu'il a suscitées. Je ne m'y attarderai donc pas.

## ANGLETERRE

Le crédit au consommateur atteint maintenant environ £1,000 par année au Royaume-Uni. La presque totalité de cette somme prend la forme de crédit pour les ventes à tempérament; une petite portion provient des ventes à crédit, c'est-à-dire des ventes directes où le vendeur ne retient aucun titre aux biens mais où le prix d'achat est payable par versements pendant une période de temps convenue. On n'y a pas encore adopté les comptes à crédit renouvelable et les formules semblables de crédit au consommateur; il semble en outre que les prêts au consommateur par des agences autres que les banques ne constituent qu'une portion infime du crédit au consommateur.

Bien que la forme d'un contrat de vente à tempérament diffère de celle d'un contrat de vente à crédit, c'est essentiellement la même chose. C'est au cours de la décennie 1890 que l'on adopta pour la première fois le contrat de vente à tempérament (*hire-purchase*) afin de tourner certaines dispositions restrictives du *Sale of Goods Act* de 1889 et du *Sale of Goods Act* de 1893 (deux lois adoptées aussi en Ontario). Ce qui rend ceci significatif c'est le fait que l'usage de cette forme de contrat est très répandu dans le Commonwealth, et pour les mêmes raisons. En vertu d'un contrat de vente à tempérament, le *locataire* loue les biens de leur propriétaire et convient de payer, en sus du paiement initial, un loyer déterminé aussi longtemps qu'il garde les biens en sa possession. Il est libre, toutefois, de mettre fin au contrat en tout temps. Quand le loyer versé et le paiement initial atteignent une somme qui, dans le cas d'un contrat de vente sous condition équivaudrait *au coût à crédit des biens,* le locataire a le droit d'exercer une option d'acheter les biens à ce moment-là moyennant une somme nominale. Afin d'empêcher le locataire de mettre fin au contrat prématurément, on y insère généralement une clause dite de *paiement minimum* conçue pour produire le même résultat que la clause d'insuffisance du contrat de vente sous condition, mais dans le passé, on a rédigé cette clause d'une manière beaucoup plus arbitraire et elle a donné lieu à bien des abus.

Sauf pour ce qui est des problèmes particuliers découlant de la nature anormale du contrat de vente à tempérament, l'Angleterre a connu à peu près les mêmes problèmes qu'en Amérique du Nord dans le domaine des ventes à tempérament. Néanmoins, jusqu'en 1938 alors que l'on adopta le premier *Hire-Purchase Act,* il n'y avait pas de loi régissant les contrats des ventes à tempérament et les ventes à crédit. La loi avait pour objet d'éliminer les abus alors très nombreux qui se commettaient dans le domaine du commerce des ventes à tempérament, à savoir (i) les sociétés plus avides de rentrer en possession des biens que d'en recevoir le paiement; (ii) les contrats «linked-on» ou «add-on»; (iii) les revendications abusives aux termes de la clause du versement initial; (iv) l'omission dans les contrats du prix comptant des biens et (v) les clauses restrictives qui placent le locataire dans l'impossibilité de se plaindre de l'état des biens. La loi vise ces questions de la façon suivante: elle protège

le droit du locataire vis-à-vis les biens en exigeant que le propriétaire s'adresse au tribunal afin d'obtenir l'autorisation de rentrer en possession des biens quand plus du tiers du prix de vente à tempérament a été versé. Dans le cas d'une telle requête, le tribunal possède le pouvoir discrétionnaire de donner l'autorisation sans réserves, ou de la donner et de suspendre l'exécution des poursuites selon certaines conditions, ces conditions étant que le locataire paiera le solde du prix de vente à tempérament à des dates et en des versements que le tribunal jugera justes, compte tenu du revenu du locataire. Une autre option que le tribunal peut exercer, c'est d'ordonner d'une part la livraison d'une partie précise des biens au propriétaire et d'autre part le transfert au locataire du droit de propriété du propriétaire vis-à-vis les biens qui restent. Dans la pratique, le tribunal émet le plus souvent l'ordre mentionné plus haut comme deuxième possibilité. Ainsi, le tribunal anglais, tout comme celui de l'Alberta, possède le pouvoir de rétablir les conditions financières du contrat (pouvoir des plus importants quand le locataire se trouve dans des difficultés financières ou quand le tribunal est d'avis que le vendeur a agi de façon peu scrupuleuse).

La loi a rendu les contrats «add-on» presque sans effet et l'une de ses dispositions a réduit partiellement (et quelque peu brutalement) les injustices qu'entraînait la clause visant le paiement minimum; en vertu de la nouvelle clause, dans les cas où le locataire a volontairement mis fin au contrat, le propriétaire n'a le droit que de recouvrer la différence entre la moitié du prix de vente à tempérament et des sommes déjà payées. Afin d'éliminer le troisième abus, on a conçu, d'une part, des clauses rendant la divulgation obligatoire, s'inspirant des dispositions nord-américaines qui nous sont familières, et, d'autre part, le chapitre 12 rendant illégales, à toutes fins pratiques, les clauses restrictives touchant les garanties et les conditions. Il faut toutefois noter que la loi de 1938 se limitait aux contrats de ventes à tempérament et de ventes à crédit où le prix de vente à crédit ou le prix total de l'achat ne dépassaient pas £50 dans le cas des voitures automobiles et £100 dans tous les autres cas. La loi portait à £500 le maximum dans le cas du bétail.

Depuis 1938, on a promulgué trois autres lois qui se sont ajoutées à la législation déjà existante. Ce sont le *Hire-Purchase Act* (1954), *The Advertisements (Hire-Purchase) Act* (1957) et *The Hire-Purchase Act* (1964). La première de ces mesures portait à £1,000 le maximum fixé par la loi de 1938 dans le cas du bétail et à £300 dans tous les autres cas. La loi de 1957 se proposait de mettre un terme aux abus très répandus dans la publicité (le genre d'annonce qui disait, par exemple: «A vous pour seulement £1 comptant» sans préciser le prix comptant, le prix de vente à tempérament, ou le nombre de versements hebdomadaires ou mensuels. La loi, modifiée par les amendements de 1964, exige maintenant que les annonces qui contiennent certains renseignements quant aux paiements de n'importe quels biens, donnent aussi les renseignements suivants: (i) le montant du dépôt, ou une déclaration spécifiant que nul dépôt n'est requis; (ii) le montant de chaque versement exprimé clairement; (iii) le nombre total des versements à effectuer; (iv) la durée de la période au cours de laquelle s'effectueront les versements; (v) le nombre de versements, s'il y a lieu, payables avant la livraison des biens et (vi) le prix comptant et le prix de vente à tempérament des biens. La loi stipule en outre que l'on ne doit pas mettre en relief une partie des renseignements exigés en comparaison d'une autre. Cette dernière disposition visait évidemment à empêcher un marchand de mettre les avantages en lumière tout en laissant les désavantages dans l'ombre.

Le *Hire-Purchase Act* (1964) a été adopté en vue de mettre en pratique les recommandations du *Molony Report on Consumer Protection,* publié en 1962, sur le crédit au consommateur. La loi est longue et complexe et plusieurs de ses dispositions ne font qu'amender les lois antérieures. On peut mentionner, parmi les nouvelles dispositions, les suivantes: premièrement, le plafond imposé

par la loi de 1938 est maintenant porté à £2,000 dans le cas des biens de tous genres, mais pour la première fois, la loi n'étend absolument pas sa protection aux sociétés incorporées. Deuxièmement, le locataire ou acheteur a maintenant le droit d'avoir entre les mains un double de tout contrat ou de toute offre auxquels il appose sa signature. Troisièmement, quand un locataire ou acheteur conclut une vente ou un contrat de vente à tempérament ou signe une offre dans un lieu autre qu'un établissement de commerce, le locataire ou acheteur a le droit d'annuler le contrat en tout temps dans un délai maximum de quatre jours après qu'on lui signifie un double du contrat en vertu de la loi. Cette disposition visait les abus commis par les marchands ambulants. (Notons en passant que la Saskatchewan a aussi un *Commercial Agents Act*. Cette loi stipule qu'un vendeur ambulant doit détenir un permis, mais elle ne donne pas à l'acheteur un droit général d'annulation.) Enfin, la loi tend à protéger les acheteurs individuels de voitures qui sont l'objet de contrats de ventes à tempérament non enregistrés stipulant que le locataire, en vertu d'un tel contrat, sera considéré comme le propriétaire de la voiture aux fins de transférer un titre incontesté à l'acheteur individuel. Le Royaume-Uni ne possède pas de système d'enregistrement public pour les contrats de ventes à tempérament et on s'est beaucoup inquiété du nombre croissant de personnes sans méfiance qui découvraient avoir acheté des voitures dont les titres n'étaient pas incontestés. Si je souligne cette caractéristique de la loi de 1964, c'est parce que je sais que l'Ontario se trouve dans une situation semblable.

On remarquera, d'après la présente revue, que le Royaume-Uni ne réglemente pas les frais de financement, ou qu'il n'a pas jusqu'ici tenté d'obliger à la divulgation de ces frais exprimés en un pourcentage. On peut attribuer ces omissions au fait que jusqu'ici il a été très peu question de ces problèmes. Les commissions des marchands ont toutefois été l'objet de beaucoup de critiques. On a réglementé à un moment ou à un autre les versements initiaux et la période maximum d'échéance en vertu des pouvoirs d'urgence en temps de guerre. On a cependant pris ces mesures pour des raisons économiques et non sociales.

En guise de conclusion, je dirai quelques mots au sujet du *Consumer Council* établi en mars 1963 à la suite d'une autre recommandation du *Molony Committee*. Le *Council* se compose d'un président et de dix membres assistés d'un directeur à plein-temps et d'un personnel de trente employés, y compris un avocat et un économiste. Le *Council* a reçu une subvention de l'État de £60,000 pour l'année financière 1963-1964 et de £125,000 pour l'année en cours. Le mandat du *Council* est étendu et au cours de sa première année d'existence, le *Council* a étudié et recommandé des mesures législatives visant une gamme variée de problèmes touchant le consommateur. (J'ai remis à monsieur Harcourt un exemplaire du premier rapport annuel du *Council*.) Je parle de tout ceci parce que depuis déjà quelque temps on s'est rendu compte que l'on ne peut traiter ces questions d'une manière *ad hoc* et fragmentaire; elles exigent une attention continue comme toute autre branche d'activité d'un grand intérêt public.

## AUSTRALIE

Le crédit au consommateur joue un rôle important dans l'économie de l'Australie et de nos jours dépasse largement un milliard de dollars par année. Comme dans le cas du Royaume-Uni, la plus grande partie du crédit prend la forme de ventes à tempérament.

C'est en 1931 que les pays du Commonwealth commencent à promulguer des lois visant les transactions de ventes à tempérament et en 1959 on constate que tous les États possèdent une loi quelconque sur le sujet. Les dispositions de ces lois diffèrent cependant beaucoup. En 1959, des représentants des États rédigent un brouillon de projet de loi uniforme sur les ventes à tempérament,

et tous les États l'ont maintenant promulgué. Le bill est d'une grande portée en principe et ses dispositions touchent les six sujets esquissés au début du présent mémoire. Plusieurs dispositions de la loi australienne méritent que l'on s'y arrête: *a*) le bill n'impose pas de frais de financement maximums (bien que quelques-uns des États aient des dispositions distinctes à ce sujet), mais autorise le tribunal à connaître d'une transaction en tout temps et à réduire les frais de financement qu'il juge excessifs. Ces dispositions ont pour effet d'étendre aux ventes au consommateur les pouvoirs que les tribunaux australiens (et ceux de l'Ontario, en vertu de l'*Ontario Unconscionable Transactions Relief Act*) possédaient déjà relativement aux prêts directs. *b*) Le bill confère au locataire le droit à une remise des frais de financement et quand il paie volontairement le solde par anticipation et quand le propriétaire met fin au contrat. *c*) Le bill interdit le versement de commissions au vendeur, sauf dans les cas où le vendeur garantit l'exécution du contrat par le locataire. Dans ce dernier cas, les frais de financement ne doivent pas dépasser 10 p. 100.

## CONCLUSION

En 1934, deux économistes des États-Unis, MM. Nugent et Henderson, écrivant sur le crédit par versements, prédirent que «tout comme dans le domaine des petits prêts, la société commencera probablement par restreindre l'usage de certaines formes de crédit et finira par se rendre compte de la nécessité d'exercer une surveillance totale». L'étude qui précède démontre que leur prédiction s'est avérée juste en substance, non seulement aux États-Unis, mais aussi dans d'autres pays. J'ai constaté, grâce à toutes les études que j'ai faites des lois, que le cheminement vers une législation d'une grande portée s'est cependant fait d'une manière inégale et que les législateurs ne se sont pas encore engagés dans la voie qui les conduira à une réglementation totale. Toutefois, on peut affirmer en toute justice que l'évolution a suivi une même courbe dans tous les quatre pays. Le souci premier est de protéger les droits de l'acheteur ou du locataire. Vient ensuite, et quelquefois on rencontre les deux, l'interdiction ou la réglementation des clauses injustes du contrat, notamment celles relatives aux garanties et aux conditions. On s'est enfin rendu compte au cours du troisième stade (généralement dans l'après-guerre) de l'importance de réglementer les conditions financières du contrat. D'où les exigences quant à la divulgation, d'où les dispositions restrictives quant aux frais de financement divers et d'où la ratification par la loi du droit de l'acheteur à une remise dans les cas de paiement par anticipation.

Si l'on considère le progrès accompli jusqu'ici d'un point de vue numérique, la situation se présente comme suit: Des dispositions sur la divulgation sont une caractéristique commune dans la législation des États-Unis, de l'Angleterre et de l'Australie, mais non dans celle du Canada à ce jour. En revanche, seule l'Angleterre met l'accent sur la franchise et l'honnêteté dans les annonces de crédit par versements. Ce qui paraît tout aussi manifeste est l'absence presque totale, dans les quatre pays, de réglementation statutaire sur les paiements initiaux et sur la durée maximum de la période de versements. Néanmoins, on ne peut guère douter de l'importance sociale d'une réglementation sous une forme ou sous une autre. Il existe aux États-Unis une méfiance traditionnelle des institutions financières et une conviction bien ancrée qu'il devrait appartenir à l'État de limiter les taux d'intérêt, ce qui explique, *grosso modo*, pourquoi ce pays a été beaucoup plus prompt que les autres à réglementer les frais de financement maximums. Aucun d'eux, cependant, n'a abordé avec autant d'audace l'épineuse question des commissions aux marchands que l'Australie avec son bill uniforme. On notera que le Canada et l'Angleterre tirent beaucoup de l'arrière sous ces deux rapports. Les clauses injustes des contrats

sont l'objet de la préoccupation de la plupart des pays, mais il semble que ce soit l'Angleterre et l'Australie qui leur aient accordé le plus d'attention, de même qu'un petit nombre d'États américains et de provinces canadiennes. Les clauses de reconciation relatives aux garanties et aux conditions sont réglementées par la législation anglaise et australienne, comme en fait cela se doit. La formule statutaire de contrat comme solution à ces problèmes est une caractéristique des lois du Québec et de la Saskatchewan et les nombreux avantages qui en découlent prêchent en sa faveur. Malheureusement, les autres provinces du Canada sont aussi en retard dans ce domaine. Les quatre pays qui nous occupent ont maintenant pris des mesures législatives de grande portée relativement à la rentrée en possession et à la revente, mais il y a peu de similitude dans leur manière d'aborder la question. La surveillance judiciaire de cet aspect du contrat constitue la solution la plus audacieuse offerte par les lois de l'Angleterre, de l'Alberta et, pour ce qui est d'une catégorie restreinte de biens, de la Saskatchewan; cependant, le moyen qui consiste à obliger le vendeur à choisir son recours et même à le limiter d'une manière draconienne est propre au Canada.

On discerne aussi des divergences profondes dans les méthodes d'application de la loi. Ce n'est qu'aux États-Unis que l'on considère comme complément presque indispensable aux sanctions civiles la détention d'un permis pour les sociétés de financement et leur surveillance. Ici encore, la raison en est une qui remonte à la tradition (le précédent créé par la loi sur les petits prêts); bien que ces dispositions possèdent leurs propres mérites, il est douteux que l'Angleterre ou l'Australie ne les adoptent jamais. Le Canada, en revanche, y viendra peut-être en raison des résultats satisfaisants déjà obtenus par sa Loi sur les petits prêts.

Au vingtième siècle, siècle de l'homme ordinaire, celui-ci, paradoxalement, a été désavantagé par les forces puissantes liguées contre lui dans le domaine du commerce et par son ignorance excusable du fait juridique et du fait économique. J'espère que la présente étude aura démontré que les moyens et les exemples qui pourraient servir à rétablir l'équilibre sont à portée de la main.

JACOB S. ZIEGEL

le 23 octobre 1964.

## CHOIX DE LOIS

### A. CANADA

1. *Lois provinciales*

(a) *The Conditional Sales Act, R.S.A. 1955, c. 54, am. 1962, c. 10.*
(b) *The Credit & Loan Agreements Act, R.S.A. 1955, c. 66, am. 1963, c. 14.*
(c) *The Farm Machinery Act, R.S.A. 1955, c. 110.*
(d) *The Seizures Act, R.S.A. 1955, c. 307, am. 1957, c. 89.*

Colombie-Britannique:

*The Conditional Sales Act, R.S.B.C. 1961, c. 70.*

Manitoba:

(a) *The Farm Implements Act, R.S.M. 1954, c. 83, am. 1956, c. 21 and 1957, c. 23.*
(b) *The Lien Notes Act, R.S.M. 1954, c. 144.*
(c) *The Time Sale Agreement Act, S. Man., 1962, c. 76, am. 1963. c. 58.*

Nouveau-Brunswick:

*The Conditional Sales Act, R.S.N.B. 1952, c. 34, am. 1955, c. 32 and 1959, c. 35.*

Terre-Neuve:

(a) *The Conditional Sales Act, 1955, A. Nfld. 1955, Act No. 62, am. 1959, No. 74, 1960, No. 11, and 1962, No. 67.*
(b) *The Loan Companies and Finance Companies (Licensing) Act, 1961, Acts 1961, No. 31, am. 1962, No. 36.*

Territoires du Nord-Ouest:

(a) *Conditional Sales Ordinance, R.O.N.W.T. 1956, c. 15.*
(b) *Seizures Ordinance, O.N.W.T. 1959 (1st Session), c. 8.*

Nouvelle-Écosse:

(a) *The Conditional Sales Act, R.S.N.S. 1954, c. 47.*
(b) *The Instalment Payment Contracts Act, R.S.N.S. 1954, c. 131.*

Ontario:

(a) *The Conditional Sales Act, R.S.O. 1960, c. 61.*
(b) *The Conditional Sales Amendment Act, 1962-63, c. 18.*

Île-du-Prince-Édouard:

*The Conditional Sales Act, R.S.P.E.I. 1951, c. 28, am. 1952, c. 10, and 1957, c 7.*

Québec:

Loi sur les ventes à tempérament, S. Qué., 11 Geo. VI, c. 73 (1947) (ajoutant les articles 1561-a à 1561-j au Code civil, am. 12 Geo. VI, c. 47.

Saskatchewan:

(a) *The Agricultural Machinery Act, 1958 S.S. 1958, c. 91.*
(b) *The Commercial Agents Act, S. Sask., 1959, c. 97, am. 1961, c. 24.*
(c) *The Companies Inspection & Licensing Act, R. S.S. 1953, c. 134, am. 1956, c. 19.*
(d) *The Conditional Sales Act, 1957, S.S. 1957, c. 97, am. 1958, c. 84, and 1961, c. 42.*
(e) *The Limitation of Civil Rights Act, R.S.S. 1953, c. 95, am. 1954, c. 19, 1957, c. 33, 1959, c. 35, and 1961, c. 46.*

Territoire du Yukon:

*Conditional Sales Ordinance, R.O.Y.T. 1958, c. 20.*

II. *Lois fédérales:*

Loi sur les petits prêts, S.R.C. 1952, c. 251, am. 1956, c. 46.

B. ANGLETERRE

(*a*) *The Hire-Purchase Act, 1938, 1 & 2 Geo. 6, c. 53.*
(*b*) *The Hire-Purchase Act, 1954, 2 & 3 Eliz. 2, c. 51.*
(*c*) *The Advertisements (Hire-Purchase) Act, 1957, 5 & 6 Eliz. 2, c. 41.*
(*d*) *The Hire-Purchase Act, 1964, 11 & 12 Eliz. 2, c. 53.*

C. AUSTRALIE

*The Uniform Hire-Purchase Bill, 1959.*

*State Acts* (tous les États ont adopté le bill uniforme, avec ou sans modifications et/ou additions). Voir:

New South Wales:

*The Hire Purchase Act, 1960.*

Queensland:

*Hire-Purchase Act of 1959.*

Tasmania:

*Hire-Purchase Act, 1959.*

Victoria:

*Hire-Purchase Act, 1959.*

Western Australia:

*Hire-Purchase Act, 1959.*

South Australia:

*Hire-Purchase Agreements Act, 1960.*

D. NOUVELLE-ZÉLANDE

*The Hire Purchase Agreements Act, 1939.*

E. É.-U.A.

(*a*) *The Uniform Conditional Sales Act (1918), 2 Uniform Laws Annotated.*

(*b*) *The Uniform Commercial Code, Article 9: Secured Transactions* (Texte officiel de 1962).
Choix de lois des États:

Indiana:

*Retail Instalment Sales Act, Ind. Ann. Stat., ss. 58-901 to 945 (Suppl. 1957).*

Maryland:

*Ann. Code, Article 83, ss. 116-52 (éd. 1957).*

New York:

*Motor Vehicle Retail Instalment Sales Act, Personal Property Law (P.P.L.), Article 9, ss. 301-312. Retail Instalment Sales Act, P.P.L., Article 10, aa. 401-419.*

Wisconsin:

*Rules & Regulations & Law relating to the Licensing of Sales Finance Companies, Wis. Stat. Ann. s. 218-01 (1)—(8) (Suppl. 1957).*

## ADDENDA AU SUJET D'UNE LOI EXIGEANT LA DIVULGATION DES FRAIS DE FINANCEMENT EXPRIMÉS EN POURCENTAGE MENSUEL OU ANNUEL

Les personnes impartiales conviendront que le consommateur devrait être en mesure de comparer les frais de financement de différents magasins de détail et de maisons de financement, tout comme il peut comparer le prix de tout autre article et que le moyen le plus simple d'y arriver, si non, en fait, le seul efficace, est d'exiger que les frais de financement soient exprimés en tant que pourcentage. Si l'on admet ces prémisses, il faudrait alors apporter des raisons convainquantes qui expliqueraient pourquoi une telle mesure ne devrait pas être adoptée par la législature. On a fait valoir plusieurs de ces raisons et j'aimerais les commenter brièvement. Toutefois, avant de m'engager dans cette voie, quelques remarques préliminaires seraient peut-être utiles.

*Premièrement,* la question de la divulgation devient de plus en plus urgente à cause du nombre croissant de sources qui offrent du crédit au consommateur et du manque d'uniformité entre elles dans la divulgation de leurs frais de financement. Ainsi, si le consommateur désire acheter une voiture à crédit, il peut soit emprunter l'argent d'une banque, d'une société de petits prêts ou d'une coopérative de crédit, soit acheter la voiture en vertu des conditions d'une vente à tempérament d'un marchand de voitures. Mais chacune de ces sources de crédit exprime ses frais de financement d'une manière différente, de sorte que le consommateur ne peut facilement s'assurer laquelle d'entre elles lui offre la forme de crédit le meilleur marché. De plus, les différents établissements de financement d'un même genre peuvent exprimer leurs frais de manières diverses. Les banques à charte, par exemple, expriment leurs frais, dans le cas de prêts au consommateur, de quatre façons différentes, c'est-à-dire comme des frais additionnels, des frais d'escompte, un simple taux d'intérêt accompagné de certains frais additionnels et un simple taux d'intérêt quand le prêt est remboursable selon la *méthode Morris.* (Je me rends compte évidemment que les banques et les sociétés de petits prêts sont l'objet de la surveillance fédérale et ceci souligne l'avantage d'une coopération fédérale-provinciale dans ce domaine.)

*Deuxièmement,* on comprend facilement que le milieu des affaires s'oppose à toute loi sur la divulgation; quelques-uns de ses arguments ne sont pas non plus dépourvus de valeur. La plupart des lois qui changent le status quo font face à l'opposition d'une partie de la population. Mais ceci, évidemment, ne signifie pas que tout soit dit, parce que si tel était le cas, toute loi qui ne rallie pas tous les suffrages ne pourrait jamais être promulguée. Il y a ici conflit d'intérêts (je pense cependant que ce conflit est plus apparent que réel) entre deux secteurs importants de la population. Comme c'est souvent le cas dans de tels conflits, les législateurs doivent déterminer lequel des deux intérêts est le plus important, c'est-à-dire le droit du consommateur de se renseigner ou le désir de ne pas compliquer les transactions commerciales.

*Troisièmement,* il y a déjà des exemples très significatifs de divulgation volontaire du taux du pourcentage, à savoir, de la part de sociétés de petits prêts et de grands magasins à rayons comme la *T. Eaton Co.* quand il s'agit des comptes à crédit renouvelable. (Voir les formulaires spécimens de contrats à la troisième partie du mémoire.) Ce n'est donc pas exact de laisser entendre, comme on le fait souvent, que le principe de la divulgation est nouveau au Canada. Il est vrai que les contrats pour les petits prêts énoncent les frais de financement comme un taux gradué, mais il semble qu'il en soit ainsi parce que la Loi sur les petits prêts établit elle-même le taux maximum admissible par la méthode du taux gradué.

Enfin, à mon avis, la divulgation complète des aspects financiers d'une transaction de crédit au consommateur rehaussera la réputation des maisons de financement au consommateur et augmentera la confiance du public en leur intégrité. Par conséquent, la loi proposée est elle-même indirectement dans le meilleur intérêt du milieu des affaires. On a fait l'expérience dans d'autres domaines, et je pense à la loi sur les valeurs et les sociétés, où au début une violente opposition s'est manifestée mais où maintenant on accepte ces mesures comme normales et nécessaires pour la protection du public.

J'aimerais maintenant toucher les objections que l'on a apportées contre la loi proposée:

*a*) Il est trompeur de décrire des frais de financement ou des frais d'administration comme de l'*intérêt.*

Il semble que ceci soit en grande partie une question de sémantique. Il importe peu comment l'on exprime le taux en pourcentage. Ce qui importe, c'est que l'on exprime les frais de financement comme un pourcentage du solde décroissant de la dette. La question de savoir comment exprimer le taux en pourcentage n'a causé aucune difficulté à des maisons comme la *Household Finance Corporation* et la *T. Eaton Co.* Dans le contrat des petits prêts, celle-là décrit les frais exprimés en pourcentage comme constituant «le coût total du prêt». Le contrat de crédit renouvelable de celle-ci stipule «que la société débitera mon dit compte de frais d'administration mensuels, jusqu'à nouvel avis de sa part, de 1½ p. 100 du solde à la fin du mois précédent». Les deux descriptions sont également satisfaisantes.

*b*) Quand il s'agit d'accorder seulement du crédit pour un petit prêt, le taux exprimé en pourcentage sera élevé et le consommateur tirera des conclusions fausses quant au profit réalisé par la maison de financement.

La réponse à cette objection est double. Premièrement, les appréhensions quant à la réaction du consommateur sont probablement sans fondement. Ni les sociétés de petits prêts ni les grandes chaînes de magasins de détail n'ont subi une baisse dans leurs affaires après avoir divulgué leurs frais en pourcentage. En second lieu, il s'agit de faire l'éducation du consommateur. On devrait lui apprendre à se rendre compte, s'il ne le fait déjà, que le crédit au consommateur est beaucoup plus coûteux que les autres formes de crédit. Dans la mesure où la divulgation du taux exprimé en pourcentage amènera le consommateur à faire cette constatation, on ne peut considérer cette mesure que comme un pas en avant.

*c*) Il existe diverses manières de calculer le taux et chacune d'elles donne un résultat différent.

La législature peut déterminer laquelle des diverses méthodes doit être utilisée. La loi de l'Alberta, par exemple, autorise le lieutenant gouverneur en conseil à indiquer la méthode appropriée.

*d*) Un petit détaillant devra consacrer beaucoup trop de temps à calculer le pourcentage exact dans chaque cas et il pourra facilement faire une erreur.

En général, les détaillants utilisent maintenant des tables de calcul et on pourrait tout aussi facilement les établir en fonction des nouvelles mesures législatives. La loi pourrait aussi stipuler que tout chiffre exprimé en pourcentage, tiré d'une table approuvée par le Surintendant des assurances ou par un autre agent autorisé sera considéré comme exact et en conformité de la loi.

La loi pourrait, en outre, stipuler, comme le fait la loi britannique portant sur les infractions en vertu des lois sur les ventes à tempérament, que quand l'infraction est involontaire et que le consommateur n'en a pas souffert, la cour peut s'abstenir d'imposer une peine qui autrement serait appropriée.

*e*) Ces mesures encourageraient les détaillants à camoufler une partie du coût du crédit dans le prix comptant des biens, de manière à faire voir un taux plus favorable.

Le danger que ceci se produise sur une haute échelle n'est, à mon avis, que pure conjecture. Quoi qu'il en soit, la ruse ne réussirait que si tous les marchands d'un commerce donné emboîtaient le pas. S'ils ne le faisaient pas, le consommateur remarquerait la différence dans le prix comptant et accorderait sa clientèle au marchand qui affiche le plus bas prix. L'argument est aussi révélateur parce que tacitement il reconnaît qu'en vertu des méthodes actuelles utilisées pour énoncer les frais de financement, le consommateur ne peut facilement comparer les frais de financement d'une société avec ceux d'une autre. Le raisonnement sous-jacent de cette objection est en outre incompatible avec l'objection *f*) que j'émets ci-dessous.

*f*) Le consommateur ne se préoccupe pas du taux.

Ceci s'applique vraisemblablement à un nombre considérable de consommateurs (mais non, tant s'en faut, à tous, comme le démontre le nombre croissant de ceux qui empruntent des banques), mais la conclusion que les opposants à la loi sur la divulgation tentent de tirer des prémisses n'est pas logique. Le consommateur ne se préoccupe pas du taux parce qu'il n'a pas appris à en évaluer l'importance et que la diversité des méthodes employées pour énoncer les frais de financement l'empêche en fait d'essayer d'établir des comparaisons. En outre, la plupart des consommateurs signent les contrats sans les lire et sans les comprendre; cependant, personne ne peut soutenir que ceci excuse la société d'accepter la présence de clauses injustes dans les contrats.

*g*) Il est impossible de calculer le taux en pourcentage dans le cas des comptes courants au crédit renouvelable où le solde est en tout temps imprévisible et peut varier de mois en mois.

Il semble que l'on utilise deux méthodes pour calculer les frais de tels comptes à l'heure actuelle. Les grands magasins, comme la *T. Eaton Company* et la *Hudson's Bay Company,* imposent un taux uniforme, quel que soit le solde en tout temps. Cette méthode ne crée évidemment aucun problème. D'autres magasins, en revanche, expriment leurs frais d'administration en dollars et en cents et cette somme n'est pas toujours proportionnelle au solde impayé. Cette méthode pose vraiment un problème au législateur. On pourrait, toutefois, le résoudre en autorisant de tels magasins à exprimer le taux du pourcentage en un taux mensuel de la somme impayée au début de chaque mois antérieur, établi au quart de 1 p. 100 le plus rapproché. Les magasins qui utilisent actuellement la seconde méthode auraient toujours, évidemment, le privilège d'adopter un taux uniforme. (En passant, je soulignerai que je crois savoir, d'après ce que m'en ont dit les directeurs de crédit des deux grands magasins qui utilisent déjà la méthode du pourcentage, que leur personnel ne consacre que quelques heures chaque mois à faire les calculs nécessaires. Il semble que les machines à calculer modernes réduisent presque le travail à une formalité.)

JACOB S. ZIEGEL.

IAC

# CONTRAT DE VENTE CONDITIONNELLE

IAC

426

COMITÉ CONJOINT

DÉCLARATION DE L'ACHETEUR (UN COSIGNATAIRE DOIT REMPLIR UNE DÉCLARATION SÉPARÉE.)

À L'USAGE DE L'IAC SEULEMENT

M. MME MLLE | PRÉNOM AU LONG ET INITIALE | ←EN LETTRES MOULÉES→ | NOM DE FAMILLE

ADRESSE POSTALE (EN LETTRES MOULÉES)

CORRESPONDANCE EN: ANGLAIS ☐ FRANÇAIS ☐

| ADRESSE RÉSIDENTIELLE (SI DIFFÉRENTE) | DEPUIS QUAND? | NO DE TÉL. RÉSID. | ÂGE | M ☐ C ☐ NOMBRE DE PERSONNES À CHARGE | SI FEMME MARIÉE, NOM DU MARI | SON ÂGE |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

| NOM ET ADRESSE DE VOTRE PROPRIÉTAIRE | ADRESSE RÉSIDENTIELLE ANTÉRIEURE | PENDANT COMBIEN DE TEMPS? |
|---|---|---|
| | | |

| NOM DE VOTRE EMPLOYEUR | DEPUIS QUAND? | NO DE TÉL. D'AFFAIRES | OCCUPATION - POSITION | REVENU MENSUEL APPROX. | COMMISSION ☐ | SALAIRE ☐ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

| EMPLOI ANTÉRIEUR | PENDANT COMBIEN DE TEMPS? | NOM ET ADRESSE DE VOTRE BANQUE | NO DE COMPTE | AVEZ-VOUS UNE CARTE-RÉFÉRENCE DE CRÉDIT I.A.C.? | OUI ☐ | NON ☐ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

NOM ET ADRESSE DE DEUX PARENTS (OU AMIS) AUTRES QUE MARI OU ÉPOUSE.

(1) NOM _____ ADRESSE _____

(2) NOM _____ ADRESSE _____

RÉFÉRENCES:—NOMS DE FIRMES ET COMPAGNIES DE FINANCE QUI VOUS ONT DÉJÀ FAIT CRÉDIT (SI AUCUNE, DONNEZ DES RÉFÉRENCES PERSONNELLES)

(1) NOM _____ ADRESSE _____

(2) NOM _____ ADRESSE _____

Par les présentes, le Vendeur vend et le(s) Acheteur(s) conjointement et solidairement achète(nt) et convien(t) (nent) de payer, sujet aux termes et conditions énumérés ci-dessous et au verso des présentes, les effets suivants dont le(s) Acheteur(s) par les présentes accuse(nt) réception en bon ordre et tels que commandés.

| QUANTITÉ | ANNÉE | NEUF OU D'OCCASION | MARQUE DE FABRIQUE ET NOM | DESCRIPTION DES EFFETS | MODÈLE | NO DE SÉRIE | MONTANT |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

PRIX AU COMPTANT (Y INCLUS TOUTES TAXES)..... $.....

FRAIS D'INSTALLATION OU AUTRES..... $_____

PRIX TOTAL SUR LIVRAISON..... $.....

Moins—PAIEMENT AU COMPTANT..... $.....

ÉCHANGE..... $_____
(description) (évaluation équitable)

SOLDE IMPAYÉ..... $.....

ASSURANCE (MARITIME)..... $_____

MONTANT FINANCÉ..... $.....

Ajouter—FRAIS DE FINANCE POUR..... MOIS $.....

HONORAIRES D'ENREGISTREMENT..... $ 3.00

TOTAL DES PAIEMENTS DIFFÉRÉS..... $_____

Ledit Total des Paiements Différés est payable au bureau de l'Industrial Acceptance Corporation Limited,

à....., en versements

mensuels de $....., à la même date de chaque mois subséquent et commençant

le..... 19.....
(DATE QUI CONVIENT LE MIEUX DANS LES 45 JOURS)

le dernier versement sera pour le solde qui restera impayé; OU par versements, tels qu'indiqués dans le tableau ci-dessous, avec intérêt à 12% par année sur iceux après échéance. Un billet à ordre négociable a été donné par l'Acheteur au Vendeur, comme pièce constatant ledit Total des Paiements Différés, mais non pas en paiement d'icelui.

CET ESPACE DOIT ÊTRE UTILISÉ SEULEMENT LORSQUE LES VERSEMENTS MENSUELS SONT INÉGAUX

TABLEAU DES PAIEMENTS

| NO DU PAIEMENT | MONTANT | DATE D'ÉCHÉANCE | NO DU PAIEMENT | MONTANT | DATE D'ÉCHÉANCE |
|---|---|---|---|---|---|
| | $ | | | $ | |
| | $ | | | $ | |
| | $ | | | $ | |

Il est convenu et déclaré que les termes et conditions stipulés au verso des présentes font partie de ce contrat et lieront les parties aux présentes. L'Acheteur reconnaît avoir reçu du Vendeur une copie conforme de ce contrat. La valeur attribuée à ces articles pris en échange a été déterminée par les parties agissant de bonne foi.

SIGNÉ EN DUPLICATA à..... le..... 19.....
(Ville et province où le contrat fut réellement signé) (Date)

(Signature du Vendeur ou raison sociale)_____ (L'Acheteur signe ici) _____

par..... (Co-Signataire) _____
(Signature et titre du signataire autorisé)

| SUCC. NO. | DIST. NO. | NO DE COMPTE |
|---|---|---|
| | | |

INSTRUMENT NÉGOCIABLE

Utilisez cet espace seulement lorsque les versements mensuels sont inégaux

TABLEAU DES PAIEMENTS

$..... à..... Date..... 19.....
(VILLE ET PROVINCE OÙ LE BILLET FUT RÉELLEMENT SIGNÉ)

POUR VALEUR REÇUE, je promets payer à l'ordre de:

.....
(NOM DU VENDEUR)

la somme de...../100 DOLLARS

au bureau de l'INDUSTRIAL ACCEPTANCE CORPORATION LIMITED, dans la ville de.....

par versements mensuels de $..... chacun, à la même date de chaque mois subséquent, le premier paiement étant payable le..... 19..... et le dernier versement sera pour le solde qui restera dû et impayé, OU par versements tels qu'indiqués dans le Tableau des Paiements ci-contre. Chaque versement non payé à l'échéance portera intérêt au taux de DOUZE POUR CENT par année à compter de la date d'échéance et à défaut de paiement de tout versement à la date d'échéance d'icelui, tous les versements non encore payés deviendront immédiatement dus et payables sans avis.

L'Acheteur signe ici _____

(Cosignataire) _____

## CONDITIONS DU CONTRAT DE VENTE

Les termes et conditions qui suivent font partie du contrat apparaissant au recto et lieront les parties audit contrat

1. Le titre auxdits effets ainsi que la propriété desdits effets demeureront au Vendeur, au risque de l'Acheteur, jusqu'à ce que tous les montants dus en vertu des présentes, ou tout renouvellement ou prolongation d'icelles ou dudit billet, ou en vertu de tout jugement obtenu, soient payés en argent comptant. L'Acheteur devra maintenir lesdits effets libres de tout droit de retention ou frais.

2. L'Acheteur convient d'assurer lesdits effets contre le feu et assigne par les présentes toutes pertes payables à Industrial Acceptance Corporation Limited.

3. Le temps stipulé est de l'essence même de ce contrat et si l'Acheteur est en défaut de remplir ses obligations en vertu des présentes ou en violait aucun des termes ou faisait faillite ou si lesdits effets devenaient sérieusement endommagés ou détruits ou saisis en vertu d'une procédure judiciaire, ou pour loyer, ou étaient confisqués ou si le Vendeur ou ses cessionnaires se considéraient insuffisamment garantis, tous les versements non encore payés deviendront immédiatement dus et payables sans avis et le Vendeur pourra immédiatement prendre possession desdits effets et, à cette fin, pourra entrer dans tout local sans avis ou demande et sans procédure légale.

4. Dans le cas où le Vendeur sera entré en possession desdits effets soit par reprise, soit que l'Acheteur les ait remis volontairement ou autrement, le Vendeur pourra à son choix retenir lesdits effets et, dans ce cas, tous les paiements antérieurs demeureront la propriété absolue du Vendeur et seront considérés non pas comme pénalité mais comme dommages liquidés; ou bien le Vendeur pourra remiser ou entreposer lesdits effets, les réparer, les remettre en condition et les revendre de telle façon et pour tel montant ou à telles conditions que le Vendeur jugera raisonnables; à l'occasion de telle vente, le Vendeur pourra accepter comme partie du prix d'achat d'autres effets, mais l'Acheteur soussigné aura droit à ce que le produit net lui soit crédité seulement lorsqu'il aura été réalisé et reçu en argent comptant par suite de la vente de l'objet donné en échange après déduction faite de toutes dépenses, frais et commissions en rapport avec lesdits effets et en rapport avec les réparations et la revente de l'objet échangé. L'Acheteur sera responsable de tout déficit. Tout surplus sera remis à l'Acheteur. L'acheteur renonce à toutes réclamations pour dommages résultant de la reprise, l'enlèvement ou la revente desdits effets.

5. L'Acheteur reconnaît que ce contrat constitue le contrat entier et qu'il n'y a pas d'autres représentations, garanties ou conditions explicites ou implicites, statutaires ou autres que celles contenues dans les présentes. L'Acheteur se porte garant que les renseignements fournis dans la Déclaration de l'Acheteur au recto sont vrais.

6. L'Acheteur prend avis que ce contrat ainsi que les intérêts, titre et propriété dans lesdits effets et dans ledit billet seront immédiatement cédés et transportés par le Vendeur à Industrial Acceptance Corporation Limited et que ladite corporation sera investie de tous les droits du Vendeur, libres de toutes relations financières ou juridiques existant entre le Vendeur et l'Acheteur. L'Acheteur accepte par les présentes avis dudit transport et de plus prend avis que le Vendeur n'est pas un agent de ladite corporation pour aucune fin et que ladite corporation n'acceptera aucune preuve de paiement autre que son reçu officiel. Si le présent contrat ou ledit billet est remis entre les mains d'un avocat, il faudra ajouter au solde dû 15% de ce montant comme honoraires d'avocat.

7. Ce contrat liera et s'appliquera aux héritiers, exécuteurs, administrateurs, successeurs, cessionnaires et ayants-droit de l'Acheteur et sera transmis au bénéfice des héritiers, exécuteurs, administrateurs, successeurs, cessionnaires et ayants-droit du Vendeur. Lorsque le masculin ou le singulier est employé dans les présentes, il sera considéré comme comprenant le féminin ou le pluriel lorsque le contexte le requiert.

## CESSION DU VENDEUR

POUR VALEUR REÇUE, le Vendeur vend, cède et transporte à Industrial Acceptance Corporation Limited ses droits, titre et intérêts dans le présent contrat et dans le billet à ordre auquel il y est référé. Le Vendeur vend aussi à ladite Corporation les effets auxquels il est référé dans ce contrat, sujet aux droits de l'Acheteur, tels qu'indiqués dans ce contrat.

Le Vendeur se porte garant que lesdits effets sont complètement et exactement décrits dans ledit contrat et sont neufs et non usagés (à moins qu'il ne soit déclaré autrement dans ledit contrat) et que cette portion du paiement initial, décrite comme étant payée en espèces, fut réellement payée par l'Acheteur en espèces et non pas en son équivalent, et qu'aucune partie d'icelle ne fut prêtée à l'Acheteur par le Vendeur.

Le Vendeur se porte garant de l'exécution dudit contrat et s'engage conjointement et solidairement avec l'Acheteur à payer à la Corporation sur demande tout le montant non payé en vertu dudit billet et/ou dudit contrat ainsi que tous autres montants dus en raison de la reprise de possession et de la revente desdits effets, tel que stipulé dans le contrat. Le Vendeur convient que sa responsabilité en vertu des présentes ne sera pas influencée par tout règlement, prolongation de crédit ou changement dans les termes dudit contrat, ni par tout cautionnement additionnel reçu par la Corporation, ni par la négligence de la part de la Corporation à faire valoir ses droits, ni en raison de toute perte, dépréciation des ou dommages causés auxdits effets, ni en raison de toute omission dans la production ou l'enregistrement dudit contrat ou de tout renouvellement d'icelui, ou en raison de la cessation pour quelque cause que ce soit de tout droit de la Corporation contre l'Acheteur, et que seul le plein paiement en argent comptant à la Corporation du montant dû par l'Acheteur déliera le Vendeur de sa responsabilité en vertu des présentes.

Au cas de reprise de possession desdits effets, le Vendeur convient de les remiser en toute sécurité, sans frais, pour le compte de la Corporation, et le Vendeur convient de ne pas vendre ou se servir desdits effets sans instructions écrites de la Corporation. Au cas de revente, tous argents, effets ou sûretés payés ou livrés sur ladite revente seront la propriété de ladite Corporation et le Vendeur les détiendra en fiducie à ses risques et devra promptement les payer et les livrer à la Corporation.

Sur paiement par le Vendeur à Industrial Acceptance Corporation Limited du montant garanti par le présent contrat, le présent contrat et tous les droits, titre et intérêts de l'Industrial Acceptance Corporation Limited dans ledit contrat et les effets qui y sont décrits seront immédiatement et automatiquement transportés au Vendeur sans qu'il soit nécessaire à l'Industrial Acceptance Corporation Limited d'exécuter et de livrer une cession officielle ou autre.

EN FOI DE QUOI ledit Vendeur a signé ce.....jour de.....19....

(Signature à l'encre
de la raison sociale du
Vendeur)_____

par.....
(*Signature et titre de l'officier autorisé*)

Le(s) endosseur(s) soussigné(s) renonce(nt) expressément par les présentes à la présentation, au protêt et à l'avis de non-paiement et de protêt du présent billet.

.....
(Endosseur(s) additionnel(s))

.....
(Adresse)

Payez à l'ordre de l'Industrial Acceptance Corporation Limited, avec renonciation à la présentation, au protêt et à l'avis de refus et de protêt du présent billet.

(Signature à l'encre
de la raison sociale du
Vendeur)_____

par.....
(*Signature et titre de l'officier autorisé*)

# BILLET À ORDRE



HOUSEHOLD FINANCE
*Corporation of Canada*
Pièce 107
219 Twenty Second St. East – Téléphone OL 2-7212
SASKATOON, SASKATCHEWAN

EMPRUNTEURS (NOMS ET ADRESSES)

PRÊT Nº

DATE DU VERSEMENT MENSUEL ☐

| DATE DU PRÉSENT BILLET: | DATE D'ÉCHÉANCE DU PREMIER VERSEMENT: | AUTRES VERSEMENTS: MÊME DATE CHAQUE MOIS | DATE D'ÉCHÉANCE DU DERNIER VERSEMENT: |
|---|---|---|---|
| | | | |

| PRINCIPAL DU BILLET ET MONTANT RÉEL DU PRÊT: $ | PRINCIPAL ET COÛT DU PRÊT PAYABLES EN VERSEMENTS MENSUELS | VERSEMENTS MENSUELS (SAUF LE DERNIER) $ | DERNIER VERSEMENT ÉGAL EN TOUT CAS AU PRINCIPAL ET COÛT IMPAYÉS DU PRÊT | FRAIS D'ASSURANCE-VIE POUR CRÉDIT $ |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |

TAUX CONVENU DU COÛT DU PRÊT Y COMPRIS L'INTÉRÊT:

*Jusqu'à la date d'échéance du dernier paiement:* 2% PAR MOIS (24% PAR ANNÉE PAYABLE MENSUELLEMENT) SUR TOUTE PARTIE DU SOLDE IMPAYÉ DU PRINCIPAL N'EXCÉDANT PAS $300; 1% PAR MOIS (12% PAR ANNÉE PAYABLE MENSUELLEMENT) SUR TOUTE PARTIE DUDIT SOLDE EXCÉDANT $300 ET N'EXCÉDANT PAS $1,000; ET ½% PAR MOIS (6% PAR ANNÉE PAYABLE MENSUELLEMENT) SUR TOUT RESTE DUDIT SOLDE.

*Après la date d'échéance du dernier paiement:* 1% PAR MOIS (12% PAR ANNÉE PAYABLE MENSUELLEMENT) SUR LA TOTALITÉ DU SOLDE IMPAYÉ DU PRINCIPAL JUSQU'À ACQUITTEMENT COMPLET.

En considération d'un prêt consenti par la Household Finance Corporation of Canada, à son bureau précité, représentant le principal prévu aux présentes, les soussignés promettent, conjointement et solidairement, de payer à l'ordre de cette corporation, à son bureau indiqué ci-dessus, ledit principal ainsi que le coût du prêt au taux susmentionné, aussi bien après qu'avant l'échéance, jusqu'à complet acquittement. Lorsque le détenteur obtient jugement sur ce billet et que les lois applicables dans la province dans laquelle le jugement est obtenu le permettent, le coût du prêt au taux convenu doit être acquitté sur le principal impayé du prêt faisant partie du jugement qui est en souffrance de temps à autre.

Le paiement du principal et du coût du prêt doit s'effectuer en versements mensuels consécutifs ainsi qu'il est indiqué ci-dessus, commencant à la date d'échéance spécifiée pour le premier versement et se continuant le même jour de chaque mois subséquent jusqu'à et y compris la date d'échéance mentionnée pour le dernier versement. On peut verser par anticipation toute somme, sans avis, boni ou peine pécuniaire, à toute date d'échéance d'un versement. Chaque paiement, qu'il soit effectué à la date d'échéance, ou avant ou après cette date, versé à compte du présent billet doit être appliqué en premier lieu au coût du prêt calculé intégralement audit taux, à la date du paiement en question, et le reste doit être affecté au principal. Le mot «coût» a la signification spécifiée à l'article 2(a) de la Loi sur les petits prêts, SRC (1952) chap. 251, modifiée.

Un manquement à quelque paiement dudit principal ou dudit coût du prêt, ou de quelque partie de l'un ou de l'autre peut être discuté avec tout employeur de l'emprunteur, présent ou futur et, au choix du détenteur du présent billet, lequel choix peut être exercé en tout temps et sans avis ni demande formelle, ce manquement rend immédiatement échu et exigible le plein solde impayé dudit principal et dudit coût du prêt accumulé à cet égard.

Une prolongation du délai imparti pour le paiement de la totalité ou de quelque partie du montant dû sur le présent billet, à une ou plusieurs époques quelconques ou l'omission par le détenteur dudit billet de faire valoir l'un quelconque de ses droits ou des recours prévus aux présentes ou d'après tout instrument garantissant ce prêt ou toute cession ou tout abandon de biens ne libérera aucune partie aux présentes ni aucun répondant, endosseur ou garant de ce billet et ne constitue pas une renonciation de la part du détenteur de faire valoir l'un quelconque de ses droits ou recours par la suite.

Les parties aux présentes, de même que les répondants, endosseurs et garants de ce billet, renoncent individuellement à la demande et à la présentation aux fins de paiement, à l'avis de non-paiement au protêt et à l'avis de protêt de ce billet.

Témoin:

.....

.....
(Témoin)

.....
(Témoin)

.....

.....

.....

Form 1 Rev. 7-60

COMITÉ CONJOINT

# CONTRAT DE CRÉDIT RENOUVELABLE

COMPTE n°.....

ENTRE: THE T. EATON Co CANADA LIMITED SASKATOON CANADA ci-après désignée la «société»

et.....Acheteur

.....Acheteur

.....Adresse

.....Ville

En considération d'un premier versement de $.....effectué par moi ce jour à la société, la société consent à:

(1) Ouvrir un compte de crédit renouvelable à mon nom et de me faire crédit jusqu'à concurrence de $.....;

(2) A débiter ledit compte de toute marchandise (sauf les aliments) et des services qu'elle fournira de temps à autre à l'adresse ci-dessus ou pour lesquels moi-même ou la ou les personnes autorisées par moi signeront, mais les sommes ainsi débitées à mondit compte ne dépasseront pas ledit crédit maximum tant que je n'aurai pas convenu avec la société d'augmenter mon crédit maximum.
Je consens:

(1) A ce que la société ait le droit de résilier le présent contrat et de me créditer et de me rembourser mon premier versement en tout temps avant la première livraison de marchandises ou l'exécution de tout service aux termes du présent contrat sans raison et sans responsabilité pour ce faire;

(2) A ce que la société débite mon dit compte de frais d'administration mensuels, jusqu'à avis contraire de la part de la société, au taux de 1½ p. 100 du solde à la fin du mois précédent;

(3) A payer à la société la somme de $....., soit le sixième dudit crédit maximum, au plus tard le.....jour de chaque mois jusqu'à parfait paiement du compte, ou une somme finale moindre afin de me libérer de mes obligations aux termes du présent contrat;

(4) A la demande de la société, de signer un contrat de vente sous condition sur sa formule et de le lui remettre dans le cas de tout achat particulier que je pourrais faire aux termes du présent contrat, avant d'exiger la livraison d'un tel achat;

(5) A ce que la société résilie le présent contrat si en tout temps mon crédit s'affaiblit et n'est plus satisfaisant pour la société;

(6) En cas de défaut de tout paiement de ma part ou de résiliation du présent contrat de la part de la société, tout le solde impayé deviendra immédiatement dû et payable et mondit compte sera fermé pour tout autre achat jusqu'à ce que la société le rétablisse expressément;

(7) Sur demande des commis, à présenter les cartes d'identité fournies par la société à moi ou aux personnes autorisées par moi à signer et, sur demande, à retourner lesdites cartes à la société.

J'accuse réception par les présentes d'un double du contrat.

DATÉ à Saskatoon ce.....jour d.....19.....

Témoin..... Signature de l'acheteur.....

Signataire autorisé..... Signature de l'acheteur.....

DATE

COMPTE NUMÉRO

.....

SIGNATURE.....

SIGNATURE.....

M.
MME
MLLE.....

ADRESSE.....

VILLE..... ARRONDISSEMENT.....

PRÉNOM DE L'ÉPOUSE OU DE L'ÉPOUX.....

ADRESSE PRÉCÉDENTE.....

EMPLOYEUR.....

ADRESSE D'AFFAIRES..... COMBIEN DE TEMPS?.....

BANQUE.....

TÉLÉPHONE (résidence).....

COMBIEN DE TEMPS?.....

COMBIEN DE TEMPS?.....

POSITION.....

TÉLÉPHONE (d'affaires).....

SUCCURSALE.....

| MONTANT DU CRÉDIT | MENSUALITÉS | NOMBRE DE MOIS | DATE |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

PARENT.....

ADRESSE.....

NOM DU PROPRIÉTAIRE.....

ADRESSE.....

RÉFÉRENCES PERSONNELLES..... ADRESSE..... TÉLÉPHONE.....

..... D.A. N°..... C.A. N°..... B.F. N°.....

VÉRIFICATION DE L'ANNUAIRE.....

VÉRIFICATION DES RÉFÉRENCES.....

RAPPORT SUR LA RÉPUTATION DE SOLVABILITÉ DEMANDÉ LE.....

AVIS AU CLIENT LE.....

ALLOCATION DE L'EMPLOYÉ O.K.....

COMPTES À D'AUTRES MAGASINS.....

.....

.....

IDENTITÉ.....

REÇU PAR.....

APPROUVÉ PAR.....

T. EATON CO CANADA LIMITED

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964-1965

# DÉLIBÉRATIONS
# DU
# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES
# SUR LE
# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 10

---

## SÉANCE DU MARDI 17 NOVEMBRE 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll
M. J. J. Greene, député

---

### TÉMOINS:

*Du Conseil des détaillants du Canada:* M. A. J. McKichan, directeur général et MM. Nels Liston, Paul Harrison, J. W. Erwin, W. G. Upshall et H. A. Simmons.

---

### ANNEXES

H—Mémoire du Conseil des détaillants du Canada
I—Grahique du magasin Eatons du Canda
J—Graphique de la Compagnie de la Baie d'Hudson
K—Comparaison des frais de deux entreprises pour un achat de $500 payable à raison de $25 par mois
L—Exposé suplémentaire de M. Jacob S. Ziegel, professeur de droit, Université de la Saskatchewan.

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21503—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT
ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:* l'honorable sénateur David A. Croll
et M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12 |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Orlikow |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Otto |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Ryan |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRES DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 9 mars 1964.

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M[lle] LaMarsh, il est résolu,

—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambres des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et à interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour des documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND.

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du 11 mars 1964.

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert.

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*

J. F. MacNEILL.

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964. «Avec la permission du Sénat

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*

J. F. MacNEILL.

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 24 mars 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, qui se lit comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Le Comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

M. Greene, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité recommande:

1. Que sept de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Le sujet des bills suivants est déféré pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur:

*Sénat*

Le MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

Le MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

Le JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAUX

Le MARDI 17 novembre 1964.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents*

*du Sénat:* les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), Irvine et Smith (*Queens-Shelburne*)—3.

*de la Chambre des communes:* MM. Greene (*coprésident*), Bell, Chrétien, Crossman, Macdonald, Mandsiuk, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Otto et Scott—14.

*Aussi présents:* M. J. J. Urie, Q.C., avocat, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur proposition de M. Macdonald, il est décidé de publier en appendice au compte rendu de la présente séance le mémoire présenté par le Conseil du commerce de détail du Canada.

Les témoins suivants comparaissent:

*Le Conseil du commerce de détail du Canada:* M. A. J. McKichan, directeur général; M. Nels Liston, membre de l'association; M. Paul Harrison, membre de l'association; M. J. W. Edwin, membre de l'association; M. W. G. Upshall, membre de l'association; M. H. A. Simmons, membre de l'association.

Les documents suivants sont déposés: specimen de la marche d'un compte de vente à tempérament au détail; frais de service exprimés en simples taux d'intérêt au sujet des marchés initiaux ou des marchés particuliers. Comptes cycliques.

Sur proposition régulièrement présentée, il est décidé de joindre au compte rendu de la présente séance, comme appendices «I» et «J», les tableaux présentés par *Eaton's of Canada* et la *Hudson's Bay Company.*

Sur proposition régulièrement présentée, il est décidé de joindre au compte rendu l'appendice «K» suivant: Comparaison des frais facturés par deux compagnies différentes pour un achat de $500 payé à raison de $25 par mois.

Il est également ordonné de joindre au compte rendu de la présente séance, sous forme d'appendice «L», un mémoire supplémentaire présenté par M. Jacob S. Ziegel, professeur associé de droit à l'Université de la Saskatchewan.

A midi et demi, le Comité s'ajourne à mardi prochain 24 novembre, lorsqu'il se réunira à 10 heures du matin et siégera à huis clos.

Certifié.

*Le secrétaire du Comité,*

Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ CONJOINT SPÉCIAL DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 17 novembre 1964.

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin sous la présidence conjointe du sénateur David Croll et de M. J. J. Greene.

Le coprésident, sénateur CROLL: Messieurs, nous sommes en nombre. J'appelle la réunion à l'ordre.

Avant de commencer le travail que nous avons à l'ordre du jour ce matin, nous avons fixé pour la semaine prochaine une réunion avec le comité spécial de la province d'Ontario sur le crédit au consommateur. Il a manifesté le désir de nous rencontrer et alors le comité directeur s'est réuni et a décidé que dans les circonstances il serait convenable d'inviter les autres provinces.

M. MACDONALD: Est-ce que nous irons là-bas ou ces gens viendront-ils ici?

Le coprésident, sénateur CROLL: Non, ils viendront ici. Nous leur avons envoyé le message suivant:

> Le comité spécial de la province d'Ontario sur le crédit au consommateur a manifesté le désir de rencontrer le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des Communes sur le crédit au consommateur pour des discussions de sondage sur des problèmes d'intérêt commun STOP. La réunion a été fixée au mardi 24 novembre à 10 heures du matin à Ottawa. La réunion aura lieu à huis clos. On a pensé que votre province serait peut-être intéressée et nous vous invitons à participer aux discussions STOP. Pourriez-vous, nous en aviser si vous décidez de participer.

Quelques provinces nous ont annoncé qu'elles seraient représentées à la réunion de mardi prochain.

Une motion visant à faire imprimer le mémoire dans le compte rendu des délibérations est adoptée.

*(Voir l'appendice «H»).*

Le coprésident, sénateur CROLL: Nous avons avec nous ce matin les représentants du Conseil de la vente au détail du Canada. A la droite de M. Green se trouve M. A. J. McKichan, directeur général du Conseil de la vente au détail du Canada. Il vous présentera les personnes qui l'accompagnent.

**M. A. J. McKichan (directeur du Conseil de la vente au détail du Canada):** Monsieur le président, honorables sénateurs et députés: Immédiatement à ma droite se trouve M. Nels Liston, gérant général du crédit chez Simpsons-Sears Limited. A sa droite se trouve M. Paul Harrison qui est contrôleur général de la Compagnie de la baie d'Hudson pour la région de la Saskatchewan,

du Manitoba et de l'Ontario. A sa droite se trouve M. J. W. Erwin, qui est le comptable en chef de la société, chargé du crédit au niveau de la Société chez T. Eaton Co. Limited. A sa droite se trouve M. W. G. Upshall, coordinateur de la compagnie, Contrats de crédit de la compagnie T. Eaton Limitée. A sa droite se trouve M. H. A. Simmons, gérant du crédit chez Gordon Mackay & Company Limited et gérant du crédit aux Magasins Walker.

Le coprésident, sénateur CROLL: M. McKichan va lire un résumé qui, je crois, contiendra toutes les recommandations que vous trouverez dans les pages jaunes de votre mémoire. Je vous saurais gré de ne pas poser de questions durant la lecture du mémoire. Une fois la lecture terminée, nous avons pensé donner premièrement à M. Urie la chance de poser des questions, et ensuite aux membres du comité. Nous espérons qu'au début vous allez vous limiter à cinq minutes afin de donner à chacun la chance de poser des questions et, par la suite, vous aurez une autre chance de poser des questions, j'espère.

Monsieur McKichan, vous pouvez commencer.

M. MCKICHAN: Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs et députés, premièrement je voudrais dire que chacun de nous du Conseil de la vente au détail est très content d'avoir la chance de comparaître devant vous. Nous pensons qu'il y a eu un nombre considérable de malentendus quant à la position de l'industrie de la vente au détail vis-à-vis ces problèmes, et nous espérons qu'en comparaissant devant vous, nous pouvons au moins tenter de dissiper quelques-uns de ces malentendus.

Je pourrais peut-être illustrer les problèmes auxquels nous avons à faire face en me référant à un article qui a paru hier soir dans l'*Ottawa Journal*, dans lequel on disait en partie ce qui suit:

> D'un côté les détaillants qui vendent à crédit luttent contre la divulgation complète de leurs méthodes. De l'autre, les consommateurs en colère exercent plus de pression pour obtenir une protection accrue.

Monsieur le président, la position du Conseil est très éloignée de celle mentionnée dans ce journal. Nous sommes très en faveur de la divulgation, mais nous sommes en faveur d'une divulgation faite d'une façon qui soit compatible avec la structure des comptes actuels de crédit et d'une façon qui donne au consommateur l'information la plus sensée. Ceci est en quelques mots la teneur de notre mémoire.

Le Conseil de vente au détail du Canada est une association nationale de commerce qui représente environ 30 pour 100 du volume de la vente au détail du Canada. Le Conseil a été formé dans le but de représenter ses membres auprès des gouvernements aux niveaux fédéral et provincial et, généralement pour promouvoir les intérêts du commerce au Canada.

Le Conseil est heureux de pouvoir comparaître devant ce comité parce que le sujet d'étude du comité est d'une importance vitale à la bonne marche du commerce de détail et, par extension, à l'économie tout entière.

Le Conseil est d'accord avec les parties du récent rapport de la Commission royale d'enquête sur les Banques et la Finance, qui concluaient que la plupart des Canadiens avaient utilisé d'une façon sensée de la vente à tempérament et des autres formes de crédit pour acquérir des biens physiques qui étaient de bon rapport, non seulement au point de vue financier mais aussi aux points de vue commodité et facilité de la vie au foyer. Le Conseil croit que les niveaux actuels d'emprunts par les consommateurs ne devraient pas causer d'inquiétude. C'est notre opinion que la Commission royale, en faisant des recommandations concernant la divulgation des taux d'intérêt simple sur tous les types de comptes de crédit y compris les comptes cycliques, n'a pas suffisamment considéré les

problèmes qui y sont impliqués. De toute façon ce sujet n'était qu'un à-côté du sujet de son enquête. Le Conseil n'est pas d'accord avce cette partie du rapport de la Commission.

Une récente décision de la Cour suprême du Canada, le Solliciteur-général de l'Ontario C. Barrfried (1963) R. C. S. 575, mettant à l'épreuve la validité de la *Ontario Unconscionable Transactions Act,* paraît placer la responsabilité première pour la réglementation des contrats couvrant le financement de la vente des biens de consommation dont disposent les gouvernements provinciaux. Le Conseil est au courant du fait que le comité est saisi du problème constitutionnel.

Les deux plus importants genres de contrats employés par nos compagnies membres qui accordent du crédit sont de nature assez différents de ceux qu'emploient d'autres compagnies octroyant du crédit. Je voudrais insister sur ce point: nous croyons que les genres de crédits communs à l'industrie sont de nature et de portée très différentes de ceux que d'autres prêteurs accordent et c'est une vérité de La Palice de dire que le commerce des marchands est de vendre des produits et non du crédit. C'est l'opinion du Conseil que ces genres ne peuvent être classifiés avec ces autres genres de comptes. Les deux types de comptes décrits comme des plans «renouvelables» ou «cycliques» et «budgétaires» ou «à paiements faciles» supposent qu'un certain nombre d'achats seront faits par le client et en fait cette supposition est confirmée par la très grande majorité des comptes ouverts.

Avant que l'un ou l'autre des genres de comptes soit ouvert, on prend soin de s'assurer que le client est au courant de ses responsabilités et qu'il sera capable de les assumer. Une surveillance étroite de l'usage que le client fait de son compte continue pendant toute la durée de son utilisation.

Le contrôle du montant emprunté et de la façon dont le client utilise son compte est fermement exercé par le détaillant. Les pertes dues aux mauvaises dettes sont minimes. Nous pensons que nous devrions peut-être, durant nos témoignages, vous démontrer que la proportion des comptes visés par ces circonstances est très faible.

Les détaillants mentionnent les frais de service en se fondant sur les frais en dollars pour le montant mensuel non payé ou sur les frais en pourcentage pour le montant mensuel non payé. Ils croient que ce système de mentionner les frais donne aux clients des reseignements importants. Ce n'est pas pratique ni possible d'indiquer les taux annuels d'intérêt simple sur des achats avec des types cycliques ou «d'addition» de comptes. Ce n'est pas pratique parce que les frais varient avec le montant du solde non payé et il est impossible de prédire les achats futurs du client et les modalités de ses paiments. L'acheteur peut influencer le montant des frais par la date et le montant de ses achats, le temps qu'il choisit pour faire ses achats et le chiffre de ses paiements. Avec votre permission, je voudrais lire dans le texte les quelques paragraphes suivants parce qu'ils sont importants. Je suis maintenant à la page 14 du texte, paragraphe 34.

Il ne serait pas possible d'en arriver à une détermination précise des frais de service futurs, de mentionner l'échéance du crédit, ou d'établir le taux réel des frais ni au moment de l'achat ni au début de n'importe quelle période de crédit. Dans de tels calculs il faudrait prévoir les habitudes d'achats et de paiements de l'acheteur, lesquelles sont alors inconnues tant au vendeur qu'à l'acheteur. L'acheteur peut influencer le montant des frais au taux réel, par la date et le montant de ses achats, le temps qu'il choisit pour faire ses paiements ou le volume de ses paiements. Par exemple, les achats faits entre les dates d'envoi des factures apparaissent dans le relevé de compte suivant comme des achats complets et font partie du solde non payé sur lequel on prélève les frais. L'acheteur peut allonger sa période de crédit en achetant immédiatement après la

date d'envoi des factures, réduire les frais de service en augmentant son prochain paiement et réduire le taux réel des frais, *a*) en faisant son paiement tard dans le mois, juste avant la date d'envoi de son relevé de compte dans lequel ses achats apparaissent dans le solde non payé et/ou *b*) en achetant plus de marchandises, ce qui va le placer dans une catégorie ou le taux réel des frais de service est plus bas. Même lorsque les frais de service sont calculés à un taux fixe de 1½ p. 100 par mois sur les soldes non payés, ce n'est absolument pas vrai de dire qu'un acheteur va payer 18 p. 100 par année pour ses achats. Le taux réel pourrait alors être situé à l'intérieur d'un vaste champ de pourcentage. Normalement, comme il a été mentionné, les détaillants citent les frais de crédit sur la base d'un montant en dollars par mois, ou sur un montant en pourcentage par mois. Ce n'est pas possible, simplement en tenant compte du solde non payé à n'importe quel temps et en tenant compte des frais de service prélevés sur ce solde pour n'importe quel mois, d'utiliser ces chiffres pour projeter un taux annuel d'intérêt simple.

Les plans décrits ci-haut sont destinés à fournir à l'acheteur la flexibilité et les avantages de l'achat à crédit. D'un point de vue fonctionnel, un commis de vente ne peut pas calculer les frais de service sur des achats individuels et alors les plans se rapportent aux frais de service pour des soldes périodiques non payés. On ne peut pas présumer que les paiements vont être faits en conformité des modalités prescrites, et on ne peut savoir comment l'acheteur voudra se servir de son compte.

On a proposé que certaines formules et d'autres méthodes soient utilisées pour convertir les frais de service du crédit en de simples taux d'intérêt annuel. Aucune de ces méthodes ne peut fournir des résultats précis lorsqu'elles sont appliquées aux types de comptes cycliques. Le conseil a eu l'expérience d'expliquer les difficultés pratiques auxquelles on aurait à faire face si on essayait d'appliquer les dispositions relatives à la divulgation du taux d'intérêt simple aux comptes cycliques et budgétaires à différents comités des parlements provinciaux et aux autres parties intéressées. Le conseil s'est rendu compte que les problèmes pouvaient être mieux expliqués si on se servait de démonstrations pratiques pour montrer comment différents facteurs imprévisibles empêchent de déterminer à l'avance l'équivalent du taux d'intérêt que les acheteurs vont payer. Des exemples vont être fournis au Comité qui vont démontrer ce problème.

M. MACDONALD: Sur une question de privilège. Le délégué a déjà mis au dossier un mémoire assez détaillé mais néanmoins écrit en termes simples. On veut maintenant mettre au dossier un mémoire supplémentaire de dix pages additionnelles qui contient des calculs écrits et dactylographiés en caractères très petits. Je me demande si le Comité devrait être soumis à cela. C'est là une sorte de document que nous aimerions bien pouvoir étudier à l'avance. Il me semble que c'est là un moyen pas tellement subtil de glisser des renseignements additionnels ou d'essayer de dérouter le Comité à la dernière minute.

M. MANDZIUK: Sur cet appel au règlement, je crois qu'il appartient au Comité d'écouter les représentants et d'écouter leurs arguments. C'est le devoir du Comité d'étudier ensuite ces détails avant de faire le rapport. Nous ne sommes pas ici pour argumenter avec les témoins.

M. MACDONALD: Nous sommes ici pour poser des questions sur le document qui nous est soumis. Voici un mémoire supplémentaire de dix pages qui a des calculs très serrés. Comment peut-on poser des questions là-dessus? Je ne m'oppose pas à ce document, mais il aurait dû nous être soumis avec l'autre document.

M. BELL: Mais ils essaient de le mettre à jour.

M. MACDONALD: Ils nous ont soumis l'autre la semaine passée et celui-ci hier soir.

M. SCOTT: Je veux appuyer ce point de privilège. Je crois que nous avons indiqué avant de commencer nos séances que nous voulions que toutes les délégations mettent au dossier leur documentation pas plus tard qu'une semaine avant leur comparution devant nous. Ceci est très détaillé et très compliqué et requiert une étude considérable avant que nous puissions en faire un examen contradictoire. Est-ce qu'on peut demander peut-être qu'on nous donne la change de l'étudier et ensuite on posera des questions?

Le coprésident, sénateur CROLL: Nous avons le comité ici, ceci est de l'information additionnelle et il nous appartient d'en faire le meilleur usage possible ce matin.

M. MCKICHAN: Nous avions pensé que cette information intéresserait le personnel technique du Comité. Nous ne l'avons pas mis au dossier lorsque le mémoire fût préparé pour deux raisons. Premièrement, nous étions au courant de la récente comparution devant le Comité de la Chambre de Commerce du Canada et nous avons essayé d'expliquer dans les documents que nous avons mis au dossier quelques-uns des problèmes qui sont devenus apparents au Comité.

La seconde raison pour laquelle nous avons différé la production de ces renseignements est que nous avions tout d'abord songé à nous en tenir à quelques exemples représentatifs mais que, en cours de route, il nous a paru plus significatif de décrire les problèmes plutôt que de les exprimer en chiffres.

Le coprésident, sénateur CROLL: Il s'ensuivait, toutefois, que nos techniciens n'auraient guère le temps d'assimiler ce document en le recevant ce matin.

M. MCKICHAN: Je m'en rends bien compte et je m'en excuse.

M. SCOTT: Les témoins seraient-ils disposés à comparaître de nouveau si nous le jugions nécessaire?

M. MCKICHAN: Avec grand plaisir, monsieur le président. Si je puis poursuivre mon exposé succinct:

Aucune des formules qui aient été suggérées pour la conversion des frais de service du crédit en taux d'intérêt annuel n'est applicable aux comptes à crédit renouvelable. Sous aucun régime de compétence au Canada ou aux États-Unis ne s'est-il révélé possible de mettre au point une loi qui permettrait d'en arriver à un taux d'intérêt annuel simple à l'égard de ce genre de comptes de crédit. Il a été établi auprès des autorités du Manitoba, de l'Alberta et de plusieurs États des États-Unis qu'il ne serait pas possible d'appliquer pareille loi. Lesdits États et provinces ont admis cela. Une loi imposant l'énoncé d'un taux d'intérêt annuel simple à l'égard de tous les genres de comptes de crédit forcerait les détaillants à ne plus utiliser le crédit automatiquement renouvelable et aurait probablement de sérieuses répercussions sur l'économie nationale.

En outre, on n'a pu suggérer aucun moyen efficace d'empêcher les vendeurs d'escamoter le prix du crédit dans le prix de vente de l'article.

Dans son mémoire principal, notre Conseil cite les recommandations qu'il a faites au comité spécial de l'Ontario sur le crédit à la consommation en vue de la protection de l'acheteur.

Le Conseil et ses sociétaires sont prêts à participer à toute étude subséquente que le Comité ou ses conseillers voudraient effectuer.

Le tout, monsieur le président, étant respectueusement soumis à l'attention du Comité.

Le coprésident, M. GREENE: Je vous remercie. Il serait opportun, je crois, de laisser notre conseiller poser les premières questions au témoin, si le Comité est d'accord. Lorsqu'il aura terminé son interrogatoire, les membres du Comité pourront poser leurs propres questions.

M. URIE: Monsieur McKichan, toutes mes questions iront à vous, mais n'hésitez pas à demander à l'un ou l'autre de vos collègues d'y répondre, à

votre gré. Je désire simplement quelques précisions sur certains aspects du mémoire et des renseignements qu'il contient. Je ne cherche pas, comme on a pu le prétendre à une séance antérieure, à clouer qui que ce soit au pilori.

En parcourant votre mémoire, il m'a semblé qu'il évoquait quatre types majeurs de comptes de crédit, soit le compte de crédit à 30 jours, les comptes à tempérament sans majoration, les comptes à crédit renouvelable, et les comptes par mensualités ou à facilités budgétaires; est-ce bien cela?

M. McKichan: C'est juste, monsieur.

M. Urie: Pourriez-vous donner aux membres du Comité une idée du pourcentage afférent à chaque catégorie de crédit utilisée par vos sociétaires?

M. McKichan: Nous ne disposons pas de renseignements d'ensemble à ce sujet. Je crois que certains membres de notre délégation pourraient vous dire à peu près ce qu'il en est quant à leurs propres ventes à crédit.

M. Urie: M. Liston pourrait peut-être nous répondre.

M. Liston: Je dirais qu'environ 85 pour 100 de nos affaires consistent en comptes à crédit renouvelable, et les autres 15 pour 100 en comptes à tempérament. Il s'agit là d'une estimation approximative.

M. Urie: Par «comptes à tempérament» vous excluez les comptes à 30 jours et les...

M. Liston: Nous ne pratiquons pas le compte à 30 jours comme tel. Peut-être l'un de mes collègues...

M. Urie: Quelqu'un d'autre peut-il nous renseigner à l'égard de son propre commerce?

M. Harrison: Nous effectuons environ 50 pour 100 de nos ventes à crédit par comptes à crédit renouvelable, et 50 pour 100 par comptes à 30 jours.

M. Upshall: Il en va de même pour notre compagnie: 50 pour 100 en comptes à 30 jours et 50 pour 100 en comptes à crédit renouvelable.

M. Simmons: Nos comptes sont tous à crédit renouvelable.

M. Urie: Quelle compagnie représentez-vous, monsieur?

M. Simmons: Les magasins Walker.

M. Urie: Et le témoin qui vous a précédé?

M. Upshall: La Compagnie T. Eaton.

M. Urie: Le contrat reproduit à la page 9 de votre mémoire est-il caractéristique du type de comptes à crédit renouvelable?

M. McKichan: Nous estimons qu'il illustre assez bien ce genre de comptes.

M. Urie: Pour ce qui est du compte à 30 jours, je vois qu'il y est stipulé qu'on doit l'acquitter dans les 15 jours de la date de facturation. Y a-t-il des frais après cette échéance?

M. Simmons: Les frais ne sont imputés qu'à la fin du mois, soit 30 jours après la dernière date de facturation.

M. Urie: Quels sont les frais par la suite?

M. Simmons: Ce sont les frais mensuels d'administration mentionnés dans l'exemple cité au mémoire.

M. Urie: Vous voulez dire dans la case du bas?

M. Simmons: Oui.

M. Urie: En d'autres termes, pour un solde de $100, les frais mensuels à l'expiration des 30 jours seraient de $1.45.

M. Simmons: C'est bien cela, monsieur.

M. Urie: En va-t-il de même des comptes individuels sans majoration dont il est fait mention au mémoire?

M. SIMMONS: Notre pratique commerciale révèle que très peu de comptes demeurent vierges de tout nouvel achat durant leur existence.

M. URIE: Vous avez dit que vos comptes étaient tous à crédit renouvelable.

M. SIMMONS: En effet.

M. URIE: Quant aux comptes à 30 jours, y aurait-il un obstacle quelconque selon vous, à ce que l'on indique un pourcentage...à ce que le taux des frais de service soit exprimé en fonction d'un pourcentage?

M. MCKICHAN: Monsieur, le compte à 30 jours ne comporte pas de frais.

M. URIE: Ceux-ci surviennent après les 30 jours.

M. MCKICHAN: Vous entendiez le compte à 30 jours sous le régime du présent contrat?

M. URIE: C'est bien cela.

M. MCKICHAN: Je pense que M. Simmons serait en mesure de répondre.

M. URIE: Si le client ne règle pas dans les 30 jours, vous lui débitez des frais de service de $1.45 pour un solde impayé de $100. Y a-t-il une raison pour que ceci ne puisse être exprimé sous forme de pourcentage...d'un intérêt simple annuel ou d'un intérêt simple mensuel?

M. SIMMONS: Nous pensons que ce serait très difficile, d'abord parce que nous ne savons pas le moment auquel le client règle.

M. URIE: Vous le savez au bout des 30 jours, et à ce moment-là vous lui comptez $1.45 pour un solde de $100.

M. SIMMONS: En effet.

M. URIE: Ne pourriez-vous pas exprimer ce montant de $1.45 sous forme de pourcentage au moment de lui passer la note de frais?

M. SIMMONS: Je dirais qu'à ce moment-là il serait possible de citer un taux, mais je ne sais pas si celui-ci serait très significatif.

M. URIE: Laissons cet aspect de côté pour l'instant.

M. MCKICHAN: Je crois que tant sur un compte à crédit renouvelable que sur un compte à facilités budgétaires on pourrait poser le premier achat et établir un taux d'intérêt annuel simple. La chose est possible, mais la question se pose aussi de savoir si elle en vaudrait la peine.

M. URIE: C'est tout ce que je voulais savoir. Si nous prenons un compte à crédit renouvelable, le contrat porte les frais à payer sur le solde débiteur à certains intervalles. Qui en calcule le montant? Comment y parvient-on? Prenons le montant de $1.45 pour un solde impayé de $100. Comment obtient-on ce chiffre?

M. MCKICHAN: Dans le calcul des frais de service, l'établissement, je crois, tient compte de deux facteurs. Il tient compte du coût du service à fournir, et il tient compte des taux que ses concurrents exigent. Par pondération de ces deux facteurs il établit son barème de frais.

M. URIE: Donc, monsieur McKichan, le montant en question se résout en certains éléments. M. Liston, avec qui j'ai déjà eu l'occasion de scruter ce point, saura sans doute où je veux en venir. Les comptes de crédit comportent des éléments fixes et des éléments variables. Êtes-vous d'accord?

M. MCKICHAN: Oui.

M. URIE: Pourriez-vous expliquer aux membres du Comité ce que sont les éléments fixes?

M. MCKICHAN: Ce serait trop généraliser, je crois, que d'attribuer à certains comptes des éléments fixes et à un autre genre de comptes des

éléments non constants ou variables car, à mon avis, même les éléments d'une note de frais de service qui semblent fixes ne sont pas en fait de nature tout à fait constante. L'élément de la note de frais qui semble constant est l'administration du compte...l'envoi des relevés de compte et l'envoi...

M. URIE: L'établissement du compte et l'enquête préalable, et ainsi de suite.

M. MCKICHAN: Oui, mais même cette part du compte varie puisque, tout d'abord, l'enquête de solvabilité sera beaucoup plus extensive à l'occasion d'un gros achat initial ou s'ajoutant à un compte déjà ouvert. Ensuite, plus le montant du solde en compte est fort plus il est probable que les entrées seront nombreuses. Dans cette mesure, donc, l'élément constant ne l'est pas autant que l'on pourrait croire.

M. URIE: En admettant qu'il en soit ainsi, qu'il existe certains facteurs plus ou moins constants, tels l'établissement du compte et l'enquête qu'il occasionne...

M. MCKICHAN: Et la facturation mensuelle.

M. URIE: C'est juste. Existe-t-il un poste imputable à l'usage de l'argent?

M. MCKICHAN: Certes il existe un élément dû au consentement à réclamer le principal plus tard. Cet aspect y figure certainement.

M. URIE: Parmi les éléments variables?

M. MCKICHAN: Parmi les éléments variables, en effet.

M. URIE: Je me reporte au paragraphe 20 à la page de votre mémoire, on y lit à la deuxième phrase:

> Les frais de service sont proportionnellement plus élevés dans le cas d'un petit que d'un gros compte. Ce barème de frais répond au souci d'établir un rapport équitable entre ce qu'il en coûte au détaillant pour fournir un service de crédit et ce qu'il facture pour ce service.

Pourriez-vous nous expliquer ces deux phrases?

M. MCKICHAN: Elles signifient que, en règle générale, la note de frais ne correspond pas de façon rigide au solde débiteur à un moment précis. C'est qu'il est beaucoup plus onéreux, au prorata, d'assurer le crédit d'un solde peu élevé que d'un solde important. La raison en est que l'élément frais d'administration constitue une part beaucoup plus grande du coût que dans le cas d'un gros compte, mais le rapport n'est pas tout à fait direct puisque l'on dit avec raison, je crois, que la plupart des détaillants subventionnent la gestion de leurs petits comptes de crédit avec celle des gros comptes.

M. URIE: Par conséquent, si ce que vous avez dit est vrai, tout comme ce qui est dit au mémoire, pourquoi la table des frais de service mensuels ne va-t-elle pas en décroissant? Je me reporte aux frais de service mensuels affichés à la page 9. Prenons, par exemple, un article de $25. Les frais de service sont de 30 cents par mois. Pour un article de $50, on demande 75 cents. J'aurais cru que l'on compterait au bas mot 60 cents, soit le double, plutôt que 75 cents.

M. MCKICHAN: Je pense que dans le cas actuel l'explication vient de ce que la société en question administre ce qui s'appelle un petit magasin à rayons vendant surtout des tissus, et qu'elle ne s'attend pas à gérer des comptes beaucoup plus élevés que ceux-ci en sorte que l'éventail des frais d'administration de ses comptes, bien qu'il existe, n'est pas aussi déterminant que si cette société gérait des comptes de $700 ou $800. Dans le cas de sociétés qui prévoient de gros comptes parce qu'elles vendent un autre genre de marchandises, l'éventail serait considérable.

M. URIE: Et il y aurait décroissance?

M. MCKICHAN: Oui.

M. URIE: Mais ce n'est pas le cas pour l'article de $200. On y impute des frais mensuels de $2.70. Mais huit fois $25 devraient nous donner $2.40. Sur un solde de $250, ce devrait être dix fois 30 cents, soit $3. Est-ce que ce modèle vaut pour toute l'industrie?

M. MCKICHAN: Je pense qu'à vrai dire il ne vaut pas comme tel pour toute l'industrie. Le point auquel les frais de service se mettent à décroître par rapport au solde impayé varie d'une place à l'autre.

M. URIE: Ne constatez-vous pas que le montant du profit sur l'argent croît avec celui du solde impayé? En d'autres termes, le montant facturé est plus fort pour les gros comptes que pour les petits comptes, puisque les constantes...

M. MCKICHAN: Ceci serait vrai n'était-ce que, jusqu'à un certain point, on ne peut vraiment pas, à mon avis, prétendre isoler les éléments des frais de service et prétendre isoler les frais afférents aux petits soldes de ceux afférents aux soldes élevés, étant donné que tout client, pendant la durée de son compte, devra tout probablement et des sommes importantes et des montants peu élevés.

M. URIE: Ces observations m'ont intéressé à la lumière de votre déclaration au 20e alinéa.

M. MCKICHAN: Je pense qu'on peut donner un meilleur exemple de la façon dont les frais de service diminuent par rapport au solde en prenant le cas de la Compagnie de la Baie d'Hudson, qui envisage des soldes plus considérables. Peut-être que M. Harrison pourrait éclaircir ce point.

M. HARRISON: Sur les soldes allant jusqu'à $100, il y a des frais de service de 1.5 p. 100. Sur les soldes allant de $100 à $200, ils sont de 1.4 p. 100; pour les soldes de $200 à $250, ils sont de 1.3; pour les soldes de $250 à $1,500, ils sont de 1.2, et pour les soldes de $1,500 et plus, ils sont de 1 p. 100.

M. URIE: Votre déclaration indique-t-elle que vous faites part de ces pourcentages à vos clients?

M. HARRISON: Un document additionnel remis au client lui indique ces pourcentages.

M. URIE: Vous faites cela pour chaque rubrique—de sorte que n'importe quel mois en particulier le client sait que c'est entre $300 et $500?

M. HARRISON: Lorsque la cliente ouvre un compte on lui fait part de ce renseignement.

M. URIE: Qu'advient-il si elle achète quelque chose dans l'intervalle? Cela s'ajoute au compte?

M. HARRISON: Cela est basé sur le solde mensuel net du compte; nous effectuons les rajustements chaque mois.

M. URIE: Dois-je comprendre à cela, que chaque mois, en plus du montant de dollars que cette femme devra payer, sur réception de l'avis on lui indique aussi le pourcentage des frais de service?

M. HARRISON: Non, il n'en est pas ainsi. Nous lui indiquons ce taux au début.

M. URIE: Vous savez quel est ce pourcentage?

M. HARRISON: Oui.

M. URIE: Cependant, vous ne le lui indiquez pas?

M. HARRISON: La cliente l'apprend lorsqu'elle ouvre un compte au début. Lorsqu'elle présente une demande pour le montant, nous lui indiquons quel sera le taux du pourcentage sur les soldes impayés; elle est donc en mesure de découvrir cela en multipliant le taux de ce pourcentage par le solde qui demeure depuis le mois précédent.

M. URIE: Serait-il juste de dire que si vous aviez des frais de service identiques à ceux indiqués à la page 9, qu'en plus des frais mensuels de service

présentement indiqués en termes de dollars, il y aurait un chiffre de plus indiquant le pourcentage, après les frais de service de chaque mois?

M. HARRISON: Non.

M. URIE: Je vois.

M. HARRISON: Il pourrait en être ainsi. Nous indiquons simplement ce renseignement à la cliente lorsqu'elle ouvre un compte, en lui indiquant ou en lui expliquant le taux des frais de service. Nous lui indiquons le montant de dollars, comme cet exemple.

M. URIE: Cependant, vous pourriez ajouter cette colonne et en même temps vous, le détaillant, sauriez quel est le pourcentage de vos frais de service?

M. HARRISON: En effet.

M. URIE: Lorsque la personne préposée à la rédaction des factures prépare la facture qui doit être présentée au client, présumément elle indique le montant des frais de service et ensuite le mois. Maintenant, où prend-elle le renseignement? Est-ce sur un tableau?

M. HARRISON: En effet.

M. URIE: Je comprends. Et cela est en rapport avec votre coût fixé ou 1.3 p. 100 de frais de service, ou bien quel qu'il puisse être?

M. HARRISON: C'est juste.

M. MCKICHAN: Je ferais observer, monsieur Urie, que nous savons très bien que plusieurs de nos compagnies indiquent leurs frais de service au moyen d'un compte de type cyclique en indiquant le pourcentage pour un mois, et cela diffère beaucoup d'un intérêt annuel très simple.

M. URIE: Je sais cela, mais je tentais de faire confirmer—et on a répondu—que le pourcentage actuellement exigé pour n'importe quel montant donné pourrait alors être indiqué sur les frais.

M. MCKICHAN: C'est juste.

M. URIE: De la façon dont je comprends cela, votre opposition à indiquer les frais de service mensuellement ou annuellement comme un taux d'intérêt en vigueur est à cause des articles achetés après l'ouverture du compte et à cause du fait que le client peut effectuer des paiements à des dates non fixées et ainsi de suite. Nous disposons de certains renseignements qu'on nous a fournis et qui nous porteraient à croire qu'on pourrait réduire la variation au moyen de trois méthodes. Tout d'abord, si on effectuait le calcul du pourcentage sur le solde moyen de n'importe quel mois. C'est un procédé. Deuxièmement, on pourrait se baser sur le solde du milieu du terme ou du milieu du mois. Troisièmement, si on portait à 15 jours la période de grâce qui, je crois, est présentement de trois ou quatre jours avant que la plupart des détaillants exigent des frais additionnels. Les éléments variables seraient alors réduits à un tel point que vous pourriez obtenir un taux relativement juste. Admettriez-vous ou rejetteriez-vous cela, monsieur McKichan?

M. MCKICHAN: Ma première impression est que toute méthode de calcul qui tenterait de définir le taux réel serait si compliquée que les magasins qui font usage des comptes de type cyclique devraient abandonner ce procédé. Confirmeriez-vous cela, monsieur Liston?

M. LISTON: J'ai déjà déclaré cela ici. Je ne connais aucune façon de calculer un taux annuel simple pour un compte de type cyclique.

M. URIE: Il y a les trois procédés que j'ai suggérés, à cause des éléments variables que cela comporte, parce que vous ignorez ce qui sera ajouté, vous ne savez pas de quel ordre sera le paiement, et à cause du fait qu'on peut exiger un intérêt d'un client qui achète un jour avant la date de la compilation des factures. Si on réduisait ces éléments inconnus ou variables, en

prenant la moyenne, peut-être, des soldes durant le mois, ou le solde du milieu du mois, ou si on portait la période de grâce à 15 jours, est-ce que cela ne réduirait pas le nombre des éléments variables?

M. LISTON: Je ne vois pas vraiment ce résultat.

M. URIE: Je ne suis pas mathématicien.

M. LISTON: J'ai l'impression que cela apporterait d'autres éléments variables.

M. URIE: Le renseignement dont nous disposons indique que cela améliorerait du moins la situation.

M. LISTON: Il se pourrait qu'il en soit ainsi.

M. URIE: Puis-je vous renvoyer à la page 13 de votre mémoire, alinéa 32?

M. MCKICHAN: Avant de laisser ce point, aimeriez-vous que le conseil consigne son opinion relativement à cette suggestion?

M. URIE: En effet, je pense que cela nous intéresserait, monsieur le président.

M. MCKICHAN: Nous pouvons faire cela. Je dirais que les membres de notre comité ont mené des enquêtes longues et sérieuses et, malgré les tentatives sincères et désespérées pour arriver à découvrir un procédé qui indiquerait le taux réel, jusqu'ici ils n'y sont point parvenus.

M. URIE: Les membres du comité aimeraient obtenir ce renseignement. Je vois à la première phrase du 32e alinéa: «Je vois que les détaillants ne s'occupent pas de prêter de l'argent», mais vous poursuivez en disant qu'ils font du crédit. Y a-t-il là un élément de profit?

M. MCKICHAN: Monsieur le président, voilà ce qui en est, au mieux, les détaillants considèrent les opérations de crédit comme marginalement profitables et je pense qu'il en est ainsi dans une opération de crédit conduite de façon sensée. Lorsqu'on considère l'étendue du crédit qu'on a consenti à tout temps, les chiffres publiés relativement aux compagnies qui disposent d'une organisation de crédit distinct démontrent que les profits sont très peu considérables en fait. On est arrivé à cette conclusion après avoir fait ce que je crois être une division arbitraire passablement juste des coûts, de sorte que la majeure partie des coûts est attribuée à l'exploitation du magasin, tandis que la plus petite partie est attribuée au crédit comme tel. Nos membres ont lu avec un vif intérêt l'étude préparée par l'Association américain des détaillants, où un groupe formé de 11 magasins a pris part à une étude des coûts effectuée par une société de comptables publics avantageusement connue. Cette étude a révélé que, dans le cas de ces magasins, susceptibles d'être considérés comme des magasins types—j'ai ici une copie de cette étude que je serai enchanté de confier au Comité si on le désire—que dans les cas où on a fait usage des procédures comptables strictes, et où tous les coûts, estimés justes par la société de comptables, étaient attribués à l'opération du crédit, l'opération de crédit n'était pas profitable en fait.

Nous ne pensons pas que la situation au Canada soit très différente de ce qu'elle est aux États-Unis. Je pense qu'il serait donc très juste de dire que les marchands en détail maintiennent le crédit pour stimuler les ventes; et je suis convaincu que si le crédit ne stimulait pas la vente, ces marchands préféreraient de beaucoup investir ces capitaux d'autres façons.

M. URIE: Plus loin, au même alinéa, vous dites:

> On croit que même si c'était possible, le poste des frais de service en terme de taux d'intérêt annuel simple n'améliorerait pas considérablement la situation du client qui achète à crédit.

Pourquoi faites-vous cette déclaration ici?

M. McKichan: Nous croyons que cela demeure comme dans le passé, une des pierres d'achoppement de notre mémoire; parce que nous croyons qu'une tentative de comparer les frais de service du crédit offert par un détaillant, d'une part, avec les frais de service du crédit de tout autre prêteur d'autre part, revient à une tentative de comparer deux articles très différents.

M. Urie: Les frais de crédit d'un détaillant ne modifieraient pas cette déclaration, n'est-ce pas?

M. McKichan: Nous croyons qu'on pourrait arriver à une meilleure comparaison ici en termes de dollars.

M. Urie: Vous dites plus loin, à cet alinéa encore:

> Pour ce qui est du crédit offert pour l'achat de biens durables, il y aurait toujours le danger que le fait d'exiger qu'on indique les frais du crédit en termes d'intérêt annuel simple cela induirait certaines sociétés à diminuer le coût réel des frais de crédit et d'augmenter les prix des marchandises vendues.

Moi pour un, j'éprouve beaucoup de difficultés à comprendre cette déclaration, quoiqu'elle soit peut-être juste. Quoi qu'il en soit, pourquoi devrait-on appliquer cela davantage aux frais exprimés en termes d'intérêt et non en termes de dollars, cela n'est pas de mon ressort. Si quelqu'un désire réduire ses tarifs par comparaison à ceux de son concurrent, il le fait manifestement en augmentant le prix au comptant de l'article.

M. McKichan: Je pense qu'il est vrai de dire pour le moment que la plupart des services de crédit sont très comparables et qu'il n'existe pratiquement pas de concurrence dans ce domaine, de sorte qu'il n'y a pas de tendance à insister sur le crédit à bon marché ou sur le crédit dispendieux.

M. Urie: N'en est-il pas de même pour les pourcentages? N'admettriez-vous pas que la concurrence apporte l'équilibre, qu'elle s'exprime en termes de pourcentages ou en termes de dollars? Si elle s'exprimait en termes de pourcentages et si le détaillant disait, je vous donne cela au taux de 5 p. 100 pour les frais de crédit, il devrait inclure une partie des coûts dans le prix d'achat.

M. McKichan: Je dirais qu'il serait plus facile d'attirer des clients avec des frais à un taux considérablement plus bas qu'il le serait avec des frais moins élevés en termes de dollars.

M. Urie: Nous avons devant nous la preuve que les marchands font exactement cela—je ne veux pas laisser entendre que des membres de votre organisation pratiquent cela—mais nous avons des exemples d'annonces qui démontrent des différences dans les termes de paiement à l'avance pour le même article. Par exemple, un détaillant pourrait dire tant par mois, sans dire qu'il s'agit d'une période de 19 mois, tandis qu'un autre, qui vend absolument le même article, et qui indique le prix de l'article, pourrait déclarer que la période est de 15 mois. Autrement dit, il y a deux façons de duper des clients naïfs—au moyen des pourcentages ou au moyen des dollars. D'autres n'indiquent pas le prix au comptant, ils ne font aucune mention des divers frais accessoires, ils augmentent la valeur allouée pour l'article donné en échange. Les marchands sans conscience peuvent faire toutes ces choses, que les frais de crédit soient exprimés en termes de pourcentage ou en termes de dollars.

M. McKichan: En effet, j'admets cela. Nos recommandations au Comité, aux pages 19 et 20, constituent une tentative d'établir des principes qui, nous pensons, permettraient au client d'obtenir le meilleur renseignement possible relativement à la nature du crédit qu'il achète.

M. URIE: J'admets cela; mais tout ce que j'essaie de dire c'est que cet argument aux pages 13 et 14 est applicable, peu importe qu'il s'agisse de pourcentages ou de dollars, et par conséquent, lorsque vous vous opposez à ce qu'on fasse connaître le pourcentage, cet argument ne vaut pas.

M. MCKICHAN: Je reviens à mon premier point, qu'il serait beaucoup plus vraisemblable qu'on prenne avantage des frais de crédit peu élevés, ces frais étant exprimés en termes de pourcentage, que s'ils étaient exprimés en termes de dollars, simplement parce que ce procédé attire plus de clients.

M. URIE: Ne pensez-vous pas qu'on arriverait à obtenir l'équilibre au moyen de la concurrence pure et simple, qu'il est manifeste que si on réduit le pourcentage et si on doit augmenter le prix, l'acheteur achètera en considération du prix, et éventuellement après très peu de temps on obtiendrait l'équilibre.

M. MCKICHAN: Nous estimons qu'on pourrait probablement obtenir l'équilibre pour les petits achats, mais nous voyons un danger réel qu'il n'en soit pas de même pour les achats considérables, où un article relativement complexe est offert en vente et où il y a un bon nombre d'éléments variables relativement à cet article.

M. URIE: Je n'insisterai pas davantage sur ce point. Je pense que chacun d'entre nous a peut-être exprimé son point de vue. Votre mémoire contient des recommandations, selon lesquelles je pense que vous admettrez qu'il est essentiel au point de vue social que l'acheteur connaisse tout aussi bien que le détaillant le coût et les frais du service auxquels il est exposé?

M. MCKICHAN: C'est juste, monsieur.

M. URIE: Donc ce que nous devons faire c'est de trouver un moyen qui semblerait satisfaire les consommateurs et les détaillants en ce qui concerne en particulier les comptes cycliques?

M. MCKICHAN: C'est juste.

M. URIE: Il y a eu plusieurs suggestions.

On en a mentionné plusieurs. Il y a, par exemple, le taux uniforme et constant auquel faisait allusion M. Harrison dans le cas de sa propre maison, la Compagnie de la Baie d'Hudson; la Compagnie T. Eaton fait la même chose, du moins dans certaines provinces. Auriez-vous quelque commentaire à faire concernant la suggestion selon laquelle les marchands seraient obligés d'exprimer le coût sous forme de pourcentage?

M. MCKICHAN: En ce qui soncerne nos comptes cycliques, monsieur le président, nous sommes d'avis que cela serait possible. Cela ne fait aucun doute. Ceux de nos membres qui ne le font pas, s'en abstiennent parce qu'ils jugent que le coût exprimé en dollars est plus compréhensible que le pourcentage mensuel. Je suppose que c'est là matière d'opinion.

M. URIE: Est-ce plus compréhensible pour le client?

M. MCKICHAN: C'est exact, monsieur.

M. URIE: Avez-vous fait des études afin de vérifier ce renseignement, ou ne s'agit-il que de l'opinion de vos membres?

M. LISTON: Malgré toute la publicité, nous n'avons pas reçu de demandes réclamant des taux d'intérêt simple. En toute franchise, j'ai vu très peu de demandes.

M. URIE: Vous êtes parfois obligés de protéger le client contre lui-même. Vous êtes donc d'avis qu'il vaudrait mieux que vous ne soyez pas forcés d'exprimer le coût sous forme de taux d'intérêt simple?

M. MCKICHAN: C'est notre avis, En outre, il faut aussi prendre en considération la question des versements échelonnés, où il n'est pas possible d'exprimer

le coût sous forme de pourcentage mensuel, une fois le premier achat effectué. Par conséquent, même s'il était possible de le faire pour les comptes cycliques, vous auriez encore à solutionner la question des autres comptes.

M. URIE: Mais j'ai cru comprendre tout à l'heure qu'en ce qui concernait les comptes à versements échelonnés, le coût pouvait s'exprimer en taux annuel ou mensuel simple.

M. LISTON: A condition qu'il n'y ait pas d'achats additionnels.

M. MCKICHAN: A condition qu'il n'y ait pas d'achats additionnels, mais ceci n'est pas le cas dans la plupart des comptes à versements partiels.

M. URIE: Quelle est la différence entre un compte à versements partiels et un compte cyclique?

M. MCKICHAN: Dans le compte à versements partiels, les frais de crédit sont calculés lors du premier achat. Ensuite, à chaque achat additionnel, les frais de crédit doivent être recalculés en tenant compte du solde restant. Ensuite, il s'agit de préparer un nouveau programme. Selon les informations à ma disposition, il ne serait guère possible de calculer un nouveau pourcentage avant le deuxième achat. Cela se fait par après. Une disposition qui stipulerait que cela soit fait au préalable, empêcherait tout usage de ce genre de compte à cause de la grande complication du calcul.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Qu'est-ce qu'un compte cyclique?

M. MCKICHAN: Un compte cyclique est un compte dans lequel les frais sont calculés à partir du solde impayé dû au début de chaque période comptable.

M. LISTON: C'est la façon dont se calculent les frais de crédit qui constitue la seule différence essentielle.

M. URIE: Pour être clair, la différence réside, il me semble, en ce que les frais chargés chaque mois en vertu d'un compte à versements partiels le sont *ex post facto,* après chaque achat, tandis que dans le compte cyclique on sait d'avance à combien se monteront les frais par rapport au solde dû à un moment donné. Est-ce bien cela?

M. MCKICHAN: C'est exact.

M. LISTON: Par rapport au solde dû, mais non par rapport au prix d'achat. Par rapport au prix d'achat, ces comptes sont semblables. Après son achat, le client est informé des frais qu'il aura à payer par rapport au solde dû.

M. URIE: Dans l'État de New York et dans certains autres états des États-Unis, les frais mensuels prélevés en vertu d'un compte cyclique ne peuvent pas dépasser un certain maximum. Quel est votre point de vue, ou celui de votre Conseil, concernant ce genre de législation?

M. MCKICHAN: Nous avons sérieusement considéré cette caractéristique de la loi de l'État de New York que vous avez mentionnée. Nous avons été d'avis que notre Conseil ne devrait pas recommander l'établissement d'un taux mensuel maximum, tout simplement à cause du manque de souplesse qu'il entraînerait. Alors que nous pourrions consentir à un genre de frais qui serait parfaitement acceptable à tous nos membres dans les circonstances présentes, nous ne pouvons pas prévoir l'effet qu'auront les changements dans les salaires, etc. sur nos tarifs futurs.

M. URIE: Cette loi existe dans l'État de New York depuis au moins 1957. Votre Conseil est-il au courant d'arguments mis en avant par les détaillants de l'État de New York alléguant que la loi n'est pas raisonnable et le montant qu'il est permissible de compter, trop petit, ou autre chose?

M. MCKICHAN: Nous n'avons pas de renseignements de ce genre; mais notre opposition à cette idée n'est pas due aux circonstances présentes. Nous craignons que les circonstances futures—que ce soit le coût de l'argent ou les salaires ou autre chose—ne rendent nos taux insuffisants et nous forcent à solliciter l'amendement de la loi.

M. URIE: La même situation existe là-bas, n'est-ce pas?

M. MCKICHAN: Oui, c'est vrai.

M. URIE: La Chambre de commerce du Canada, dans son mémoire, propose une autre méthode qui consisterait à exprimer les frais en dollars en relation de chaque $100 de crédit ouvert par année.

M. MCKICHAN: Nous avons également pris en considération cette proposition, monsieur le président. Nous l'avons accueillie avec certaines réserves, car nous sommes d'avis que c'est un genre de taux artificiel, en ce sens qu'il n'est ni chair ni poisson. Pour cette raison nous croyons qu'il pourrait créer plus de confusion que les autres propositions qui ont été faites. Encore une fois, cette méthode ne peut être appliquée aux comptes de type cyclique.

M. URIE: Pourquoi pas, monsieur? Au sein de la Chambre de commerce du Canada, il semblait exister un courant d'opinion voulant qu'elle pourrait être appliquée.

M. MCKICHAN: Non. Notre Conseil est bien convaincu que cette méthode n'est pas plus applicable au compte du type cyclique qu'à celui à pourcentage annuel.

M. URIE: Que pensez-vous de la suggestion qu'en cas d'introduction d'un projet de loi exigeant la divulgation, il y ait une exemption en-dessous de $50 ou un taux uniforme pour les comptes en-dessous de $50, tel que suggéré, de fait, dans le rapport de la Commission Porter?

M. MCKICHAN: Notre avis est que—et je reviens à ce point peut-être inutilement—nous ne pouvons concevoir aucune forme de divulgation applicable à nos comptes de type cyclique et d'achats additionels. Dans cette mesure, l'exemption perd toute utilité.

M. URIE: Mais dans le cas de vos autres comptes?

M. MCKICHAN: Si la décision était prise d'exiger une forme de divulgation statutaire pour tous les autres genres de comptes, cela ne nous paraîtrait pas déraisonnable. Ou, exprimé d'une manière positive, cela semblerait être une mesure raisonnable.

M. URIE: Au sujet de ce mémoire de la Chambre de commerce du Canada, et du coût en dollars pour chaque $100 par année, vous savez évidemment que, dans l'État de New York, on exige que les frais de services soient exprimés de cette façon dans les contrats de vente conditionnelle. Savez-vous si cela a donné de bons résultats?

M. MCKICHAN: Nous n'avons pas de renseignements précis là-dessus.

M. URIE: Si je comprends bien, vos recommandations telles qu'indiquées à la page 19 de votre mémoire, sont en grande partie empruntées textuellement aux stipulations de la loi de l'État de New York, n'est-ce pas?

M. MCKICHAN: C'est exact.

M. URIE: Ainsi, la seule chose d'importance majeure que vous avez omise, c'est le taux maximum admissible?

M. MCKICHAN: Oui. Pour les formalités du contrat, nous nous sommes servis de la loi de l'État de New York comme modèle.

M. URIE: Je n'ai pas d'autres questions à poser en ce moment, monsieur le président.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Mandziuk?

M. MANDZIUK: Monsieur le président, le témoin a fourni la réponse à certaines questions que j'avais l'intention de poser. Ce qui me préoccupe, c'est la question suivante: vos membres du commerce en détail se servent-ils tous de ce tableau dont, par exemple, se sert la maison Walker?

M. MCKICHAN: Non.

M. MANDZIUK: Pourquoi et comment ces tableaux varient-ils?

M. MCKICHAN: Je crois que cela est dû au fait que ces tableaux sont dressés par les différents magasins dans le but de couvrir leurs propres frais et de faire face à la concurrence. Certains magasins peuvent ainsi compter des frais relativement plus élevés sur les soldes impayés moindres, et d'autres comptent des frais moins élevés sur les soldes importants. Cette décision relève de leur jugement individuel.

M. MANDZIUK: Je voulais en venir à ceci: la Compagnie de la Baie d'Hudson et la Compagnie Eaton se font concurrence dans pratiquement les mêmes marchandises. Leurs tableaux de frais de service seraient-ils comparables? Seraient-ils à peu près les mêmes?

M. HARRISON: Je ne sais si je puis répondre à cette question.

M. MANDZIUK: Votre mémoire contient l'un mais pas l'autre. Votre état de compte comprend-il également un tableau de frais de service, comme le cas chez Walker—et Eaton?

M. MCKICHAN: Il y en a qui ne sont pas exprimés sous forme de tableau, mais plutôt sous forme de pourcentage mensuel.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): M. Mandziuk voulait savoir si les tableaux étaient comparables. Les deux messieurs sont présents, l'un représentant Eaton et l'autre la Baie d'Hudson. Devons-nous conclure qu'ils ne savent pas ce qui se passe dans l'autre magasin et quels frais y sont chargés?

M. UPSHALL: Je n'ai pas vu le tableau de la Compagnie de la Baie d'Hudson.

M. MCKICHAN: Tout en n'étant pas les mêmes, les frais sont semblables en ce sens qu'ils se rapprochent l'un de l'autre.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Ces messieurs ont-ils leurs tableaux avec eux? Si, au point où nous sommes arrivés dans ces délibérations, il reste quelque chose à cacher, il n'est pas surprenant que le public soit mal renseigné. Avez-vous vos tableaux? Dans ce cas, produisez-les, je vous prie.

M. MCKICHAN: Ceux de nos membres qui ne les ont pas avec eux, se feront un plaisir de les joindre au dossier.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Veuillez répondre à la question posée par M. Mandziuk.

M. MANDZIUK: Je voudrais qu'on me fournisse la comparaison entre les tableaux de deux des principaux concurrents vendant les mêmes marchandises, la Baie d'Hudson et Eaton—ou, si vous préférez, Simpsons-Sears.

M. LISTON: Je puis vous dire que les tableaux de Simpsons-Sears et d'Eaton sont presque indentiques.

M. MANDZIUK: Je pense que nous devrions demander que ces tableaux soient joints au dossier aux fins de comparaison.

Le COPRÉSIDENT (*senateur Croll*): Où est celui de la Baie d'Hudson?

M. MCKICHAN: Le voici. Et voici le tableau de la Compagnie T. Eaton.

M. ORLIKOW: Une fois joints au dossier, notre comptable pourrait-il en faire l'examen?

Si un pauvre client ordinaire désire faire l'acquisition, mettons, d'un réfrigérateur, et après avoir comparé les prix aux magasins de la Baie d'Hudson et d'Eaton, à Winnipeg, il s'aperçoit que le prix de détail est le même, peut-il alors, en consultant ces tableaux, se rendre compte si à la fin d'une période donnée il aura payé plus ou moins à l'un ou à l'autre, ou le même montant.

M. MANDZIUK: C'est là précisément ma question.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous avons devant nous le tableau de la Compagnie Eaton et celui de la Compagnie de la Baie d'Hudson; Simpsons-Sears nous fera parvenir son tableau.

Posez votre question maintenant. Posez-la à chacun de ces messieurs.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, un membre du Comité, y compris moi-même, pourrait-il vous demander de faire circuler un seul tableau et, sous l'impulsion du moment, poser des questions?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Si vous pouvez comprendre tout le sens de ce tableau aussi promptement, vous êtes meilleur que moi.

M. ORLIKOW: Supposons que j'achète un réfrigérateur au prix de $500 et que sur ce montant je verse une somme mensuelle de $25, mes paiements se termineraient-ils au même moment dans les deux magasins?

M. LISTON: En substance, oui.

M. ORLIKOW: Pas «en substance». Quelle différence y aura-t-il?

M. LISTON: Il y aura de légères différences.

M. SCOTT: Pourriez-vous nous expliquer les différences et quelle serait la différence dans le coût à l'acheteur?

M. MANDZIUK: Moi aussi, j'aimerais étudier cela.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Un membre de votre délégation désire-t-il répondre à la question posée par M. Mandziuk, ou un membre serait-il en état d'y répondre en se basant sur ces tableaux, ou ces tableaux permettent-ils de juger si les taux sont les mêmes ou non? S'ils sont différents, de quelle manière le sont-ils?

M. ERWIN: Certainement, si vous me permettez de consulter un tableau.

M. MANDZIUK: J'aimerais que vous le compariez à ceci, page 9—au bas de la page 9.

M. ERWIN: M. Harrison me dit qu'il s'agit ici d'un produit textile pour lequel ils ont ce solde diminuant. La question posée par ce monsieur-là concernait un réfrigérateur, si je ne me trompe. La Compagnie de la Baie d'Hudson compte un taux simple d'un pourcent sur le solde diminuant. Dans ce cas particulier, leurs frais seraient moins élevés.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Quelle maison compterait les frais les moins élevés.

M. ERWIN: La Compagnie de la Baie d'Hudson.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Moins élevés que ceux de quelle maison?

M. ERWIN: Eaton.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Très bien, Continuez.

M. ERWIN: Commençons par, mettons, $500.

M. MANDZIUK: Pourquoi pas $100; ne serait-ce pas plus simple?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Laissez le continuer avec son exemple de $500. Ce matin nous nous sentons «en moyens» et nous prendrons $500.

M. ERWIN: Le solde du premier mois est de $500. D'après le tableau, *Eaton* débite $6 de frais au client. La *Hudson's Bay Company* lui débite 1 p. 100 ou $5. Nous supposons, je crois, que la mensualité est de $25. Nous avons donc un solde de $500 au début du mois suivant. Le client a versé $25 dans le cas de *Eaton* et il y a $6 d'ajouté. Dans le cas de la *Hudson's Bay Company,* il y a $5 d'ajoutés. A la fin de ce mois, nous avons un solde de $481 chez *Eaton* et de $480 à la *Hudson's Bay Company*. Le mois suivant, le client paiera encore $25 dans chaque cas. Chez *Eaton,* le solde en début de mois était de $481 et *Eaton* débite le compte de $5.70. Le solde en début de mois à la *Hudson's Bay* était de $480 et cette maison compte 1 p. 100, soit $4.81 et ainsi de suite.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Vous serait-il possible de nous dire quel sera le montant à la fin du contrat? Est-ce que ce serait bien compliqué?

M. ERWIN: J'aurais à refaire les 20 étapes, comme j'ai fait.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): S'il a fallu tout ce temps à un groupe de comptables pour calculer le coût, il est permis de dire qu'il serait difficile à l'acheteur ordinaire de faire ce calcul à l'aide des tableaux disponibles?

M. ERWIN: Dans ce cas particulier, la comparaison est assez évidente. Le taux de 1 p. 100 est plus bas que celui appliqué par *Eaton*.

M. MANDZIUK: Mais puisque *Eaton* fait tant d'affaires, il est évident que ses clients ne se rendent pas compte qu'ils ont cela de plus à payer.

M. BELL: Il faut aussi reconnaître que vous n'obtiendrez fort probablement pas le même réfrigérateur pour le même prix. Vous ne paierez pas le même prix dans les deux magasins.

M. MCKICHAN: Il y a autre chose à considérer. Il est probable qu'il ne s'agit pas d'un premier achat dans les deux cas. Il est probable qu'un montant s'est ajouté à un solde existant.

M. MANDZIUK: Vous dites que les frais de service varient. Comment vos membres calculent-ils les frais de service? Le faites-vous au hasard ou bien en vous servant d'un pourcentage quelconque?

M. MCKICHAN: Le rendement qu'on désire obtenir des frais de service dépendra d'abord du coût et, ensuite, de la concurrence. Pour dresser ces tableaux, on applique au solde un pourcentage qui se traduit en frais de service. Ce n'est pas un pourcentage de l'achat, mais un pourcentage du solde.

M. LISTON: Je crois que c'est exact.

M. MANDZIUK: Voici une autre question. Vous nous arrivez toujours avec une réponse trop compliquée. Est-il trop compliqué d'expliquer comment vous faites ce calcul, ou est-il trop compliqué d'expliquer au Comité comment chaque membre calcule ces frais de service? A titre de profane, je n'entends rien aux chiffres. Je voudrais savoir comment un homme ordinaire peut comprendre l'explication de façon à ne pas soupçonner qu'on lui cache quelque chose.

M. MCKICHAN: Eh bien, il est trop compliqué de calculer annuellement le taux d'intérêt. Calculer un pourcentage mensuel est tout à fait différent et c'est ce qu'on fait en réalité.

M. MANDZIUK: Supposons qu'un client achète pour $100 de marchandises chez *Walker* et qu'il ne paie rien pendant 12 mois complets. Ne lui débiterait-on pas alors $17.40 de frais? Ne serait-ce pas 17.4 p. 100?

M. MCKICHAN: Oui, 17.4. C'est la somme des frais de service. C'est là effectivement, ou plutôt ce serait là effectivement un pourcentage. Mais au moment où ce client ouvre son compte chez *Walker*, il serait impossible de prédire sa date de facturation avec le système cyclique et il pourrait en résulter une différence égale aux frais d'un mois. De plus, il serait impossible de prévoir quels autres achats il pourra faire. En moyenne, 90 p. 100 des clients font des achats additionnels. Par conséquent, dans le premier cas, il serait impossible de prédire à quel échelon ses mensualités vont se situer et, si vous ne pouvez pas prédire quel sera son échelon et quelle sera sa date de facturation, vous ne pouvez pas établir le taux de l'intérêt simple.

M. BELL: Vous avez exposé les difficultés à surmonter pour établir un taux annuel d'intérêt avec les données du cas précédent. Mais n'y aurait-il pas moyen de fournir tous les renseignements à un calculateur et d'apprendre quel est le taux réel de l'intérêt au bout d'un certain temps pour un nombre fixe de comptes? Les chemins de fer font quelque chose d'analogue dans leurs analyses.

M. LISTON: Je crois que la réponse à cette question est «oui». Il serait probablement possible de calculer le taux d'intérêt avec un calculateur, mais avons-nous les moyens de le faire? C'est une autre question.

M. BELL: Vous opposeriez-vous à l'idée de faire un sondage à un moment donné et de faire les calculs voulus sur un certain nombre de comptes afin d'établir quel est le taux d'intérêt que vous prenez à ce moment-là?

M. LISTON: Me demandez-vous si nous consentirions à le faire?

M. BELL: Oui.

M. LISTON: Oui, je le crois.

M. MCKICHAN: Il ne faut pas oublier que, si nous parlons en ce moment au nom de maisons comme *Simpsons-Sears* et la *Hudson's Bay Company*, nous parlons aussi au nom de membres plus petits qui ne seraient probablement pas équipés pour faire ce genre de calculs.

M. LISTON: Et ce serait après coup. Ce ne serait pas comme révéler le taux d'intérêt au moment de la vente.

M. MCKICHAN: On arriverait en quelque sorte à une imputation fictive qui ne serait applicable à aucune catégorie particulière de clients, et qui ne correspondrait pas aux frais réellement imputés sur le compte d'un client quelconque.

M. BELL: J'ai une autre question à poser. Vous avez mentionnez que les gros comptes supportent les comptes plus petits.

M. MCKICHAN: Dans le cas de la plupart des entreprises de détail, je crois qu'il est vrai de dire qu'elles ne pourraient pas fonctionner si elles n'avaient que de petits soldes débiteurs. Le revenu tiré de gros soldes aide à garder ouverts les comptes plus petits.

M. BELL: N'est-ce pas dangereux, car cela ne tend-il pas à favoriser la formation de gros comptes et l'ouverture de plus gros crédits?

M. MCKICHAN: Je crois qu'il est vrai de dire que n'importe quel client, en traitant avec un magasin, parcourt un cycle qui le fait passer d'un petit à un gros solde et le ramène dans la zone des petits soldes après qu'il a payé le gros solde.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Macdonald, à cause du grand nombre de membres du Comité qui sont présents, je crois que nous allons limiter la première série de questions de chaque membre à dix minutes. Après cela, s'il n'est pas trop tard, nous pourrons peut-être permettre d'autres questions.

M. MACDONALD: D'après le chiffre que j'ai ici, les créances des magasins à rayons s'élevaient à 78 millions de dollars en 1951. Ce montant vous semble-t-il correct?

M. MCKICHAN: Je n'ai pas saisi.

M. MACDONALD: Est-ce que le montant de 78 milions de dollars semble être le vrai total du crédit courant des magasins à rayon en 1951? J'ai de plus sous la main une note disant qu'en dix ans ce montant s'est accru de 414 p. 100 et est passé à 401 millions de dollars. Premièrement, est-ce que ces chiffres vous semblent vraisemblables et, deuxièmement, à quoi attribuez-vous cette très forte augmentation du crédit?

M. MCKICHAN: Je suis disposé à accepter vos chiffres, car sans être au courant du chiffre de 1951, je crois que le plus récent que vous avez mentionné semble être au bon niveau. Je dois tout d'abord vous faire observer que le total des prêts personnels accordés par les banques a augmenté encore plus rapidement au cours de la même période. Je crois que les facteurs qui ont causé cette augmentation sont nombreux. En premier lieu, il y a eu une forte augmentation de la population. Deuxièmement, l'augmentation nette du nombre des familles a été considérable. En troisième lieu, la richesse de la population s'est considérablement accrue. Il est important de se rendre compte ici que, la richesse augmentant, le revenu disponible de la population augmente à un rythme beaucoup plus rapide.

M. MACDONALD: Mais cette augmentation a été de 414 p. 100.

M. MCKICHAN: Je ne prétends pas que l'augmentation dont je parle ait été aussi forte, mais elle a manifestement contribué à l'accélération. J'imagine que ce troisième facteur signifie qu'un client achète à crédit de plein gré, et en ce faisant je crois que le client comprend que le crédit lui offre à la fois une occasion d'épargne et une occasion de dépense, car il l'oblige pour ainsi dire à réaliser ses ambitions. Je crois que tous ces facteurs sont corrélatifs.

M. MACDONALD: Vous serait-il possible de dire lequel des différents genres de contrat dont nous avons discuté a pu provoquer une augmentation semblable? Est-ce que ce sont les achats à tempérament ou les achats cycliques? Ou bien est-il impossible de généraliser à cet égard?

M. LISTON: Vous voulez savoir lequel a provoqué la plus forte augmentation?

M. MACDONALD: Oui.

M. LISTON: A mon avis, ce sont les comptes de crédit automatiquement renouvelable.

M. MACDONALD: Vous avez dit, et je l'ai noté, que la situation au Canada n'était pas sensiblement différente de celle des États-Unis en ce qui concerne cette industrie et, je l'ai noté aussi, que le crédit n'apportait qu'un bénéfice marginal. Je crois que *Fortune* a publié il n'y a pas longtemps un article de William Wood, fils, assurant que certains magasins aux États-Unis faisaient plus d'argent avec leurs frais de crédit qu'avec les marchandises mêmes.

M. MCKICHAN: Je ne suis pas au courant de cet article, monsieur, mais je sais que nos membres y opposeraient un vigoureux démenti dans le cas de leurs propres compagnies. Ils font crédit simplement parce que c'est un très fort stimulant pour la vente. Ils ne feraient pas crédit sans cette raison. Comme je l'ai mentionné déjà, je suis sûr qu'ils préféreraient tous beaucoup affecter leurs capitaux à d'autres usages, comme le commerce, s'ils le pouvaient.

M. MACDONALD: Est-ce que je pourrais poser une question à M. Erwin en particulier? Le compte de crédit automatiquement renouvelable d'*Eaton* est-il en réalité une forme de compte cyclique?

M. ERWIN: Notre principal compte de crédit du type cyclique est le compte de crédit budgétaire, mais nous avons des comptes de crédit automatiquement renouvelable à Montréal.

M. MACDONALD: Mais pas ailleurs au Canada?

M. ERWIN: Non.

M. MACDONALD: Dans le passé, n'avez-vous pas eu des comptes de ce genre ailleurs au Canada?

M. ERWIN: Oui, nous en avons eu dans le passé.

M. MACDONALD: Je crois que, pour ce genre particulier de compte, vous aviez une clause portant que le dernier solde mensuel devait être majoré de 1½ p. 100 pour frais de service. Pourquoi avez-vous renoncé à cette méthode?

M. ERWIN: Nous avons toujours appliqué le taux de 1½ p. 100 aux comptes du type à crédit renouvelable. C'est là un compte à court terme. Celui dont vous parlez était, je crois, un compte à six mois. Le «court terme» s'applique à des soldes plus petits d'ordinaire, et les frais imputés sur les petits soldes, comme vous pouvez le voir sur ce barème, sont d'environ 1½ p. 100.

M. MACDONALD: Comment calculez-vous les frais de service sur les comptes de crédit budgétaire?

M. ERWIN: Sur nos comptes budgétaires?

M. MACDONALD: Oui.

M. ERWIN: Et sur le barème que le client reçoit, il ne trouve pas de pourcentage mensuel. C'est un simple montant forfaitaire entre deux chiffres?

Quand la cliente ouvre le compte, elle reçoit un exemplaire d'une brochure donnant les frais de service, et les frais de service sont aussi imprimés au dos de l'état de compte qu'elle reçoit chaque mois.

M. MACDONALD: Et les frais de service sont en dollars et non sous forme d'un pourcentage?

M. ERWIN: Oui.

M. MACDONALD: Merci, monsieur le président.

Le COPRÉSIDENT (*M. Greene*): Monsieur Scott?

M. SCOTT: Pourriez-vous nous dire quelle proportion de toutes vos ventes est faite par le mode de financement cyclique?

M. MCKICHAN: Ai-je raison de penser que vous opposez cette forme de crédit aux autres?

M. SCOTT: Non. Je me demande quelle est la proportion du total de vos ventes qui est faite par le mode de financement cyclique.

M. MCKICHAN: Je crois que cela varie fort d'une compagnie à l'autre. Qu'en pensez-vous, monsieur Liston?

M. LISTON: Quant à nous, 40 à 50 p. 100 du total de nos ventes se font à crédit, et environ 85 p. 100 des ventes à crédit se font par des comptes de crédit du type cyclique, mais cela varie. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

M. SCOTT: Je réfléchis à votre réponse. Vous dites que 40 à 50 p. 100 du total des ventes se font avec un mode quelconque de crédit?

M. LISTON: Oui.

M. SCOTT: Et sur ces ventes à crédit, 85 p. 100...

M. LISTON: Sur le total des ventes à crédit, environ 85 p. 100 sont faites sur comptes du type cyclique.

M. SCOTT: Pourrions-nous obtenir des chiffres semblables des autres compagnies?

M. HARRISON: Vingt-cinq p. 100 de nos ventes se font sur comptes cycliques.

M. SCOTT: Et quelle est la proportion des autres formes de financement?

M. HARRISON: Dans le secteur de la *Hudson's Bay Company* que je représente, nous n'avons pas d'autre mode de crédit à long terme. Nos comptes de crédit sont tous cycliques.

M. SCOTT: Et chez *Eaton*?

M. ERWIN: Je crois que 40 à 50 p. 100 du total de nos ventes sont faites à crédit et environ la moitié des ventes à crédit sont des ventes à tempérament, y compris les comptes cycliques.

M. SIMMONS: Chez *Walker*, c'est environ 25 p. 100.

M. SCOTT: Vingt-cinq p. 100 du total des ventes?

M. SIMMONS: Oui.

M. SCOTT: Depuis quand cette forme de crédit cyclique dure-t-elle?

M. MCKICHAN: Je crois qu'on l'utilise depuis environ neuf ans au Canada.

M. LISTON: On l'utilise en réalité depuis beaucoup plus longtemps que cela, mais c'est devenu important depuis neuf ou dix ans.

M. SCOTT: Savez-vous quel a été le total des ventes au cours de cette période?

M. McKICHAN: Je n'ai pas ces chiffres sous la main, mais je pourrai certainement vous les fournir, monsieur.

M. SCOTT: Et aussi des chiffres touchant l'augmentation de ce genre de ventes?

M. McKICHAN: Pour bien comprendre votre question . . .

M. SCOTT: Prenons les neuf dernières années au cours desquelles le financement cyclique a été utilisé. Si ce n'est pas trop vous demander, il m'intéresserait de connaître la valeur totale des ventes faites au cours de ces neuf années.

M. McKICHAN: Par «valeur totale», entendez-vous les ventes ordinairement faites dans les magasins, par opposition aux ventes d'automobiles et autres ventes semblables?

M. SCOTT: Oui, et deuxièmement je voudrais savoir quelle a été l'augmentation du total des ventes faites sur comptes budgétaires cycliques.

M. McKICHAN: Je doute un peu qu'il soit possible pour moi d'obtenir un chiffre précis sur ce dernier point, monsieur, mais nous essaierons de fournir une estimation.

M. SCOTT: Vous semblez dire que les magasins ne s'intéressent pas à ce genre de financement, et qu'ils le font surtout pour rendre service ou pour essayer de stimuler la vente. Est-ce exact?

M. McKICHAN: Ils ne s'y intéressent pas comme source de revenu, ils s'y intéressent comme moyen de stimuler la vente, c'est exact.

M. SCOTT: Comment arrivent-ils à établir le chiffre des frais? Comment calculent-ils ce chiffre?

M. McKICHAN: Ils établissent ce montant, en premier lieu, pour essayer de couvrir leurs frais et ils le modifient au besoin suivant la concurrence.

M. SCOTT: A votre connaissance, y en a-t-il un seul parmi eux qui perd de l'argent avec les formes de crédit qu'il accorde?

M. McKICHAN: Étant donné que les grandes compagnies parviennent tout juste à faire leurs frais ou à réaliser un bénéfice marginal, je ne serais pas étonné que certaines petites entreprises ne parviennent pas à réaliser un bénéfice, même marginal, sur leurs transactions.

M. SCOTT: Dans l'exemple que nous avions commencé à étudier, en comparant la *Hudson's Bay Company* et *Eaton*, les deux mois que nous avons cités faisaient apparaître une forte différence entre les frais. Comment un acheteur pourrait-il obtenir les renseignements nécessaires pour faire une comparaison?

M. McKICHAN: En premier lieu, le client pourrait normalement avoir déjà un solde débiteur dans l'un ou l'autre magasin et son nouvel achat serait ajouté à ce solde existant, de sorte qu'il lui faudrait alors comparer le taux révélé par son nouveau solde avec les frais équivalents offerts par le magasin rival.

M. SCOTT: Comment pourrait-il faire cela? C'est ce que je vous demande.

M. McKICHAN: Il le ferait en comparant les barèmes, en comparant un solde du même montant dans les deux magasins et les frais de service débités.

M. SCOTT: Alors, pour établir une comparaison, il lui faudrait s'asseoir, comme nous avions commencé de faire, et calculer chaque paiement mensuel dans chaque cas, puis additionner?

M. McKICHAN: S'il veut faire un calcul exact des frais de service pendant toute la durée du contrat, c'est là la seule façon d'y parvenir; mais il est évident qu'il ne s'intéresserait pas seulement aux frais d'un mois, mais de plusieurs mois. Je pense que le meilleur moyen de comparaison consisterait à relever les frais imputés sur les soldes, dans la gamme où il est susceptible de se trouver.

M. SCOTT: Est-il juste de dire qu'aussi longtemps que ce mode de financement va durer l'acheteur n'aura virtuellement aucun moyen d'établir une comparaison intelligente entre deux magasins?

M. MCKICHAN: Le système de crédit cyclique présuppose que l'acheteur ne se souciera pas de chaque achat en particulier, mais qu'il va se soucier de ce qu'il aura à payer au cours de la durée du contrat.

M. SCOTT: Notre conseiller juridique, M. Urie, vous a proposé trois méthodes qui, à son avis, permettrait à l'acheteur de contrôler et de savoir avec plus de précision ce qu'il lui en coûte. Vous souvenez-vous de ces méthodes?

M. MCKICHAN: Oui, monsieur.

M. SCOTT: Votre conseil serait-il disposé à faire un relevé expérimental de concert avec notre conseiller juridique pour établir si ces méthodes sont réalistes?

M. MCKICHAN: Nous le ferions avec grand plaisir. Comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, nous nous ferons un plaisir de prêter tout le concours possible au Comité. C'est là un domaine où nous serions heureux de prêter notre concours. Nous croyons qu'il n'existe aucun moyen pratique de parvenir à le faire. Aussi croyons-nous que l'expérience aurait un résultat négatif, mais nous serions très heureux de la faire.

M. SCOTT: Nous ne voulons pas être injustes envers vous, mais je suis vraiment fasciné par l'idée que ce monde de la finance est tel qu'il ne se prête à aucune méthode qui n'ait pas été imaginée par vous.

M. MCKICHAN: Nous nous sommes efforcés de montrer par quels moyens il serait possible, à notre avis, de réglementer ce domaine d'une manière satisfaisante, mais si nous allons plus loin, comme le prouve la similitude des frais ou le peu de différence entre les frais, nous constatons qu'il y a beaucoup de concurrence dans ce domaine et, à notre avis, cette concurrence se chargera de toute différence sensible.

M. SCOTT: Mais, je vous le demande, comment la concurrence peut-elle en tenir compte si la personne qui acquitte les frais, comme votre témoignage l'a prouvé ce matin, n'a aucun moyen à sa disposition pour comparer vos méthodes avec exactitude?

M. MCKICHAN: Nous considérons, monsieur, qu'elle peut comparer les montants de frais imputés sur les soldes et c'est un moyen assez précis d'établir les frais dont s'accompagne chaque méthode.

M. SCOTT: Comment peut-elle le faire si, dans ce seul exemple que nous avions commencé à étudier, nous voyons tout de suite devant nous une longue série de calculs à faire avant d'en arriver à une réponse exacte?

M. MCKICHAN: Nous accordons qu'il est extrêmement difficile à un client d'isoler et d'analyser le cas d'un achat particulier sur le compte de type cyclique, mais il n'est pas difficile pour lui de comparer le taux des frais mis à sa charge à un moment quelconque, avec le taux prélevé sur le même solde sous un mode de crédit différent. A notre avis, c'est là l'élément qui compte.

M. SCOTT: Vous nous dites donc en somme qu'il n'existe aucun moyen de réglementer ce genre de financement pour que le client sache exactement ce qu'il paie en frais de service?

M. MCKICHAN: Je crois qu'il serait juste de dire qu'il n'existe aucun moyen simple de permettre à un client de savoir quel montant il s'est trouvé à payer en frais de service sur tel ou tel achat en particulier pendant qu'il a payé cet achat.

M. SCOTT: Que dites-vous là?

M. MCKICHAN: Car cet achat se trouve additionné avec tous les autres achats portés sur ce compte de type cyclique. C'est la caractéristique de ce

mode de crédit, qui semble avoir été accueilli avec beaucoup de faveur par les acheteurs, car ils en font un grand usage.

M. SCOTT: Est-ce que les compagnies tiennent un compte exact des frais que ce mode de financement entraîne pour elles?

M. MCKICHAN: Je le crois.

M. SCOTT: Ces chiffres pourraient-ils être mis à la disposition du Comité?

M. LISTON: Nous nous efforçons d'établir le prix de revient du crédit, d'identifier certains frais comme étant propres à notre service de crédit; mais il y a dans certains coûts beaucoup d'éléments qui exigeraient un système fort complexe pour les départager. Par exemple, combien de temps faut-il de plus pour faire une vente à crédit que pour faire une vente au comptant? Dans un coût donné, il est difficile d'établir la proportion imputable au crédit à la longue. C'est pour cette raison qu'on a fait une étude aux États-Unis afin d'établir au juste ce qu'il en coûte en tout pour faire crédit.

M. SCOTT: Le taux que vous prélevez serait-il alors tout bonnement établi au petit bonheur, si vous n'avez pas de méthode de comptabilité exacte pour établir le coût?

M. MCKICHAN: C'est une estimation fondée sur les frais que nous pouvons isoler, mais en tenant compte de la concurrence, car ce taux doit être compétitif.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Une question a été posée par le Comité—par M. Mandziuk, M. Scott, M. Orlikow et d'autres—au sujet de l'achat de réfrigérateurs identiques, de $500 chacun, à la *Hudson's Bay* et à la compagnie *Eaton*. M. Harrison nous a fait certains calculs. Nous avons fait compléter ces calculs par notre comptable et ils indiquent que l'homme achetant ce réfrigérateur à tempérament à la *Hudson's Bay Company* paiera $19.14 de moins que s'il l'achète à la compagnie *Eaton,* ce qui est 4 p. 100.

M. SCOTT: Ce n'est pas très compétitif.

Le coprésident, le sénateur CROLL: C'est ce que les chiffres démontrent. Je veux que ce soit au compte rendu.

M. BELL: J'ai spécifié à ce moment-là, pour que ce soit au compte rendu, qu'il s'agissait du même réfrigérateur, vendu exactement au même prix. Il peut y avoir une différence de frais. Il ne s'agit pas de $500 de marchandises, mais d'un réfrigérateur en particulier.

Le coprésident, le sénateur CROLL: C'est exact.

M. ORLIKOW: C'est précisément là où j'en suis. Tout client doué d'une intelligence moyenne peut se rendre chez *Eaton* ou dans n'importe quel magasin et examiner deux réfrigérateurs *General Electric* et il saura que les prix mentionnés sont les prix de vente. Je veux savoir si le client peut savoir combien il paiera s'il ne paie pas comptant. Les représentants du Conseil du commerce de détail nous ont dit à maintes reprises qu'il se faisait de plus en plus d'affaires, non pas au comptant, mais sur comptes du type cyclique. Pourquoi un client ne pourrait-il pas savoir combien il paiera en fin de compte? Je pose la question suivante à M. McKichan. Je me rends compte que certaines complexités interviennent quand cela est en marche, mais en isolant un achat le client peut sûrement se faire une bonne idée du total, si vous voulez vraiment que le client le sache?

M. MCKICHAN: Je crois que dans la pratique, comme je l'ai mentionné plus tôt, une transaction isolée serait fort inusitée. Il est plus probable qu'il y aura eu d'autres achats de faits avant ou après l'achat de ce réfrigérateur. Pour cette raison, il serait virtuellement impossible d'isoler, au moyen de calculs, la vente de ce réfrigérateur. Quant à la possibilité de comparer, je pense qu'il devient évident à l'apparition du solde initial que les frais de

service accusent une différence d'un dollar, en sorte que cette différence a dû sauter tout de suite aux yeux du client et peut lui servir de bon point de comparaison.

M. ORLIKOW: Par les mémoires que vous avez présentés, vous-mêmes, la Chambre de Commerce et d'autres, il me semble que la méthode de calculer le taux annuel d'intérêt n'est pas exacte, ou n'est pas exacte jusqu'à un point décimal près, ce dont je pense que le client ne se soucie pas en réalité. Si vous voulez obtenir un calcul assez précis, pourquoi ne pourriez-vous pas facturer le client, mettons, le premier ou le quinze du mois, puis calculer la moyenne. Si toutes les compagnies faisaient la même chose, cela simplifierait le problème et nous pourrions légiférer plus vite.

M. MCKICHAN: Nous avons adopté la facturation cyclique simplement pour utiliser le personnel affecté au crédit d'une façon plus économique. La facturation est fondée sur un cycle alphabétique, d'après les noms de famille des clients, ou un cycle topographique, d'après les quartiers ou les zones en ville ou à la campagne. Autrement, le personnel du crédit serait soumis à une énorme pression, et je suppose qu'il faudrait mettre plus de personnel au travail pendant les périodes de pointe et moins pendant les périodes de relâche. C'est surtout pour tenter d'éviter cela et pour fonctionner d'une façon plus économique que nous avons adopté la facturation cyclique.

Quant à l'autre partie de votre question, je pense qu'il est difficile de répéter trop souvent que nous ne sommes pas en présence de transactions isolées, mais d'un compte en marche depuis une certaine période de temps. Dire qu'il est difficile de calculer le taux d'intérêt, ou de le calculer avec précision, n'est pas suffisant, car il est tout à fait impossible de mentionner un taux d'intérêt pour les achats faits sur comptes du type cyclique. Il ne s'agit pas du degré d'exactitude, mais d'une impossibilité.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Est-ce que le Conseil s'est présenté devant la Commission royale Porter?

M. MCKICHAN: Monsieur le président, le Conseil a été formé en juin l'an dernier, mais beaucoup de ses membres étaient membres de la Fédération canadienne du commerce de détail, qui est...

Le coprésident, le sénateur CROLL: Qui s'est présentée?

M. MCKICHAN: Oui.

M. URIE: Les marchands détaillants se sont aussi présentés?

M. MCKICHAN: Oui, ils ont aussi comparu.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous êtes au courant des recommandations de la Commission Porter? Je vous en cite un passage seulement:

> En plus de fournir le montant en dollars des frais du prêt ou du financement, celui qui consent le crédit devrait être tenu de le traduire en un taux annuel effectif des frais, afin de permettre aux clients de comparer sans difficulté les conditions de différentes offres. Des méthodes de calcul différentes fournissent des résultats légèrement différents, mais il n'y a pas de raison qui empêcherait de prendre une méthode de calcul déterminée pour établir le taux effectif à divulguer; certains prêteurs le font déjà.

Ici, il y a une note au bas de la page, qui dit: «*Voir, par exemple, le rapport annuel de la Coronation Credit Corporation Limited* pour 1963.» J'ai copié les paroles que vous avez dites en réponse à une question qu'on vous avait posée. Vous avez dit que c'était impossible

M. MCKICHAN: Nous croyons qu'il est impossible d'essayer de calculer un simple taux d'intérêt annuel à l'égard d'achats faits sur comptes du type cyclique.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Mais comprenez ce que j'essaie de dire. Un groupe à peu près identique, sinon plus nombreux, a comparu devant la Commission Porter et a présenté un mémoire. Je n'ai pas vu ce mémoire, mais je crois qu'il renfermait à peu près les mêmes arguments que ceux invoqués ici aujourd'hui. Après enquête, les hommes spécialisés en finances qui composaient cette commission ont fait cette recommendation-là Pourtant, vous employez le mot «impossible». Cela me déroute un peu.

M. MCKICHAN: Monsieur, quand la Fédération canadienne du commerce de détail s'est présentée devant la Commission, elle a effleuré le sujet, mais elle ne l'a pas approfondi, car elle considérait ce sujet comme étant seulement en marge des instructions données à la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier. Nous croyons aussi que la Commission, en examinant cette question, n'a pas enquêté sur les aspects techniques de la situation, et nous estimons que, si elle l'avait fait, elle aurait partagé notre opinion sur la question de savoir s'il est possible d'appliquer ce principe aux comptes cycliques.

Le coprésident, le sénateur CROLL: On me dit que l'Association des consommateurs du Canada a comparu devant la Commission et que plus tard les Marchands détaillants ont comparu à leur tour. Sur cet aspect particulier, il y avait des mémoires des cultivateurs, des caisses populaires et d'autres groupes qui ont spécifiquement traité cette question. C'est en s'appuyant sur tout cela que la Commission a fait sa recommandation.

M. MCKICHAN: Monsieur, je pense qu'il est vrai de dire que la Commission a expressément mentionné les très gros problèmes que présentent les comptes cycliques, mais à mon avis elle a dit qu'il y avait peut-être moyen d'obtenir un résultat en établissant une moyenne quelconque. Cependant, la Commission n'a pas précisé de quelle méthode elle recommandait l'adoption pour calculer cette moyenne. Nous sommes nous-mêmes bien en peine de savoir comment procéder et comment produire une moyenne qui soit significative et qui tienne.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Mais la Commission a dit que cela se faisait déjà. Elle ne parlait pas de questions abstraites. Elle a dit qu'une compagnie le faisait et elle a mentionné son nom. Je n'étais pas là. Je cite le rapport. Puis elle a ajouté:

> Nous ne sommes pas impressionnés non plus par l'argument que le fait d'obliger à divulguer le taux des frais aurait pour résultat de faire monter le prix au comptant d'un article, et donc de cacher le véritable taux d'intérêt. Nous croyons qu'une concurrence effective va tenir les prix au comptant à des niveaux conformes à la réalité comme maintenant; mais afin d'empêcher des marchands d'utiliser des prix au comptant soufflés en calculant le taux d'intérêt, la loi devrait prévoir que le prix d'un article doit être celui auquel les transactions au comptant sont conclues normalement.

Ce n'est pas tout. Elle a également dit ceci:

> Enfin, cette législation devrait imposer des sanctions sévères envers ceux qui perçoivent des frais trop élevés ou qui n'en divulguent pas le taux.

Elle s'est exprimé de façon à faire comprendre que cette question lui inspirait une certaine inquiétude, car elle est allée fort loin, ce qu'elle savait et ce que je constate à mon tour.

M. MCKICHAN: Monsieur, si j'ai bonne souvenance du rapport, la Commission a fait certaines recommandations touchant la divulgation d'un taux moyen d'intérêt, ou l'équivalent.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Non. Il n'est absolument rien dit ici d'un taux moyen d'intérêt. Permettez-moi de vous donner lecture des recommandations, telles qu'elles apparaissent aux pages 435 et 436. Je vais citer le tout:

> Cependant, nous recommandons qu'il soit obligatoire de divulguer les conditions d'une vente à tempérament au client aussi bien que celles d'un prêt d'argent. En plus de fournir le montant en dollars des frais du prêt ou du financement, celui qui consent le crédit devrait être tenu de le traduire en un taux annuel effectif des frais, afin de permettre aux clients de comparer sans difficulté les conditions de différentes offres. Des méthodes de calcul différentes fournissent des résultats légèrement différents, mais il n'y a pas de raison qui empêcherait de prendre une méthode de calcul déterminée pour établir le taux effectif à divulguer; certains prêteurs le font déjà: la comparabilité des renseignements est plus importante que la précision du chiffre même. Nous reconnaissons qu'il est très difficile de calculer le taux exact dans le cas de crédits rotatifs, mais rien n'empêche de fournir au client le taux effectif qu'il paierait s'il se conformait à un cas typique. Il se peut que les emprunteurs soient plus intéressés à connaître le montant en dollars de leur frais de finance et de leurs paiements mensuels que le taux d'intérêt effectif; mais ils ne subiront certainement aucun tort—et pourront bien tirer grand profit—de connaître aussi le taux effectif. Si les prêteurs distribuent des tables de taux approuvés, les problèmes de calcul deviendront négligeables pour eux.
>
> Nous ne sommes pas impressionnés non plus par l'argument que le fait d'obliger à divulguer le taux des frais aurait pour résultat de faire monter le prix au comptant d'un article, et donc de cacher le véritable taux d'intérêt. Nous croyons qu'une concurrence effective va tenir les prix au comptant à des niveaux conformes à la réalité comme maintenant; mais afin d'empêcher des marchands d'utiliser des prix au comptant soufflés en calculant le taux d'intérêt, la loi devrait prévoir que le prix d'un article doit être celui auquel les transactions au comptant sont conclues normalement. Enfin, cette législation devrait imposer des sanctions sévères envers ceux qui perçoivent des frais trop élevés ou qui n'en divulguent pas le taux. Comme minimum, le prêteur devrait perdre le droit de réclamer le remboursement de tout le capital et des intérêts de la transaction illégale. De plus, on devrait imposer des amendes et, comme maintenant, les autorités devraient avoir le pouvoir de suspendre le permis d'une institution prêteuse en cas de violation flagrante de la loi.

Et voilà!

M. MCKICHAN: Je songeais particulièrement à la forme de crédit adoptée par le client. En examinant cette question, nous avons jugé qu'il serait extrêmement difficile de trouver moyen de spécifier une forme type de crédit ou une série type d'achats qui pourrait servir à éclairer l'acheteur, d'abord parce que les modes de crédit varient d'un détaillant à l'autre et, ensuite, parce que les clients s'en servent de différentes manières. Le mode de crédit type qu'on pourrait choisir risquerait de n'avoir aucun rapport avec l'usage qu'un client en fera.

Le coprésident, M. GREENE: En somme, vous dites que, s'il y avait une loi à cet égard, vous changeriez vos méthodes de comptabilité. A mon avis, c'est là tout ce que vous avez dit.

M. MCKICHAN: Nous considérons que, si l'on adoptait une loi rendant obligatoire la divulgation du taux d'intérêt simple sur les achats, les détaillants se trouveraient contraints d'abandonner leur système de facturation cyclique.

M. SCOTT: Quel autre système adopteriez-vous alors?

Le coprésident, M. GREENE: Le système cyclique n'a pas été inventé pour grossir les bénéfices de ceux qui l'utilisent, si je vous ai bien compris, mais il a été inventé pour stimuler la vente, n'est-ce pas?

M. MCKICHAN: Oui.

Le coprésident, M. GREENE: C'est là le but du système cyclique?

M. MCKICHAN: Oui.

Le coprésident, M. GREENE: Alors, si la divulgation devient obligatoire, il va vous falloir abandonner la méthode de comptabilité cyclique et trouver un autre moyen de vendre?

M. MCKICHAN: Oui.

M. LISTON: Le compte de type cyclique est commode, car il dispense le client d'avoir à se rendre au service du crédit pour chaque achat. Auparavant, c'est ce qu'il lui fallait faire et, si cette loi était adoptée, il nous faudrait revenir à l'ancien système et le renvoyer au service du crédit chaque fois qu'il ferait un achat.

M. ORLIKOW: Ce n'est pas un si grand inconvénient, n'est-ce pas?

M. BELL: Y aurait-il des dépenses supplémentaires?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Le client ne pourrait-il pas présenter sa carte de crédit? A moins que le commis n'ait des instructions contraires, c'est ce qui lui donne crédit?

M. LISTON: Cela ne révèle pas le taux annuel de l'intérêt simple.

M. URIE: Vous ne seriez pas tenu de faire ce que M. Greene a dit. Une autre solution serait possible. Tout ce que vous avez dit, monsieur Liston, c'est que le client devrait chaque fois aller au service du crédit. Je ne crois pas que ce soit nécessaire.

M. LISTON: Pour qu'on lui donne ce renseignement. Je présume qu'une loi de divulgation obligerait le magasin à donner...

M. URIE: Le client pourrait l'obtenir du commis ou de quelqu'un d'autre.

M. LISTON: Le commis ne connaît pas le solde de chaque compte.

M. URIE: Vous avez dit que vous seriez obligés d'abandonner ce mode de financement.

M. LISTON: Pour calculer le taux d'intérêt, il faut savoir quel est le solde du compte.

M. URIE: Alors, vous n'aurez pas abandonné la méthode cyclique, n'est-ce pas? Nous ne nous comprenons peut-être pas, mais j'ai cru vous entendre dire en réponse à la question de M. Greene que, si vous l'abandonniez, vous devriez adopter une autre méthode quelconque.

M. LISTON: Un des désavantages de l'autre méthode, c'est que le client devra aller au service du crédit.

M. MCKICHAN: Il est vrai de dire, je pense, que les membres du Conseil considèrent cette méthode cyclique comme un très bon stimulant pour la vente et comme contribuant d'une façon très puissante à activer l'économie. Le Conseil demande qu'on accorde l'importance qu'ils méritent à ces faits quand on étudiera la question, car il leur attache lui-même beaucoup d'importance à ce point de vue.

Le coprésident, M. GREENE: Il y a neuf ans seulement, on ne s'en servait que très peu et, pourtant, les magasins de détail vendaient encore. Ils ont cru que cette méthode les aiderait à augmenter les ventes et vous jugez que, s'il faut abandonner cette méthode, les ventes en souffriront?

M. MCKICHAN: C'est une possibilité très nette.

M. SCOTT: Que voulez-vous dire en prétendant que le client devra retourner au service du crédit?

M. LISTON: S'il faut lui donner le taux moyen sur ses achats, où voulez-vous qu'on le lui donne?

M. SCOTT: Il se rendra là pour obtenir ce renseignement. Est-ce tout ce qu'il devra faire? Est-ce tout ce que vous dites?

M. LISTON: Il devra attendre pendant qu'on fera le calcul.

M. SCOTT: Il se rendra là pour obtenir la divulgation?

M. LISTON: Oui.

M. SCOTT: Vous prétendez que l'obligation de faire cela détruira tout le système de vente?

M. LISTON: Je crois que cela produira un effet défavorable.

M. MCKICHAN: Il ne faut pas oublier que cela se répétera, sans exagération, des millions de fois par année dans n'importe quel magasin.

M. SCOTT: Pour moi, cet argument est fantastique.

M. LISTON: Le même client pourra aller là vingt fois par mois.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Je n'ai pas entendu votre remarque, monsieur Scott.

M. SCOTT: Pour moi, votre thèse est fantastique. Parce que nous voulons que ce renseignement soit révélé au client et parce qu'il devra se rendre à votre service du crédit pour l'obtenir, vous prétendez que l'inconvénient sera si grave qu'il vous faudra abandonner tout le système. Je prétends que c'est là une proposition fantastique.

M. MCKICHAN: Je crois que notre mémoire en dit plus que cela au sujet des comptes cycliques. Nous avons mentionné déjà que le calcul ne pouvait pas se faire sur un seul achat. Il ne s'agit pas d'un simple inconvénient, mais d'une impossibilité. Nos membres considèrent qu'il est absolument impossible d'établir la moyenne de l'intérêt annuel simple sur les achats, non pas parce que le client devrait aller au bureau du crédit, mais parce que le calcul même présente une extraordinaire difficulté mathématique, qu'il serait impossible de surmonter.

M. SCOTT: Pourquoi?

M. MCKICHAN: Je pourrais peut-être laisser quelqu'un d'autre vous répondre.

M. ERWIN: Dans le cas d'un achat, afin de calculer le montant des frais d'administration de cet achat, il faut remonter au solde du compte. La méthode de la compagnie *Eaton* consiste à retrancher les frais d'administration du montant initial, à établir un nouveau solde et à projeter ce nouveau solde en calculant de nouveau les frais d'administration pour le nombre de mois permis.

M. SCOTT: Vous dites qu'il est impossible de faire cela?

M. ERWIN: Ce n'est pas impossible, mais c'est un énorme travail à faire chaque fois qu'un client fait un achat.

M. URIE: Le faites-vous actuellement pour les achats à tempérament?

M. ERWIN: Oui, nous le faisons actuellement pour les achats à tempérament.

M. URIE: La seule différence entre la situation actuelle et ce qu'on propose, c'est qu'il vous faudra ajouter une autre colonne à votre facture, votre contrat ou tout autre document utilisé, et vous obtiendrez ainsi le pourcentage, n'est-ce pas? Autrement dit, comme M. Scott l'a fait observer, vous connaîtrez le montant exact des frais de service une fois ajouté le nouvel achat. Il ne vous restera plus qu'un calcul à faire pour traduire ce coût en pourcentage.

M. McKichan: Cela fournirait un pourcentage mensuel, non pas annuel.

M. Urie: Non, peut-être pas un pourcentage annuel.

M. McKichan: Non, pas annuel.

M. Urie: Nous avons parlé d'un pourcentage mensuel.

M. Liston: Il est tout à fait possible de l'établir. Nous ne nous opposons pas à cela. Nous ne disons pas qu'il est imposible de le faire, car il est possible de le faire.

Le coprésident, M. Greene: Je crois que c'est l'un des points essentiels que le Comité doit éclaircir. Vous êtes d'avis, messieurs, qu'il est possible d'établir un taux mensuel à l'égard d'un compte de type cyclique?

M. Liston: Oui.

Le coprésident, M. Greene: Mais non d'établir un taux annuel?

M. Bell: Il y en a qui le font actuellement.

Le coprésident, M. Greene: Avez-vous une objection à formuler? Comme M. Bell l'a dit, certains magasins le font et d'autres ne le font pas. Est-ce que votre association s'oppose à un projet de loi qui irait à l'encontre de ce que les compagnies *Hudson's Bay* et *Eaton* font actuellement?

M. Urie: Ce que les compagnies *Eaton* et *Hudson's Bay* font actuellement? Elles appliquent un taux uniforme, quelle que soit l'importance du compte, 1½ ou 1¼ p. 100.

M. Liston: Ce n'est pas vrai.

M. Urie: Ce n'est pas tout à fait ainsi.

M. Liston: Les taux changent.

M. Urie: La compagnie *Eaton* applique un taux uniforme de 1½ p. 100 à Montréal?

M. Erwin: Oui, à Montréal.

M. Urie: Voici ce que nous demandons: est-il possible de divulguer un taux mensuel effectif et non pas un taux uniforme? Autrement dit, est-il possible de révéler le pourcentage exact que représentent les frais d'administration à la fin d'un mois donné?

M. McKichan: On pourrait le faire avec les comptes du type cyclique, mais non pas avec ceux du type à tempérament.

M. Urie: Vous dites que c'est possible avec les comptes cycliques, mais non avec ceux du type à tempérament.

M. Erwin: Le taux pourrait être indiqué dans la brochure fournie au client et au verso de l'état de compte mensuel. Ce taux pourrait être donné en même temps que le montant des frais appliqués au solde de départ. Nous donnons ce montant à la cliente au début et cela constitue une divulgation de ce qu'elle pourra avoir à payer.

M. Urie: Vous n'auriez aucune objection à opposer à une loi de ce genre si ce comité du Parlement jugeait à propos d'en recommander une?

M. Erwin: Nous n'aurions aucune objection sérieuse à y opposer.

Le coprésident, M. Greene: Y a-t-il quelque membre de votre délégation qui aurait des objections sérieuses à opposer à une loi de ce genre?

M. McKichan: Certains pourront croire qu'il serait déroutant de mentionner à la fois un pourcentage et un montant en dollars. Cependant, si telle était la volonté du Comité ou du Parlement, il n'y aurait aucune objection sérieuse à soulever.

Le coprésident, M. Greene: En fait, ce serait un mal moindre que l'obligation de divulguer un taux d'intérêt annuel.

M. LISTON: Ce pourcentage mensuel serait fort possible, et facile à calculer.

M. BELL: Est-ce que cela nous fait avancer vers la divulgation du taux d'intérêt annuel? Quelle sorte de comparaison pourrons-nous faire avec ce renseignement mensuel?

M. MCKICHAN: Comme nous l'avons dit dans le mémoire, il n'est pas possible d'obtenir un taux d'intérêt annuel simple en multipliant ce pourcentage par 12. Le taux annuel équivalent pourra varier de quelques points.

M. BELL: Mais cela peut fournir une comparaison utile s'il s'agit d'une somme importante.

M. LISTON: On pourra certainement comparer un détaillant à l'autre.

M. MANDZIUK: N'est-ce pas ce que veut le consommateur, pouvoir aller chez cinq, dix ou quinze de vos membres et faire des comparaisons sur l'article qu'il achète? C'est là tout le secret que nous cherchions, et vous dites qu'il est impossible de calculer la différence. Les hommes ordinaires, comme nous tous ici, veulent quelque chose qu'ils peuvent comprendre.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Monsieur Scott.

M. SCOTT: Je le regrette, monsieur le président, mais il me faut assister à une autre séance. Cependant, avant de partir, je désire formuler le vœu que ces messieurs reviennent une autre fois.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Ce sera difficile. Notre programme est fort chargé. Nous n'avons aucune idée de la durée de nos séances. Cependant, ils vont nous fournir les renseignements supplémentaires que nous avons demandés et que nous verserons au dossier. Nous avons peut-être fait jeter assez de lumière sur la question pour aujourd'hui.

M. SCOTT: Je suis dans l'obscurité complète.

M. MANDZIUK: J'appuie la proposition de M. Scott. Même si nous choisissons un autre jour que le mardi, je pense que nous devrions leur fournir l'occasion de s'expliquer clairement devant nous.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Le sous-comité directeur en discutera avant que nous ayons fini.

M. URIE: Il reste une importante question sans réponse. Vous avez admis qu'il était possible de fournir des pourcentages mensuels sur les comptes cycliques, mais non pour les comptes d'achat à tempérament. Je ne parviens pas encore à comprendre pour quelle raison il en est ainsi. Pouvez-vous esayer d'aider un pauvre avocat qui n'est pas mathématicien?

M. LISTON: Cela fait partie de notre mémoire.

M. ERWIN: La façon peut-être la plus facile de l'expliquer, je crois, consiste à dire qu'avec la vente à tempérament les frais d'administration sont établis d'avance et calculés au moment de la vente.

Le coprésident, le sénateur GREENE: Pourriez-vous les exprimer en taux d'intérêt annuel simple dans le cas des comptes de vente à tempérament?

M. ERWIN: Pour les achats initiaux ou les premiers achats, nous pourrions le faire.

Le coprésident, M. GREENE: Et serait-il possible d'établir une loi qui couvrirait tout le terrain et qui prescrirait deux genres de divulgation différents, un pour les comptes cycliques qui seraient définis dans cette loi et un qui porterait divulgation de l'intérêt sur les mensualités, divulgation que vous dites être possible, et de l'intérêt annuel simple pour toutes les autres formes de crédit?

M. ERWIN: Non.

Le coprésident, M. GREENE: Pourquoi pas?

M. ERWIN: A cause du privilège d'ajouter d'autres achats que comportent les comptes d'achat à tempérament.

Le coprésident, M. GREENE: Donc, après l'achat initial, si d'autres achats sont portés sur un compte d'achat à tempérament, il vous faudrait dire à l'acheteur quel est le taux de l'intérêt pour chacun de ces achats. Est-ce là l'objection que vous faites?

M. ERWIN: Il faudrait un contrat distinct pour chaque achat.

M. URIE: Est-ce que je vous ai bien compris tantôt? Après le premier achat, si le client fait un autre achat, vous retranchez toute la partie des frais d'administration qui reste à courir à l'égard de l'achat initial, ce qui vous ramène au solde du prix initial, puis vous ajoutez à cela le montant du nouvel achat, ce qui vous donne un nouveau total, dont vous vous servez pour établir ce que seront les frais d'administration par la suite? Mais pourquoi cela est-il différent de l'achat initial? Si vous pouvez traduire cela en pourcentage, pourquoi ne pourriez-vous pas le traduire en pourcentage depuis le commencement?

M. LISTON: Parce que le pourcentage initial qu'on aura mentionné se trouve modifié. Le taux que vous aurez mentionné il y a six mois comme étant vrai n'est plus vrai.

M. URIE: Il faudrait naturellement que vous le fassiez savoir, parce que ce taux ne serait plus applicable, puis il vous faudrait traduire les frais de service en intérêt mensuel.

M. ERWIN: C'est fort juste.

M. URIE: Ce serait possible?

M. ERWIN: Oui.

M. URIE: Seulement pour les comptes cycliques?

M. ERWIN: Non.

M. URIE: Pas exactement. Mais vous avez dit que vous pouviez les traduire en pourcentage pour les comptes cycliques et je dis que vous pourriez faire de même pour les comptes d'achat à tempérament.

M. ERWIN: Pas mensuellement, mais annuellement. Je parle de la façon de procéder de notre compagnie. En témoignant ici, je ne parle pas au nom du Conseil, car il y a d'autres membres qui procèdent d'une façon différente.

M. URIE: Vous dites comment les choses se font actuellement dans votre compagnie.

M. MCKICHAN: A ce propos, il est important de tenir compte de la position du petit marchand. Nous pourrions avoir des difficultés considérables à affronter si nous étions contraints de faire des calculs de ce genre.

M. URIE: Ne pourriez-vous pas avoir des tables?

M. MCKICHAN: C'est une possibilité.

M. ERWIN: Les méthodes employées par d'autres vous sont-elles familières, monsieur Liston?

M. LISTON: Elles ne me sont pas trop familières. Notre propre compagnie ne s'inquiète pas trop de comptes de vente à tempérament, parce que le compte cyclique tend à se généraliser, mais je ne suis vraiment pas au courant de la façon dont procèdent les petits marchands.

Le coprésident, M. GREENE: Votre délégation a-t-elle des opinions de faites sur la question de savoir si une loi semblable devrait prescrire l'usage de tableaux ou de barèmes? Cela devrait-il faire partie de la loi? Avez-vous des idées à ce sujet?

M. LISTON: Nous sommes d'avis, et je crois que nous l'avons dit dans le mémoire que nous avons présenté, que certaines règles de bases devraient être posées. Il faudrait établir des formules et certaines règles à suivre.

M. URIE: C'est juste. Il faudrait y inclure des barèmes de frais de service.

M. LISTON: Et dire où les paiements s'appliqueront quand il y a de multiples achats?

M. URIE: Oui, tout le monde devrait être traité de la même façon.

M. LISTON: Oui.

Le coprésident, le sénateur CROLL: La loi de l'Alberta est familière à certains d'entre vous. Cette loi n'a pas encore été proclamée, ce qui indique que le gouvernement a l'intention d'établir une formule quand il la proclamera.

M. MCKICHAN: Nous sommes au courant de cette loi, mais les comptes du type cyclique en sont expressément exemptés. Nous savons de plus que le gouvernement de l'Alberta a beaucoup de peine à en arriver à une formule susceptible d'être appliquée à tous les genres de comptes. Il se présente des difficultés très réelles qui, jusqu'ici, n'ont pas été résolues.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Monsieur Erwin, l'Association des consommateurs nous a laissé une de ces cartes utilisées par la compagnie Eaton pour les comptes de crédit automatiquement renouvelable. On nous a dit qu'elles servaient dans le Québec et en Saskatchewan.

M. MACDONALD: Seulement à Montréal maintenant, je crois.

M. ERWIN: Oui, et seulement dans le magasin de Montréal.

Le coprésident, le sénateur CROLL: On les utilisait dans d'autres parties du pays et on a cessé de le faire?

M. ERWIN: Il ne s'agit pas de ce genre particulier de compte. Le genre de compte à crédit automatiquement renouvelable qui a été utilisé dans d'autres parties du pays était à base de six mois, et celui-ci est à base de douze mois.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Mais il ne sert plus maintenant, sauf dans la ville de Montréal?

M. ERWIN: C'est exact.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Pouvez-vous nous dire pourquoi il ne sert plus ailleurs que dans la ville de Montréal?

M. ERWIN: Avec le compte de crédit automatiquement renouvelable, la cliente consent à verser un certain montant chaque mois, puis on lui ouvre un crédit égal à douze fois ce montant. Si elle désire payer $20 par mois, on lui accorde un crédit allant jusqu'à $240. Il y a donc une certaine limite, comme vous voyez. Avec notre compte de crédit du type budgétaire, le solde n'est pas limité de la même manière. Nous établissons la limite du crédit que nous estimons devoir accorder au client, et nous nous en servons pour établir le montant des mensualités.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Vous expliquez le compte, mais vous ne répondez pas à ma question. Vous avez utilisé ce genre de compte dans d'autres parties du pays, mais vous ne l'utilisez maintenant qu'à Montréal. Pourquoi cela?

M. ERWIN: La principale raison qui nous a fait abandonner ce genre de compte dans d'autres parties du pays, c'était que nous voulions implanter l'autre genre de compte.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Quelle est la différence quant au crédit?

M. ERWIN: La seule différence quant au crédit, comme je l'ai dit, c'est qu'un montant fixe de crédit se trouve relié à la mensualité.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Pourquoi ne le faites-vous pas à Toronto?

M. ERWIN: Je ne puis vous dire pourquoi nous ne le faisons pas à Toronto. Mais je pense qu'en général les marchands considèrent qu'il faut un genre différent de crédit à Montréal. D'autres détaillants s'en servent, et c'est une raison pour laquelle nous le faisons nous aussi.

M. MACDONALD: Monsieur McKichan, est-ce que certains de vos membres sont apparentés à des compagnies auxquelles ils cèdent les comptes de leurs clients?

M. MCKICHAN: C'est exact, monsieur, il y en a qui le font.

M. MACDONALD: Parmi les compagnies représentées ici aujourd'hui, y en a-t-il qui ont des ententes semblables?

M. LISTON: Qui vendent, dites-vous, leurs comptes à recevoir à des compagnies de financement de l'extérieur?

M. MACDONALD: Non, à une compagnie parente.

M. MCKICHAN: Oui.

M. MACDONALD: Elles le font toutes?

M. SIMMONS: *Walker* ne le fait pas.

M. MACDONALD: Y a-t-il des membres de votre association qui ont des filiales qu'ils possèdent entièrement, comme celles mentionnées dans la loi de l'impôt sur le revenu?

M. MCKICHAN: Autant que je sache, il n'y en a pas. Je sais que certaines de nos compagnies ont confié la gestion de leur service de crédit à des compagnies de financement des ventes. Autrement dit, il y a une compagnie de financement qui dirige toutes leurs opérations de crédit. Certaines des entreprises membres les moins importantes font escompter leurs comptes à recevoir ou les vendent à une compagnie de financement.

M. MACDONALD: Il y a donc d'importantes relations contractuelles entre les membres de votre association et les compagnies de financement des ventes, qu'elles soient apparentées ou non?

M. MCKICHAN: Je ne connais pas en détail les liens qui existent, monsieur. Nous avons commenté en particulier la situation en ce qui concerne les comptes de crédit du type cyclique, parce qu'ils sont les plus importants par leur volume. Nous nous rendons compte aussi que les problèmes posés par ces comptes sont plus importants. Pour ces raisons, nous en avons parlé plus longuement que des autres dans notre mémoire.

M. MACDONALD: Vous dites en somme que les comptes du type cyclique sont dans le portefeuille de la compagnie de financement des ventes au détail depuis le naissance de la dette jusqu'à son extinction?

M. MCKICHAN: Je crois que certaines des compagnies dont le service de crédit est géré par des entrepreneurs du dehors, si l'on peut dire, ont adopté la formule du compte cyclique.

M. MACDONALD: De sorte que ces créances sont escomptées ou transférées à des compagnies au dehors?

M. MCKICHAN: Oui, mais je ne suis pas au courant des détails des ententes qui existent avec elles.

M. MACDONALD: Pour quelle raison les faites-vous escompter ou les sortez-vous de votre propre portefeuille?

M. MCKICHAN: Parlez-vous des compagnies qui sont associées à des compagnies de financement?

M. MACDONALD: Oui.

M. MCKICHAN: Je crois que ces compagnies pourraient mieux répondre elles-mêmes à cette question.

M. ERWIN: Dans le cas de la *T. Eaton Company* qui, comme vous le savez, est une compagnie privée, c'est une manière de financer nos comptes qui nous permet de ne pas révéler notre propre bilan particulier.

M. MACDONALD: Alors, vous faites souscrire des fonds par le public sur la foi du bilan de votre filiale, par laquelle vous faites escompter vos comptes?

M. ERWIN: Oui. J'ignore si le mot «escompter» est juste ou non. C'est une vente pure et simple.

M. MACDONALD: Une vente pure et simple à la valeur nominale?

M. ERWIN: Oui.

M. BELL: Pourrais-je poser une question, monsieur le président? Si vous cherchez de nouveaux moyens pour stimuler la vente au comptant, quels nouveaux avantages offrirez-vous au consommateur qui désire payer comptant?

M. MCKICHAN: Là encore, je pense que les représentants des compagnies pourraient mieux répondre à cette question.

M. LISTON: Je pense que cela dépend des facilités de crédit offertes par chaque compagnie.

M. MCKICHAN: Nous pourrons peut-être vous faire parvenir une réponse à cette question.

M. BELL: Il y a des groupes de gens dans vos magasins qui font des recherches sur les moyens à prendre pour stimuler la vente au comptant, n'est-ce pas?

M. MCKICHAN: Je crois que toutes les compagnies le font. Je crois que tous les moyens de publicité dont les détaillants se servent habituellement pour annoncer leurs marchandises servent aujourd'hui à stimuler les ventes au crédit et au comptant.

M. MACDONALD: Vous voulez dire que le magasin ne manifeste aucun dédain à l'égard de la personne qui veut payer comptant.

M. MCKICHAN: C'est exact.

Le coprésident, M. GREENE: S'il est vrai que la vente à crédit n'est pas profitable à certains moments, comme vous dites, n'est-il pas étrange qu'il y ait si peu de campagnes de publicité expressément destinées à stimuler les ventes au comptant, lesquelles, naturellement, sont profitables?

M. ERWIN: Si vous me permettez de vous répondre, il est question seulement de savoir si le financement est profitable ou non. Le profit de la vente elle-même demeure toujours, ou du moins je l'espère.

Le coprésident, M. GREENE: Mais, d'après les témoignages, si je les ai bien compris, il est fort probable que vous faites plus d'argent avec les ventes au comptant, car le financement n'est pas profitable ou ne laisse au mieux qu'un profit marginal.

M. MCKICHAN: Nos membres estiment, je crois, qu'ils ne feraient pas beaucoup de ventes s'ils ne faisaient pas crédit. Si le nombre des ventes augmente, le client qui paie comptant en bénéficie lui aussi, car le magasin voit son rendement augmenter et peut offrir ses marchandises à des prix plus bas.

M. MCCUTCHEON: A quels autres secteurs de notre économie attribuez-vous la responsabilité de cette formidable recrudescence des achats à crédit qui s'est produite? Y a-t-il une faiblesse quelque part ailleurs dans notre régime bancaire et financier? L'un de vous messieurs pourrait-il nous en parler?

M. MCKICHAN: Il est important ou à propos de mentionner, je crois, que le crédit accordé par les banques a pris beaucoup plus d'ampleur que les ventes à crédit des grands magasins. Ce fait semble prouver que les clients peuvent explorer les possibilités qui s'offrent à eux. L'accroissement de l'usage fait du crédit s'explique surtout, je pense, par les facteurs que j'ai déjà mentionnés: l'augmentation de la population, la hausse du niveau de vie, puis le fait que les gens constatent, peut-être à la fin de l'année, qu'ils peuvent vraiment réaliser des économies en ayant recours aux appareils qui épargnent du travail, ce qui

les amène à immobiliser plus d'argent dans des biens durables et à dépenser moins d'argent en services. Je crois que tous ces éléments comptent. Le rapport de la Commission royale traite cet aspect particulier de la question.

M. McCUTCHEON: Autrement dit, vous prétendez, tout comme moi, que cette grande expansion du crédit n'a pas servi à grand chose ou que notre structure sociale est plus ou moins bonne, mais que c'était un bon moyen de détruire l'hésitation du client, oh pardon, d'écouler plus de marchandises. C'est là, en effet...

M. McKICHAN: Je crois que le crédit est bon dans la mesure où, en activant la vente, il active aussi l'économie.

M. McCUTCHEON: Merci.

M. MACDONALD: Je voudrais faire confirmer le vœu que j'ai exprimé au sujet de ce document quand il a été fait appel au Règlement. Pour en faire utilement l'étude, nous aurons peut-être besoin que certains des témoins reviennent, c'est-à-dire que certains de ces messieurs pourraient songer à revenir répondre aux questions que nos conseillers ou les membres du Comité voudront poser sur ce document complexe.

Le coprésident, M. GREENE: Messieurs, serait-il possible à certains d'entre vous de revenir au besoin, surtout ceux qui sont particulièrement versés dans le chapitre supplémentaire?

M. McKICHAN: Monsieur le président, nous serons heureux de le faire. Je m'excuse auprès du Comité de vous avoir communiqué ce document si tard. Une partie des renseignements qu'il renferme résulte du fait que nous étions au courant des observations faites par la Chambre de commerce du Canada quand elle a témoigné devant vous. Dans notre mémoire, nous nous sommes efforcés de répondre à certains des points soulevés au cours de cette séance.

M. MACDONALD: Vous vous êtes engagés à fournir au Comité des réponses à certaines questions. Je présume que, pour respecter le protocole, il faudra que ces réponses soient adressées au président?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Elles seront envoyées au secrétaire et notre personnel en fera l'étude, puis M. Urie les commentera. Ils seront peut-être disponibles dès la semaine prochaine si nous avons besoin d'eux. Ces messieurs se sont engagés à revenir si nous avons besoin d'eux.

Le coprésident, M. GREENE: Messieurs, il n'y a rien de plus. Je tiens à vous remercier de votre présence et de l'aide que vous avez apportée au Comité. Je n'ai pas besoin de vous dire que c'est un domaine ardu qu'on a maintes fois essayé sans succès de réglementer sur le plan provincial ou sur le plan fédéral. Je vous assure que personne ne désire bouleverser le genre de commerce de détail dont il est question dans ce domaine. Nous savons que le bon comportement de l'économie est très intimement lié à la bonne marche du commerce de détail. Je pense qu'en général les législateurs songent à mettre les usagers du crédit au courant de ce que coûte le crédit, de façon qu'ils l'apprennent aussi simplement et aussi facilement qu'ils apprennent actuellement les prix des marchandises elles-mêmes. Cet heureux résultat ne sera pas facile à atteindre. Je crois que nous aurons certainement besoin de toute l'aide que nous pourrons obtenir des détaillants. C'est vous qui possédez les moyens de faire des recherches. Vous possédez les meilleurs cerveaux dans ce domaine. En toute humilité, je vous exhorte à concentrer vos recherches vers l'objectif que nous voulons tous atteindre, je pense. Je n'admets pas un instant que les détaillants, comme le dit cet article de journal, s'efforcent délibérément de cacher le coût du crédit. Vous l'avez dit et je le crois, les détaillants ont peur qu'un changement complet dans votre *modus vivendi* à cet égard ne nuise à vos ventes ou à la bonne marche de vos entreprises, ou n'augmente les frais de votre comptabilité. C'est ce qui vous inquiète et non la perspective d'avoir

à cesser de cacher le coût réel du crédit. Je vous exhorte de nouveau à appliquer toutes vos recherches à la découverte d'une méthode qui permettrait au consommateur d'apprendre ce que lui coûte son crédit aussi simplement et aussi facilement qu'il peut apprendre le prix de la marchandise. Si vous arrivez à trouver une formule qui permettra d'en arriver à ce résultat sans que vos frais de comptabilité augmentent et sans que vos ventes en souffrent, je pense que nous atteindrons l'objectif désiré. C'est ce vers quoi tendent nos efforts et nous vous sommes très reconnaissants de votre concours. Encore une fois, merci d'être venus et merci des renseignements que vous nous avez fournis.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE «H»

## MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

OTTAWA

Le 17 novembre 1964

Le Conseil du commerce de détail du Canada
159 rue Bay (porte 701)
Toronto (1), Ontario

Sommaire du mémoire présenté par le Conseil du commerce de détail du Canada au Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur

(*Les numéros de référence s'appliquent au mémoire principal du Conseil*)

1. Le Conseil du commerce de détail du Canada est une association nationale de détaillants, dont les membres font 30 p. 100 du commerce de détail «en magasin» au Canada. Le Conseil a été formé en vue de représenter ses membres auprès des gouvernements du Canada et des provinces et, en général, de défendre les intérêts du commerce de détail au Canada. (Page 1, par. 1)

2. Le Conseil est heureux d'avoir l'occasion de se présenter devant le Comité parce que le Comité étudie une question d'importance capitale pour la santé du commerce de détail et, par extension, pour celle de l'ensemble de l'économie. (page 1, par. 2)

3. Le Conseil approuve les passages du récent rapport de la Commission royale d'enquête sur le régime bancaire et financier où elle conclut que la plupart des Canadiens font un usage sensé de l'achat à tempérament et des autres formes de crédit pour acquérir des biens matériels qui leur rapportent beaucoup, non seulement au sens financier, mais aussi par les commodités et l'aisance que ces biens fournissent dans les foyers. Le Conseil croit que les emprunts des consommateurs ne sont pas suffisants à l'heure actuelle pour inspirer des inquiétudes. Le Conseil est d'avis que la Commission royale, en faisant les recommandations qu'elle a faites touchant la divulgation des taux d'intérêt simples sur toutes les formes de comptes de crédit, y compris les comptes cycliques, n'a pas fait une étude assez approfondie des problèmes en jeu. De toute façon, cette question se trouvait seulement sur la périphérie du domaine de son enquête. Le Conseil ne partage pas l'opinion exprimée par la Commission dans cette partie de son rapport. (Pages 1 à 9, par. 3 à 9)

4. Dans un récent jugement (le procureur général de l'Ontario *contre* Barrfried, 1963, SCR 575), alors que se trouvait mise en doute la validité de la loi de l'Ontario sur les transactions douteuses, la Cour suprême du Canada semble avoir attribué aux gouvernements provinciaux la première responsabilité quant à la réglementation des contrats relatifs au financement de la vente des biens de consommation. Le Conseil sait que le Comité se trouve saisi de ce problème constitutionnel. (Pages 5 et 6, par. 12 à 15)

5. Les deux principales formes de contrats auxquelles ont recours ceux de nos membres qui ont des services de crédit sont tout à fait différentes de celles employées par d'autres vendeurs à crédit et, de l'avis du Conseil, ne peuvent pas être assimilées à ces autres genres de comptes. Ces deux formes de comptes, qu'on les appelle comptes de crédit renouvelable, comptes «cycliques», comptes «budgétaires» ou «mode de paiement facile», sont conçues de façon à permettre d'y porter plusieurs achats et, en fait, c'est exactement ce à quoi servent la grande majorité des comptes ouverts. (Pages 6 à 11, par. 16 à 22)

6. Avant qu'un compte de l'un ou l'autre type ne soit ouvert, le vendeur s'assure que le client est au courant de ses responsabilités et sera capable de s'en acquitter. La façon dont le client se sert de son compte fait constamment l'objet d'une étroite surveillance. (Pages 7 et 10, par. 19, 22 et 25)

7. Le détaillant exerce une ferme surveillance sur le montant emprunté et sur la façon d'agir du client avec son compte. Les pertes dues aux mauvaises dettes sont minimes. (Page 12, par. 27 à 29)

8. Les détaillants déclarent le montant des frais de service, soit un dollar sur chaque solde mensuel, soit un pourcentage de chaque solde mensuel. Ils considèrent que cette façon de révéler les frais de service renseigne utilement les clients. Il ne serait ni pratique ni possible d'indiquer le taux d'intérêt annuel simple dans le cas des achats portés sur un compte cyclique ou courant. Cette impossibilité provient de ce que les frais de service varient avec le montant du solde mensuel et qu'il est impossible de prédire quels seront les achats et les paiements futurs du client. L'acheteur peut faire varier le montant des frais de service par la date et le montant de ses achats, et aussi par la date et l'importance de ses paiements. (Pages 12 à 14, par. 30 à 33)

9. Aucune des formules proposées pour exprimer les frais de service en taux d'intérêt annuel simple ne peut s'appliquer aux comptes cycliques. On n'a réussi nulle part au Canada et aux États-Unis à imaginer des lois qui permettraient d'inscrire des taux d'intérêt annuel simple sur ces genres de comptes. Il a été démontré aux gouvernements du Manitoba, de l'Alberta et de plusieurs États aux États-Unis qu'il serait impossible d'appliquer une loi semblable. Ces provinces et ces États l'on reconnu. Une loi qui forcerait les détaillants à exprimer les frais de service en taux d'intérêt annuel simple sur tous les genres de comptes les obligerait à abandonner l'usage des comptes du type cyclique, et aurait probablement de graves répercussions sur l'économie nationale. (Pages 14 et 15, par. 34 et 35)

10. De plus, il n'a été proposé aucun moyen efficace pour empêcher les vendeurs de cacher une partie du prix du crédit dans le prix de l'article vendu. (Page 15, par. 36)

11. Dans son mémoire principal, le Conseil cite les recommandations qu'il a faites au comité du Parlement de l'Ontario qui a enquêté sur le crédit au consommateur, pour la protection des acheteurs. (Pages 19 et 20, par. 44 et 45.)

12. Le Conseil et ses membres s'empresseront de prêter leur concours au Comité ou à ses conseillers s'ils désirent entreprendre d'autres études.

L'honorable sénateur David A. Croll
M. J. J. Greene, député
Coprésidents du Comité spécial mixte du Sénat et de la
Chambre des communes sur le crédit au consommateur
Ottawa, Canada

Messieurs,

1. Le Conseil du commerce de détail du Canada est une association nationale de détaillants qui, ensemble, font environ 30 p. 100 du volume des ventes dans les magasins de détail du pays. Le Conseil a été formé en vue de représenter les intérêts de ses membres auprès des gouvernements du Canada et des provinces et, en général, de favoriser les intérêts du commerce au Canada. Une liste de ses membres sera déposée sur la table du Comité à titre de pièce.

2. Le Conseil est heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le Comité parce que celui-ci est à étudier une question d'importance capitale pour la santé du commerce de détail et, par extension, pour celle de l'ensemble de l'économie.

*Rôle du crédit au consommateur dans l'économie*

3. La Commission royale qui a récemment enquêté sur le régime bancaire et financier a recueilli une masse considérable de témoignages sur l'accroissement total du crédit et, en particulier, l'accroissement du crédit au consommateur depuis 1945. La Fédération canadienne du commerce de détail, devancière du Conseil, a présenté à cette commission un mémoire dans lequel elle exposait ses vues à ce sujet. Les vues de la Fédération peuvent se résumer ainsi:

Le vigoureux essor pris par le crédit au consommateur depuis la guerre est attribuable à:

*a*) la demande insatisfaite qui existait immédiatement après la guerre par suite des pénuries produites par la guerre et des difficultés économiques qui avaient précédé la guerre;

*b*) l'accélération de la formation des nouveaux foyers au cours des années d'après-guerre;

*c*) l'augmentation de population apportée en partie par la natalité et en partie par la reprise de l'immigration;

*d*) l'accroissement de la productivité, qui a permis aux employeurs d'augmenter les salaires à un rythme qui dépassait celui de l'inflation;

*e*) la hausse du niveau de la vie, qui a permis aux Canadiens de se procurer les nécessités de la vie en dépensant une plus faible proportion de leur revenu et de consacrer une plus large part de leur revenu à l'achat de biens de consommation (dont beaucoup achetés à crédit);

*f*) la vogue croissante de l'achat à crédit au sein d'une population qui se dépouillait de ses préjugés innés contre l'usage du crédit et qui se rendait compte que les achats à crédit comportent des éléments de dépense et d'épargne;

*g*) l'augmentation du nombre et l'amélioration esthétique et fonctionnelle des appareils ménagers et des autres produits ménagers.

4. Le rapport de la Commission royale concordait sensiblement avec l'analyse que le commerce avait lui-même fait des causes de l'expansion du crédit et disait que le volume des achats à crédit était loin d'être disproportionné à

cette époque par rapport aux ressources des consommateurs, à leur revenu et au produit national brut.

5. Dans son mémoire, la Fédération prédisait que l'accélération prévue de la formation de nouveaux foyers au cours de la décennie 1960 (mariages des enfants nés au cours de la guerre) provoquerait une forte expansion du crédit au consommateur. Et elle ajoutait:

> «Une telle situation ne devrait causer aucune inquiétude dès lors que le rapport entre l'endettement et l'aptitude future à gagner demeure admissible et que l'estimation des gains futurs se confirme.»

6. Cette expansion du crédit s'est produite un peu plus tôt qu'on n'avait prévu, ce qui est sans doute attribuable, en partie du moins, à la période d'expansion soutenue que connaissent actuellement les affaires. Les membres du Conseil croient qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter devant les niveaux actuels des emprunts des consommateurs. Ils sont d'avis que ces niveaux sont tout à fait justifiés par les perspectives pécuniaires et les ressources liquides de leurs clients. Ils fondent leur opinion sur le fait que la proportion de comptes en souffrance est très faible.

7. La Fédération a aussi exprimé à la Commission royale l'opinion que:

a) la possession d'équipements ménagers procure des avantages considérables en fait de commodités et en fait d'économies; et que

b) la plupart des Canadiens administrent leur budget et empruntent avec plus de sagesse qu'on ne le croie en général.

En ce qui concerne l'alinéa *a*), la Commission royale dit dans son rapport:

> Un investissement en équipement ménager fournit une bonne part de son rendement sous forme d'allégement de la tâche de la ménagère et de plus grande commodité pour elle, ou bien—dans le cas des automobiles, des appareils de télévision et des tourne-disques—de plus d'agrément. On peut cependant calculer aussi ce rendement en termes monétaires—par exemple, dans le cas des appareils de télévision, l'argent économisé en frais de gardiens d'enfants et de divertissement à l'extérieur du foyer, dans le cas des lessiveuses, l'équivalent monétaire peut être estimé sur la base du coût de services équivalents dans une buanderette. Les études récentes indiquent que de tels rendements peuvent être considérables—même si on ne tient pas compte de l'économie de temps et d'énergie de la ménagère—que l'investissement en biens durables peut donc se justifier en termes d'analyse économique pure, et que les emprunts des ménages à ce sujet sont rationnels et «productifs». Nous ne voulons pas pousser l'argument trop loin, mais nous pensons qu'il contient un point de vue intéressant et pas du tout déraisonnable.
>
> Nos études indiquent qu'en général les Canadiens gèrent leurs finances avec plus de sagesse qu'on semble leur en prêter en bien des milieux. La plupart des ménages semblent distribuer leur actif de façon raisonnable par rapport à leurs besoins familiaux, leurs revenus et leur capacité d'assumer des risques. La plupart font aussi raisonnablement usage du crédit à tempérament ou autre pour acheter des biens qui leur donnent un bon rendement, pas seulement en termes financiers mais aussi en termes de commodité et d'agrément dans leur vie au foyer.

8. Il convient de mentionner ici que le Conseil ne souscrit pas à cette partie du rapport où la Commission déclare qu'il devrait être possible de traduire en taux d'intérêt simple les loyers de l'argent pour toutes les formes d'emprunt. La Commission royale n'a pas tenté, dans son rapport, de démontrer comment il serait possible de le faire à l'égard des comptes cycliques ou

budgétaires auxquels les clients ont le privilège d'ajouter d'autres achats. Le Conseil traitera plus loin dans le présent mémoire des difficultés qui se présentent dans ce domaine. Nous présumons que cette question n'a pas fait l'objet d'un examen suffisamment approfondi parce qu'elle ne faisait que toucher au domaine de l'enquête de la Commission.

9. S'il est vrai que la façon dont le public demande et obtient des services de crédit va à l'encontre de certaines notions ancestrales d'épargne et de frugalité, il est également vrai que la prospérité relative des Canadiens est en grande partie due aux achats à crédit. Le crédit a donné une grande impulsion générale au commerce de détail et, par conséquent, aux industries de fabrication et aux services, et l'ensemble de l'économie en bénéficie.

*La réglementation des modalités de crédit—L'aspect constitutionnel*

10. L'attention dont le domaine du crédit au consommateur fait actuellement l'objet découle en partie de la publicité périodiquement faite aux méthodes peu scrupuleuses et parfois frauduleuses qu'appliquent certains particuliers et certaines entreprises dans le domaine du crédit, en partie de l'idée que certains consommateurs sont mal éclairés en matière de crédit et en partie de l'intérêt que cette question suscite dans d'autres pays, particulièrement aux États-Unis et en Grande-Bretagne. En passant, il est à noter qu'aucun des cas de malhonnêteté dans le domaine du crédit qui ont été dévoilés récemment ne concernait des marchands vendant au détail «en magasin», en tant que sache le Conseil.

11. Ceux que cette question intéresse ont naturellement conclu qu'un des meilleurs moyens de protéger le public contre les transactions douteuses était de veiller à ce que la nature et les conditions du contrat soient parfaitement portés à la connaissance de celui qui se propose d'emprunter. Les frais dit d'administration ou de service constituent l'un des plus importants aspects des contrats de vente comportant prêt d'argent ou financement de l'achat. Sur certains types de contrats, comme les hypothèques et les prêts de montants fixes, le loyer de l'argent peut s'exprimer sous forme d'un taux d'intérêt annuel simple. C'est ce qui amène beaucoup de gens, y compris des législateurs à chercher un moyen de traduire toutes les formes du loyer de l'argent en taux d'intérêt annuel simple, afin de rendre obligatoire cette façon d'exprimer le montant du loyer. Comme nous l'expliquerons plus loin, le Conseil ne croit pas qu'il soit possible d'appliquer avec exactitude un taux d'intérêt annuel simple aux frais de service mis à la charge du client dans le cas des comptes de crédit du genre le plus répandu parmi nos membres.

12. Comme le Comité le sait, diverses provinces ont adopté ou songent à adopter des lois destinées à protéger le public contre les prêteurs sans scrupule. L'Alberta, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et le Québec ont adopté des lois semblables à la loi de l'Ontario sur les transactions dont l'honnêteté est douteuse. De plus, l'Alberta et le Manitoba ont conçu des projets de loi qui visaient, en partie, à rendre obligatoire la divulgation des taux d'intérêt. Nous verrons plus loin pourquoi le Manitoba et l'Alberta n'ont pas appliqué les dispositions relatives à la divulgation des taux d'intérêt.

13. Dans un récent jugement (le Procureur général de l'Ontario *contre* Barrfried, 1963, S.C.R. 575), une cause où se trouvait contestée la validité de la loi de l'Ontario sur les transactions dont l'honnêteté est douteuse, la Cour suprême du Canada semble avoir attribué aux gouvernements provinciaux la première responsabilité quant à la réglementation des genres de comptes qui intéressent principalement le commerce de détail.

14. La loi de l'Ontario portant annulation des transactions dont l'honnêteté est douteuse donne aux tribunaux le pouvoir de considérer «coût d'un prêt» et ce «coût» est défini comme étant:

> «...la totalité de ce que coûte au débiteur l'argent prêté et comprend tout intérêt, escompte, souscription, prime, redevance, boni, commission, frais de courtage et frais d'administration...»

La Cour a dit que le gouvernement fédéral était clairement habilité à légiférer sur le taux d'intérêt, mais que cette loi ne pouvait pas être considérée comme limitée à l'intérêt seulement. Dans la liste des prestations figurant dans la définition, seuls «intérêt» et «escompte» ont le caractère d'accumulation dans le temps qui caractérise un véritable taux d'intérêt. La Cour a statué que l'objet de la loi était de la compétence législative de la province. Comme nous l'expliquerons plus loin, il est clair, abstraction faite des définitions juridiques, que les frais d'administration portés aux comptes des clients dans le commerce de détail ressemblent fort peu à l'intérêt tel qu'on le conçoit communément.

15. Quelle que soit la situation sur le plan constitutionnel, et le Conseil n'ignore pas que le Comité est saisi du problème, nous croyons qu'il serait utile d'indiquer au Comité les principales caractéristiques des divers types de comptes principalement utilisés par les membres du Conseil, et d'exposer notre conception d'une réglementation convenable de ces comptes.

*Services de crédit dont la prestation est facturée*

16. Avant la guerre, les détaillants vendaient à crédit ou à tempérament surtout des pianos, réfrigérateurs, mobiliers et autres gros articles de la catégorie des biens durables. Chaque vente nécessitait un contrat distinct énumérant et décrivant les marchandises vendues, les conditions de paiement et les droits de reprise conservés par le vendeur sur les marchandises vendues. Advenant un autre achat, le même processus se répétait et l'acheteur signait un nouveau contrat donnant une description des articles vendus, les conditions, etc. Certains magasins de détail ont fini par constater que certaines catégories de marchandises étaient rarement payées comptant et que l'acheteur demandait infailliblement combien il lui fallait verser comptant, combien il devrait verser ensuite par mois et pendant combien de mois. Ces maisons ont commencé à indiquer des prix qui n'étaient pas des prix de vente au comptant, mais des prix qui comprenaient tous les frais d'administration d'une vente à crédit. Par exemple, au lieu de mentionner un prix fixe au comptant pour un mobilier de chambre à coucher, on a commencé d'exprimer ainsi le prix: «$25 comptant et 18 mensualités de $20 chacune». Si l'acheteur voulait payer comptant, ou s'il décidait d'acquitter le solde en un seul versement en cours de route, le montant de l'abattement, si abattement il y avait, se négociait.

17. Une deuxième coutume qui s'est établie est celle qu'avait certaines maisons d'imputer une partie des frais de crédit sur le prix de l'article et de porter ouvertement l'autre partie sur le compte du client. Cette technique permettait à une maison de proclamer qu'elle faisait crédit, mettons, à 5 p. 100. Cette réduction artificielle des frais de crédit entraînait nécessairement un gonflement du prix de l'article vendu.

18. La plupart des magasins de détail ont abandonné ces méthodes. Le Conseil craint qu'une loi obligeant les marchands à traduire les frais de crédit en taux d'intérêt annuel (en supposant qu'une telle loi serait applicable) ne fasse renaître ces méthodes. La pratique courante aujourd'hui consiste à donner au public un prix de vente au comptant et le montant des frais de

service pour la vente à tempérament. De plus, on a conçu des types de comptes destinés à permettre aux clients d'acheter une grande variété de marchandises et d'obtenir un service rapide et efficace.

*Le crédit cyclique*

19. Il y a un type de crédit très répandu et affublé d'une grande variété de noms (crédit automatiquement renouvelable, etc.), mais que nous appellerons ici crédit cyclique. A titre d'exemple, nous allons examiner le système adopté par une entreprise relativement jeune qui a des succursales dans tout l'Ontario:

*a*) Le client qui désire obtenir crédit se présente au Bureau des comptes des clients où il discute ses besoins avec un employé rompu à cette tâche. (Dans les petits magasins, ce sera la fonction du gérant ou du gérant adjoint.) Ce spécialiste en crédit obtient du client et d'autres sources des renseignements touchant le revenu du client, sa famille et ses autres obligations, etc. Il s'applique à faire comprendre au client qu'une sage utilisation de son crédit exige qu'il tienne compte du revenu de sa famille et qu'il limite ses achats à crédit de façon que les mensualités ne soient pas onéreuses.

*b*) On procède ensuite à la vérification de l'exactitude de la demande de crédit et on obtient des renseignements supplémentaires des bureaux de crédit ou d'autres sources d'information. Les faits déclarés par le client sont directement vérifiés. On contrôle son crédit personnel et ses dires touchant son emploi. Bien que la capacité de payer et l'avoir net soient importants, la régularité avec laquelle le client a la réputation de s'acquitter de ses obligations financières aux échéances est essentiellement ce qui le rend acceptable comme «risque». Celui qui autorise le crédit s'appuie à la fois sur l'expérience acquise et sur les renseignements dont il dispose au sujet du postulant.

*c*) Une fois le compte ouvert, le client reçoit une carte autorisant l'achat ainsi qu'une brochure expliquant le fonctionnement du compte et mentionnant les mensualités minimums applicables.

*d*) Si le client fait des achats qui sont portés à son compte, et qu'il en paie le prix dans les 15 jours après la date de la facturation mensuelle, aucun frais de service ne lui est réclamé.

*e*) A chaque période de 30 jours, le client reçoit un état de compte sur lequel figurent les achats faits au cours de la période précédente, les paiements faits et le solde subsistant à la fin de la période. Le montant des frais de service y figure aussi. Au verso de l'état de compte est imprimé un tableau des taux des frais de services. Une note sur l'état de compte rappelle au client qu'il peut réduire les frais de service en augmentant le montant de ses versements. Un exemplaire de la formule utilisé pour cet état de compte, face et verso, apparaît aux deux pages suivantes.

20. Il est à noter que le montant des frais de service ne varie pas directement en fonction du montant du solde à payer. Les frais sont proportionnellement plus élevés pour les petits soldes que pour les soldes importants. Le magasin s'efforce ainsi d'établir un rapport raisonnable entre ce que lui coûte son service de crédit et les montants facturés aux clients pour ce service. Avec ce système, le client qui fait de nouveaux achats ou qui acquitte une partie de sa dette passe à un nouvel échelon et le montant de ses frais de service est susceptible de changer.

# WALKER'S

DIVISION DE GORDON MACKAY & CO. LIMITED

B.P. 532 – TORONTO 15, ONTARIO

## ÉTAT DE COMPTE

MONTANT PAYÉ

$_____

VEUILLEZ DÉTACHER CETTE PARTIE ET LA RETOURNER AVEC VOTRE VERSEMENT AU MAGASIN WALKER DE VOTRE LOCALITÉ

| DATE DE FACTURATION | SOLDE PRÉCÉDENT | FRAIS DE SERVICE | ACHATS | REPRISES | PAIEMENTS | SOLDE |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

LE PRÉSENT ÉTAT DE COMPTE PORTE LES TRANSACTIONS DU MOIS TERMINÉ À LA DATE DE FACTURATION MENTIONNÉE CI-DESSUS

. . . .

LES PAIEMENTS, REPRISES ET ACHATS POSTÉRIEURS À LA DATE DE FACTURATION APPARAÎTRONT SUR VOTRE PROCHAIN ÉTAT DE COMPTE.

. . . .

LES BORDEREAUX DE VENTE OU DE CRÉDIT DE CETTE PÉRIODE SONT INCLUS. EN CAS DE RÉCLAMATION, VEUILLEZ LES PRÉSENTER AVEC LE PRÉSENT ÉTAT DE COMPTE.

VOIR CONDITIONS CI-DESSOUS

### LES DEUX FORMULES WALKER

**1 COMPTE COURANT À 30 JOURS** — Payez simplement votre compte au complet en recevant le relevé mensuel

**2 COMPTE D'ACHAT À TEMPÉRAMENT** — Voir au verso les versements mensuels minimums et le montant des frais de service.

DANS LES DEUX CAS, LA REMISE DOIT ÊTRE FAITE DANS LES 15 JOURS QUI SUIVENT LA DATE DE FACTURATION

## PAIEMENTS MENSUELS MINIMUMS

| Si le solde de votre compte est de | 00— 80.00 | 80.01— 110.00 | 100.01— 120.00 | 120.01— 140.00 | 140.01— 160.00 | Plus de 160.00 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Votre paiement mensuel minimum est | 10.00 | 12.50 | 15.00 | 17.50 | 20.00 | 1/8 du solde |

## FRAIS DE SERVICE

| Si le solde précédent est de | Les frais mensuels de service sont | Si le solde précédent est de | Les frais mensuel de service sont |
|---|---|---|---|
| $ 5.00 ou moins | $ .10 | $120.01 à $130.00 | $1.85 |
| 5.01 à $ 15.00 | .15 | 130.01 à 140.00 | 1.95 |
| 15.01 à 25.00 | .30 | 140.01 à 150.00 | 2.05 |
| 25.01 à 35.00 | .45 | 150.01 à 160.00 | 2.20 |
| 35.01 à 45.00 | .60 | 160.01 à 170.00 | 2.35 |
| 45.01 à 55.00 | .75 | 170.01 à 180.00 | 2.45 |
| 55.01 à 65.00 | .90 | 180.01 à 190.00 | 2.55 |
| 65.01 à 75.00 | 1.05 | 190.01 à 200.00 | 2.70 |
| 75.01 à 80.00 | 1.15 | 200.01 à 210.00 | 2.80 |
| 80.01 à 90.00 | 1.30 | 210.01 à 220.00 | 2.90 |
| 90.01 à 100.00 | 1.45 | 220.01 à 230.00 | 3.00 |
| 100.01 à 110.00 | 1.60 | 230.01 à 240.00 | 3.10 |
| 110.01 à 120.00 | 1.70 | 240.01 à 250.00 | 3.20 |

Vous économisez en frais de service en faisant des versements mensuels supérieurs au minimum requis

21. Certains détaillants expriment les frais de service sous forme du tant p. 100 par mois qu'ils représentent par rapport au solde qui reste, mais il ne faut pas oublier que les achats et les paiements, en faisant varier le solde, sont susceptibles de faire varier aussi ce pourcentage mensuel. Cependant, il y a des détaillants qui indiquent constamment le taux mensuel quel que soit le montant du solde.

*Formule «budgétaire» ou de «paiement facile»*

22. Le deuxième type de compte dont se servent actuellement les membres du Conseil est souvent appelé «mode de paiement budgétaire» ou «mode de paiement facile». Voici, par exemple, le système employé par un grand détaillant de Toronto:

*a*) Le client choisit sa marchandise et on le dirige avec son bordereau d'achat au «Bureau des comptes des clients».

*b*) L'employé chargé de le recevoir lui présente et lui explique les conditions du contrat et s'enquiert de sa solvabilité. On procède à une vérification de solvabilité semblable à celle décrite pour les comptes de crédit.

*c*) Si le crédit est autorisé, le client reçoit du service de crédit un carnet de paiement, dont la première page porte le prix de l'achat moins le versement initial fait, le montant des frais de crédit, le solde à payer, le montant du versement mensuel et le jour du mois où il doit être fait. Le contrat réserve au vendeur le titre de propriété de l'article vendu jusqu'à ce que l'article soit payé.

*d*) Le client est admis à faire porter d'autres achats sur le même compte. Quand le client fait un autre achat, le commis téléphone au bureau des comptes et, si la vente est autorisée, le client reçoit un nouveau mémorandum portant:

(i) le prix du nouvel achat au comptant
(ii) le montant des frais de service
(iii) le total formé par (i) et (ii)
(iv) le versement initial sur le nouvel achat
(v) le solde de cette vente
(vi) l'ancien solde
(vii) le nouveau solde
(viii) le paiement mensuel requis.

Le nouvel achat peut facilement avoir pour effet de modifier le taux que le client se trouve à payer effectivement.

*e*) Si le client désire acquitter tout le solde à la fois avant les échéances normales, une certaine proportion des frais de service lui est remise.

*f*) Parmi les variantes de ce mode de paiement, il y a celles où la périodicité des paiements est modifiée de façon à convenir au client. Il y a des dates de paiements spéciales pour les travailleurs saisonniers, les cultivateurs et d'autres afin de leur permettre d'effectuer leurs versements aux époques où ils touchent eux-mêmes le plus d'argent.

*Autres types de comptes de crédit*

23. Parmi les autres types de comptes communément employés dans le commerce de détail, il y a le compte de crédit à 30 jours et le contrat de crédit qui s'applique à une seule vente et auquel on ne peut ajouter d'autres achats. Les modalités du compte à 30 jours sont probablement bien connues et, puisqu'il n'y a pas imputation de frais de service, nous jugeons inutile d'en indiquer les caractéristiques. Le contrat de crédit limité à une seule vente, auquel le client ne peut ajouter d'autres achats, ne compte probablement que pour une très faible proportion de tout le crédit accordé par nos membres. Il serait manifestement difficile d'exprimer en pourcentage le montant des frais de service que ces contrats comportent, mais ces difficultés ne sont pas du même ordre que celles présentées par les comptes cycliques ou budgétaires qui comportent le privilège d'y ajouter des achats.

24. Il est à retenir que la plupart des détaillants rejettent une proportion considérable des demandes de crédit qui leur sont faites.

*Contrôle des comptes de crédit*

25. Il est possible d'exercer une ferme surveillance sur tous les types de comptes de crédit. Avec les comptes courants à 30 jours ou les comptes cycliques, on remet d'habitude au client une carte d'identification ou une plaque qui lui permet de faire des petits achats sans avoir à se présenter au bureau du crédit. Jusqu'à ce qu'un compte soit bien établi ou si le degré de solvabilité exige plus de surveillance, on a recours à une carte d'identification dite «carte de crédit restreint» qui rend obligatoire de faire autoriser chaque achat. Un bordereau d'achat sert à inscrire les additions autorisées, feuille qu'on détruit une fois que la vente a été régulièrement comptabilisée.

Avec les formules budgétaires ou «à paiement facile», le solde autorisé fait l'objet d'un contrôle discrétionnaire de la part de celui qui autorise.

Celui-ci revise le compte du client à mesure que de nouveaux achats y sont portés afin d'éviter que le client outrepasse la capacité de payer qu'on lui attribue. S'il s'est écoulé quelque temps depuis l'ouverture du compte, on peut obtenir un rapport à jour du Bureau de crédit.

*Comptes courants*

26. Avec les comptes à 30 jours ou les comptes du type cyclique, toutes les écritures, débits et crédits, sont accumulés et il y a une facturation mensuelle. La facture envoyée au client lui donne le détail de toutes les transactions. Avec les comptes du type «budgétaire» ou «à paiement facile», le client reçoit un nouveau memorandum après chaque achat.

*Recouvrements*

27. Quand les demandes de crédit sont étudiées avec des précautions suffisantes, il y a peu de problèmes de recouvrement qui se posent. La grande majorité des clients sont honnêtes et ne s'endettent pas au-delà de leur capacité de payer.

28. L'application de règles sévères aux échéances et la promptitude à relever les comptes en souffrance, jointes à de prudents critères d'autorisation préalable, réduisent au minimum les pertes dues aux mauvaises dettes. Comme nous l'avons mentionné plus haut, les mauvaises dettes sont actuellement insignifiantes et, en moyenne, ne représentent qu'une très faible proportion du total des ventes à crédit. Les pertes ne sont pas généralement dues à une mauvaise enquête lors de l'ouverture du compte, ni à un contrôle insuffisant, mais plutôt à des changements inévitables dans la vie du client, comme la maladie et la perte de l'emploi.

29. Dans les cas semblables, il est courant dans le commerce de détail que le service de crédit du magasin discute avec le client pour en arriver à un mode raisonnable de paiement, ce qui consiste généralement à reculer les échéances prévues par le contrat initial afin d'aider le client à surmonter une période difficile et à s'acquitter de ses obligations. Il ne fait aucun doute que les détaillants préfèrent s'entendre ainsi à l'amiable avec les clients en défaut.

*Manières de présenter les frais de crédit*

30. Comme nous le disions ci-dessus, nombre de groupes et de particuliers proposent que les frais de service imputés sur tous les genres de comptes de crédit soient exprimés sous forme d'un taux d'intérêt annuel simple. Et ils invoquent les principaux arguments suivants:

a) Tous les frais de service constituent en réalité de l'intérêt et devraient être présentés comme tels;

b) En présentant les frais de service sous forme de taux d'intérêt, on permettra au client qui achète à crédit de comparer entre les différents magasins avant d'arrêter son choix.

31. Il convient de considérer l'intérêt comme le prix demandé pour renoncer à un paiement immédiat. Ce n'est qu'un simple loyer de l'argent prêté. Les taux de l'argent prêté sur hypothèque sont généralement exprimés en taux d'intérêt simple. Cependant, sont facturés à part les honoraires du notaire qui dresse les documents voulus, les frais de recherche des titres de la propriété hypothéquée, les primes à payer advenant le cas où l'emprunt est remboursé avant l'échéance, la valorisation du capital s'il y en a, et tous les

autres frais qu'entraînent l'établissement ou la radiation d'une hypothèque. Les frais de service que comporte un compte de crédit sont bien différents de l'intérêt hypothécaire. La période de paiement est plus courte, le montant est beaucoup plus petit et varie constamment à cause des nouveaux achats et des paiements. Il n'y a aucun bien durable qui se compare à la propriété immobilière comme garantie. Tous les frais qu'entraînent les enquêtes et les écritures continuelles à porter sur le compte sont compris dans les frais de service. Et même la compensation du coût du service l'emporte sensiblement sur la tranche d'intérêt pur qui fait partie des frais de service.

32. Les détaillants ne sont pas des prêteurs d'argent. Les acheteurs exigent des services de crédit et la prestation de ces services de crédit entraîne un coût additionnel très réel que reflète le prix demandé pour ces services. Les détaillants ont l'habitude au Canada de mentionner le montant des frais de service ou de la présenter comme pourcentage de solde mensuel. Nous croyons même s'il était possible de le faire, la traduction des frais de service en taux d'intérêt annuel simple ne rendrait pas le client beaucoup mieux en mesure de comparer les prix du crédit. S'il compare le service de crédit offert par les compagnies de prêt avec un compte de crédit donnant le privilège d'ajouter des achats, il se trouvera à comparer deux services dissemblables. Chez le détaillant, il a l'occasion de faire une multitude de petits achats sous un seul contrat omnibus. Une compagnie de prêt ne consentira normalement à prêter que des sommes fixes pour des période précises. Dans le cas du crédit accordé pour l'achat de quelque article durable, il y aurait toujours le danger que l'obligation de divulguer le taux d'intérêt simple n'induise certains magasins à réduire le montant des frais de crédit et à gonfler les prix des marchandises vendues. La concurrence empêcherait probablement cette coutume de se répandre dans le cas des articles à prix relativement bas. Mais on pourrait bien la voir s'implanter dans la vente d'articles de plus grand prix et alors, de nombreuses et petites différences dans la qualité et dans le nombre des accessoires offerts par différents manufacturiers peuvent rendre difficile à l'homme ordinaire la tâche d'en établir les valeurs respectives.

33. Un exemple concret pourrait être utile. Supposons que le prix d'un téléviseur est de $400 et que le versement initial est de $100, ce qui laisse un capital de $300 à financer. Pour un contrat de 24 mois, les frais de service pourraient être, mettons, de $54 et le solde serait de $354. Le taux annuel d'intérêt serait d'environ 17½ p. 100. Si le marchand veut afficher de faibles frais de crédit, il n'aura qu'à porter le prix de vente à $424, une majoration de 6 p. 100. Un versement comptant de $100 laisserait $324 à financer. L'addition de $30 en frais de crédit porterait le solde de la vente à tempérament à $354, comme dans le premier cas, mais le marchand serait alors à même de proclamer que son taux de financement est d'environ 9 p. 100 par année.

*Impossibilité d'établir des taux d'intérêt annuel simple pour les comptes du type cyclique ainsi que pour les comptes budgétaires ou «à paiement facile» avec privilège d'ajouter des achats*

34. Il serait impossible d'arriver à calculer avec exactitude les frais futurs de crédit, d'établir la dernière date d'échéance, ou d'établir le taux réel des frais de crédit au moment de l'achat ou au commencement de toute période de crédit. Pour y parvenir, il faudrait pouvoir prédire les achats et paiements futurs de l'acheteur, qui seraient à ce moment-là aussi inconnus du vendeur que de l'acheteur. L'acheteur pourra faire modifier le montant des frais, et donc le taux effectif, par la date et l'importance de ses achats, par la date qu'il choisira pour effectuer ses versements et aussi par le montant de ses versements. Par

exemple, les achats faits entre deux dates de facturation apparaissent sur l'état de compte suivant, mais fondus avec ses achats antérieurs et faisant partie du solde impayé sur lequel seront imputés les frais de crédit. L'acheteur pourra aussi prolonger sa période de crédit en achetant immédiatement après une date de facturation, réduire ses frais de crédit en augmentant son versement suivant, et réduire le taux effectif des frais *a*) en faisant son versement à la fin du mois immédiatement avant la date de l'état de compte sur lequel ses achats apparaîtront dans le solde impayé, ou *b*) en achetant plus de marchandises, ce qui portera son solde impayé à un échelon où le taux effectif des frais de service est plus bas. Même si le magasin applique un taux uniforme de 1½ p. 100 par mois sur les soldes impayés, il est loin d'être vrai qu'un client paie 10 p. 100 par année sur ses achats. Le taux effectif peut alors varier beaucoup. Normalement, comme nous l'avons dit, les détaillants prélèvent en frais de crédit soit un montant fixe par mois, soit un pourcentage fixe par mois. Il est impossible de calculer un taux d'intérêt annuel simple en tenant simplement compte du solde qui subsiste à un moment donné et du montant des frais de service imputé sur le solde pour ce mois-là.

35. Les formes de crédit décrites ci-dessus ont pour objet de fournir à l'acheteur une manière flexible et commode d'acheter à crédit. En pratique, un commis ne peut pas établir le montant des frais de service sur chaque achat et c'est pourquoi les frais de service sont reliés périodiquement aux soldes impayés. On ne peut pas présumer que le client se conformera à l'échelle prescrite en faisant ses versements, ni peut-on prédire de quelle façon l'acheteur se comportera avec son compte.

36. On a proposé certaines formules et d'autres procédés pour traduire les frais de service en taux d'intérêt annuel simple. Aucune de ces méthodes ne peut donner des résultats précis quand on les applique aux comptes du type cyclique. Le Conseil a acquis de l'expérience en expliquant à divers comités des parlements provinciaux et à d'autres groupements intéressés les difficultés pratiques auxquelles on fait face en essayant d'appliquer aux comptes budgétaires ou cycliques l'obligation de divulguer le taux d'intérêt annuel simple. Le Conseil a constaté que la meilleure façon de faire ressortir ces problèmes consiste à recourir à des démonstrations pratiques de la façon dont divers impondérables peuvent rendre impossible d'établir d'avance les taux d'intérêt correspondant à ce que les clients paieront. Certains de ces exemples pratiques seront présentés à part au Comité.

*Lois relatives à la divulgation des taux au Manitoba, en Alberta et dans d'autres pays*

37. En 1962, le parlement du Manitoba a adopté une loi, la Loi sur les conventions de vente à tempérament, dont certaines dispositions rendent obligatoire la divulgation des taux effectifs d'intérêt ressortissant des comptes courants à paiement différé et le montant des frais de financement et les taux d'intérêt ressortissant des conventions de vente à tempérament.

38. La Loi de l'Alberta sur les conventions de crédit et de prêt, adoptée en 1954, exige que les frais imputés sur les prêts et les ventes à tempérament soient donnés ou bien comme montant ou bien comme taux d'intérêt simple. Une loi modificatrice, adoptée en 1963, exige que le montant des frais soit exprimé en dollars. Les détaillants ont protesté et une autre loi modificatrice est venue soustraire les comptes courants à paiement différé aux dispositions rendant obligatoire la divulgation du taux d'intérêt. Cette loi modifiée a été adoptée, mais n'a pas encore été proclamée. Nous croyons qu'on n'a pas encore réussi à trouver une formule uniforme et satisfaisante pour traduire tous les frais de financement en taux d'intérêt.

39. La question de la divulgation des taux d'intérêt, qui reçoit tant d'attention au Canada, a aussi été étudiée dans d'autres pays et particulièrement aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Aux États-Unis, le bill présenté par le sénateur Douglas en vue d'obliger tous ceux qui accordent des prêts quelconques aux consommateurs à divulguer les taux d'intérêt simple, n'a jamais été rapporté par le comité. Il semble que les législateurs américains ont trouvé insurmontables jusqu'ici les difficultés auxquelles ont doit faire face en essayant d'appliquer une loi semblable aux types de comptes cycliques ou à crédit renouvelable dont les détaillants se servent. Trente et un des États ont aussi adopté des lois régissant le crédit après avoir, dans bien des cas, tenu de longues séances publiques. Aucun de ces États n'a réussi à trouver un moyen efficace d'appliquer aux comptes cycliques l'obligation de divulguer le taux d'intérêt. L'État de New York, par exemple, prescrit en détail la façon dont le coût du prêt et toutes ses autres conditions doivent être révélés à l'emprunteur, mais seul le montant des frais doit être révélé. Cependant, la loi de l'État de New York fixe des limites supérieures aux frais du crédit et, dans le cas des comptes courants à paiement différé, ces maximums s'appliquent aux pourcentage prélevés sur les soldes mensuels. Comme nous l'avons expliqué plus haut, la simple multiplication de ces taux mensuels par douze ne donne pas un taux d'intérêt annuel simple. Nous croyons qu'il existe une certaine confusion quant à la nature exacte de la loi de l'État de New York.

40. La divulgation des frais de service a aussi fait l'objet d'une enquête par un comité spécial nommé par le gouvernement en Grande-Bretagne. Voici la partie du rapport de ce comité qui traite cette question:

> «En supposant toujours que les consommateurs sont dans l'ignorance du montant des frais additionnels prélevés pour le crédit, on a proposé aussi que la différence entre le prix de l'achat-location et le prix de vente au comptant soit déclarée à l'acheteur sous forme du taux d'intérêt annuel appliqué au montant moyen de la dette pendant la période de paiement. On voudrait ainsi combattre la coutume de mentionner de plein gré, mais de façon trompeuse, un taux d'intérêt qui est en réalité un pourcentage de la totalité du prix de l'achat-location, ou de la totalité du montant initial prêté, ou bien un taux mensuel. Cette mesure aiderait seulement ceux des acheteurs qui étudient leurs contrats, et nous reconnaissons aux personnes qui se donnent la peine de le faire la capacité d'observer et d'apprécier les différences entre les divers prix d'achat-location pratiqués par les marchands, dont certains enflent leur prix de vente au comptant afin de rendre attrayant leur prix d'achat-location. Nous réprouvons cette tactique, mais nous ne savons pas comment y mettre fin, pas plus que nous ne savons comment mettre fin aux fausses représentations verbales dont le taux d'intérêt fait l'objet.» (Rapport définitif du comité pour la protection du consommateur—juillet 1962.)

Il est peut-être bon de faire observer qu'au Royaume-Uni le compte du type cyclique n'est pas d'usage courant et que ce comité s'est principalement occupé du type de prêt accordé sur une seule transaction.

*Réglementation du crédit dans le commerce de détail*

41. Les membres du Conseil s'en rendent parfaitement compte: la santé du commerce de détail dépend en grande partie du bon usage que le public doit faire du crédit et du soin que doivent mettre tous les marchands à ne pas abuser de la confiance du public. Le Comité est manifestement aussi conscient que les membres du Conseil du tort incalculable que le commerce de détail et

l'économie pourraient subir si une loi provinciale conçue pour protéger les emprunteurs forçait les détaillants à renoncer à des méthodes qui se sont révélées avantageuses à la fois pour le consommateur et pour le marchand.

42. Une loi rendant obligatoire d'exprimer les frais de crédit en taux d'intérêt annuel simple produirait immédiatement les effets suivants:

*a*) Elle mettrait fin au crédit cyclique et aux autres formes flexibles de crédit, ce qui réduirait le chiffre d'affaires de tout le commerce de détail et aurait de graves répercussions secondaires dans toute l'économie.

*b*) Elle obligerait le coût du crédit à «se cacher», c'est-à-dire qu'une bonne partie des frais d'administration et des autres frais seraient cachés dans le prix.

43. Si une mesure de ce genre avait pour effet de restreindre sensiblement le volume total des crédits accordés, le Conseil croit que l'économie en subirait à brève échéance de graves répercussions immédiates et, à longue échéance, un ralentissement de son rythme d'expansion. Les détaillants ont eu une preuve éclatante de l'existence de liens directs entre le libre accès au crédit et la santé de l'économie lors de la guerre de Corée. A cette époque, on avait délibérément appliqué de sévères restrictions à l'octroi de crédits à moyen terme aux consommateurs pour des raisons de politique économique nationale. Cette mesure a provoqué une baisse dramatique du volume des ventes au détail, baisse qui a provoqué à son tour un ralentissement brutal de l'activité dans l'industrie de fabrication des biens de consommation. Les mêmes effets se sont ultérieurement fait sentir dans chaque secteur de l'économie.

44. Quand il a comparu récemment devant le comité ontarien d'enquête sur le crédit au consommateur, le Conseil a dit que, si une nouvelle loi était jugée nécessaire et souhaitable à ce sujet, elle devrait tenir compte de la nature des méthodes actuellement en usage dans le commerce et devrait renfermer les dispositions suivantes:

A l'égard des comptes du type cyclique:

*a*) Que le contrat entre l'acheteur et le vendeur porte, imprimés en caractères d'au moins dix points:

(i) le nom et l'adresse du vendeur:

(ii) Un avis à l'acheteur ainsi conçu:
«Ne signez pas cette entente avant de l'avoir lue, ni si elle renferme des espaces en blanc.
«Vous avez droit à une copie entièrement remplie de la présente entente.
«Vous avez droit d'acquitter d'avance, en tout temps et sans préavis ni prime, le montant qu'il vous reste à payer.»

(iii) Le montant des frais de service applicables aux soldes débiteurs.

*b*) Que le vendeur doit fournir à l'acheteur, à la date de facturation qui suit l'achat et à l'adresse donnée par celui-ci, les renseignements achetés:

(i) Le prix de vente au comptant des marchandises ou services achetés:

(ii) Le montant de tout paiement fait en espèces ou en marchandises;

(iii) Le total des frais de service, y compris les honoraires s'il y en a, qui sont applicables au solde mensuel.

(iv) Le montant qui reste à payer et le nombre ainsi que le montant des versements mensuels à faire.

Il faudrait adapter les mêmes exigences aux autres formes de vente à crédit au détail.

Tous les contrats devraient stipuler que l'acheteur a droit de rembourser avant terme et d'obtenir un abattement des frais de service s'il y a lieu.

45. Tous les contrats devraient interdire:

*a*) Tout droit de rétention ou de saisie sur des marchandises autres que celles vendues par le contrat;

*b*) Tout nantissement de salaire, avant ou après défaut, sauf dans le cas des employés du vendeur;

*c*) Toute reprise des marchandises après que les deux tiers du prix total d'achat ont été payés si la valeur des marchandises achetées était à l'origine inférieure à $500.

Nous avons recommandé que ces dispositions ne s'appliquent pas aux transactions commerciales entre compagnies ou propriétaires d'entreprises commerciales. Le Conseil a l'intention de faire des recommandations semblables aux autres provinces qui songent à adopter des lois concernant le crédit à la consommation.

46. Le Conseil sera heureux de mettre à la disposition du Comité ou de ses conseillers ceux de ses représentants dont le Comité voudrait avoir l'aide dans ses recherches.

Le tout respectueusement présenté au nom du Conseil du commerce de détail du Canada par:

*Le directeur général*

A. J. McKichan.

## APPENDICE «I»

### EATON'S OF CANADA

Bureau des comptes des clients

### COMPTE DE CRÉDIT BUDGÉTAIRE

Renseignements généraux

Nous espérons que ces renseignements touchant le mode d'achat sur compte de crédit budgétaire offert par Eaton vous montreront jusqu'à quel point il est agréable de faire ses achats de cette manière simple et nouvelle.

Barème des mensualités

| Échelon | Mensualités minimums |
|---|---|
| 35.00 ou moins | 5.00 |
| 35.01 à 85.00 | 6.00 |
| 85.01 à 105.00 | 7.00 |
| 105.01 à 125.00 | 8.00 |
| 125.01 à 145.00 | 9.00 |
| 145.01 à 165.00 | 10.00 |
| 165.01 à 205.00 | 11.00 |
| 205.01 à 225.00 | 12.00 |
| 225.01 à 245.00 | 13.00 |
| 245.01 à 265.00 | 14.00 |
| 265.01 à 285.00 | 15.00 |
| 285.01 à 305.00 | 16.00 |
| 305.01 à 325.00 | 17.00 |
| 325.01 à 345.00 | 18.00 |
| 345.01 à 375.00 | 19.00 |
| 375.01 à 400.00 | 20.00 |
| Plus de 400.00 | 5% |

Le solde apparaissant sur votre premier état de compte sert à établir la mensualité minimum, qui est payable sur réception de l'état financier.

Exemples:
Solde de $40, mensualité minimum de $6
Solde de $120, mensualité minimum de $8
Solde de $205, mensualité minimum de $11
Solde de $500, mensualité minimum de $25

Votre versement mensuel minimum demeure le même à chaque mois sauf si des achats additionnels ont placé le solde à un échelon plus élevé. Dans ce cas, votre versement mensuel augmentera en conséquence.

Vous économisez en frais de service si vous faites des versements mensuels supérieurs au minimum requis.

Des conditions spéciales, comportant jusqu'à 36 mois, peuvent vous être accordées pour les achats de plus de $400.

*Versements*

Vous pouvez faire vos versements aux bureaux suivants à Toronto: magasin principal, Bureau des comptes des clients, 6e étage; rue College, Bureau des comptes et de la caisse, 3e étage; *Annex Budget Store,* bureau de la caisse, 2e étage; aussi au *Warehouse Budget Store* d'Eaton, à Don Mills, et au Shopper's World, à Oshawa.

En postant votre remise, veuillez y attacher la partie supérieure de votre état de compte mensuel et l'adresser au Bureau des comptes des clients. Vous pouvez remettre votre paiement au conducteur de notre camion, qui vous donnera un reçu, ou encore faire votre paiement dans n'importe lequel de nos magasins principaux ou de nos succursales au Canada.

*État de compte*

Un état de compte vous sera envoyé mensuellement par la poste et vous indiquera le solde débiteur ainsi que tous vos achats, paiements, remises de marchandises, etc. Seront joints à l'état de compte tous vos bordereaux d'achat, de remise de marchandises et de paiement.

Les frais de service seront débités à votre compte chaque mois et calculés sur le solde du mois précédent. Le barème des frais de service est imprimé au verso de chaque état de compte mensuel et apparaît aussi à l'endos de la présente brochure.

Il vous est loisible d'économiser en frais de service en faisant des versements mensuels supérieurs au minimum requis.

*En commandant des marchandises*

En commandant ou en retournant des marchandises ou en écrivant au sujet de votre compte, veuillez mentionner le numéro de votre Compte de crédit budgétaire.

*Quand vous commandez en personne:* veuillez montrer au commis votre carte d'identification portant le numéro de votre Compte de crédit budgétaire . . . et vous obtiendrez un service plus rapide.

*Quand vous commandez par téléphone:* demandez simplement au commis de porter l'achat à votre Compte de crédit budgétaire, en donnant le numéro de votre compte.

Votre signature est requise quand vous prenez des marchandises, ou quand vous faites envoyer des marchandises à une adresse autre que la vôtre.

Il n'est pas permis de commander des provisions sur un Compte de crédit budgétaire.

*Changement d'adresse*

Tout changement d'adresse doit nous être promptement signalé, que le changement soit permanent ou temporaire.

*Marchandises retournées*

*Quand vous retournez des marchandises en personne:* demandez simplement au commis de créditer votre Compte de crédit budgétaire en lui donnant le numéro de votre compte. Le commis vous donnera un reçu pour le montant voulu.

*Si notre camion doit prendre des marchandises chez vous:* quand vous téléphonez, veuillez demander qu'on en crédite le prix à votre Compte de crédit budgétaire, en donnant le numéro de votre compte.

*Si vous retournez des marchandises moins de quatre jours avant la date de facturation:* elles pourront ne pas être créditées sur l'état de compte du mois courant. Cependant, elles seront créditées sur l'état de compte du mois suivant.

*Redressements*

Pour tout renseignement à obtenir ou correction à faire apporter à un poste quelconque de votre compte, veuillez en avertir promptement le Bureau des comptes des clients en retournant le bordereau en question.

Barème des frais de service mensuels

| Montants | Frais de service |
|---|---|
| 5.00 ou moins | .10 |
| 5.01 à 15.00 | .15 |
| 15.01 à 25.00 | .30 |
| 25.01 à 35.00 | .45 |
| 35.01 à 45.00 | .60 |
| 45.01 à 55.00 | .75 |
| 55.01 à 65.00 | .90 |
| 65.01 à 75.00 | 1.05 |
| 75.01 à 85.00 | 1.20 |
| 85.01 à 95.00 | 1.35 |
| 95.01 à 105.00 | 1.50 |
| 105.01 à 115.00 | 1.65 |
| 115.01 à 125.00 | 1.75 |
| 125.01 à 135.00 | 1.90 |
| 135.01 à 145.00 | 2.00 |
| 145.01 à 155.00 | 1.15 |
| 155.01 à 165.00 | 2.25 |
| 165.01 à 175.00 | 2.40 |
| 175.01 à 185.00 | 2.50 |
| 185.01 à 195.00 | 2.65 |
| 195.01 à 205.00 | 2.75 |
| 205.01 à 215.00 | 2.85 |
| 215.01 à 225.00 | 2.95 |
| 225.01 à 235.00 | 3.05 |
| 235.01 à 245.00 | 3.15 |
| 245.01 à 255.00 | 3.25 |
| 255.01 à 265.00 | 3.35 |
| 265.01 à 275.00 | 3.45 |
| 275.01 à 285.00 | 3.55 |
| 285.01 à 295.00 | 3.60 |
| 295.01 à 305.00 | 3.70 |
| 305.01 à 315.00 | 3.75 |
| 315.01 à 325.00 | 3.85 |
| 325.01 à 335.00 | 3.90 |

Barème des frais de service mensuels

| Montants | Frais de service |
|---|---|
| 335.01 à 345.00 | 4.00 |
| 345.01 à 355.00 | 4.05 |
| 355.01 à 365.00 | 4.15 |
| 365.01 à 375.00 | 4.20 |
| 375.01 à 385.00 | 4.30 |
| 385.01 à 395.00 | 4.35 |
| 395.01 à 405.00 | 4.50 |
| 405.01 à 415.00 | 4.65 |
| 415.01 à 425.00 | 4.80 |
| 425.01 à 435.00 | 4.95 |
| 435.01 à 445.00 | 5.10 |
| 445.01 à 455.00 | 5.25 |
| 455.01 à 465.00 | 5.40 |
| 465.01 à 475.00 | 5.55 |
| 475.01 à 485.00 | 5.70 |
| 485.01 à 495.00 | 5.85 |
| 495.01 à 500.00 | 6.00 |
| 500.01 à 1500.00 | 1.2% |
| Plus de 1500.00 | 1.0% |

## APPENDICE «J»

H.O. 226
MANUEL N° 14

FORM. H.O. N° 226

### FRAIS DE SERVICE
### COMPTES BUDGÉTAIRES PERMANENTS

*Hudson's Bay Company*

| | 1.5% | 1.4% | 1.3% | 1.2% | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jusqu'à 100.00 | 101.00–200.00 | 201.00–250.00 | 251.00–300.00 | 301.00–400.00 | 104.00–500.00 |
| 1 | .02 | .01 | .01 | .01 | | |
| 2 | .03 | .03 | .03 | .02 | | |
| 3 | .05 | .04 | .04 | .04 | | |
| 4 | .06 | .06 | .05 | .05 | | |
| 1 | — | 1.41 | 2.61 | — | — | — |
| 2 | — | 1.43 | 2.63 | — | — | — |
| 3 | — | 1.44 | 2.64 | — | — | — |
| 4 | — | 1.46 | 2.65 | — | — | — |
| 5 | .08 | 1.47 | 2.67 | — | 3.66 | 4.86 |
| 10 | .15 | 1.54 | 2.73 | — | 3.72 | 4.92 |
| 15 | .23 | 1.61 | 2.80 | — | 3.78 | 4.98 |
| 20 | .30 | 1.68 | 2.86 | — | 3.84 | 5.04 |
| 25 | .38 | 1.75 | 2.93 | — | 3.90 | 5.10 |
| 30 | .45 | 1.82 | 2.99 | — | 3.96 | 5.16 |
| 35 | .53 | 1.89 | 3.06 | — | 4.02 | 5.22 |
| 40 | .60 | 1.96 | 3.12 | — | 4.08 | 5.28 |
| 45 | .68 | 2.03 | 3.19 | — | 4.14 | 5.34 |
| 50 | .75 | 2.10 | 3.25 | 3.00 | 4.20 | 5.40 |
| 55 | .83 | 2.17 | — | 3.06 | 4.26 | 5.46 |
| 60 | .90 | 2.24 | — | 3.12 | 4.32 | 5.52 |
| 65 | .98 | 2.31 | — | 3.18 | 4.38 | 5.58 |
| 70 | 1.05 | 2.38 | — | 3.24 | 4.44 | 5.64 |
| 75 | 1.13 | 2.45 | — | 3.30 | 4.50 | 5.70 |
| 80 | 1.20 | 2.52 | — | 3.36 | 4.56 | 5.76 |
| 85 | 1.28 | 2.59 | — | 3.42 | 4.62 | 5.82 |
| 90 | 1.35 | 2.66 | — | 3.48 | 4.68 | 5.88 |
| 95 | 1.43 | 2.73 | — | 3.54 | 4.74 | 5.94 |
| 100 | 1.50 | 2.80 | — | 3.60 | 4.80 | 6.00 |

**3.64.**

Soldes $500–$1,500 1.2%
Plus de $1,500 1.0%

Mensualités
Comptes Budgétaires
Permanents

| Quand le solde de l'état de compte mensuel est de: | Le versement mensuel sera de: |
|---|---|
| $ 30.00 ou moins | $ 4.00 |
| 30.01 à 36.00 | 5.00 |
| 36.01 à 42.00 | 6.00 |
| 42.01 à 48.00 | 7.00 |
| 48.01 à 54.00 | 8.00 |
| 54.01 à 60.00 | 9.00 |
| 60.01 à 75.00 | 10.00 |
| 75.01 à 90.00 | 12.50 |
| 90.01 à 105.00 | 15.00 |
| 105.01 à 120.00 | 17.50 |
| 120.01 à 135.00 | 20.00 |
| 135.01 à 150.00 | 22.00 |
| 150.01 à 180.00 | 25.00 |
| 180.01 à 210.00 | 30.00 |
| 210.01 à 240.00 | 35.00 |
| 240.01 à 270.00 | 40.00 |
| 270.01 à 300.00 | 45.00 |
| 300.01 à 330.00 | 50.00 |
| 330.01 à 390.00 | 55.00 |
| 390.01 à 450.00 | 65.00 |
| 450.01 à 510.00 | 75.00 |

## APPENDICE «K»

### COMPARAISON ENTRE LES FRAIS DE SERVICE DÉBITÉS PAR DEUX COMPAGNIES DIFFÉRENTES POUR UN ACHAT DE $500 PAYÉ À RAISON DE $25 PAR MOIS

La Compagnie «A» utilise en barème montrant quels sont les frais de service imputés sur chaque solde mensuel, tandis que la Compagnie «B» prélève 1 p. 100 de chaque solde mensuel

| | A | B |
|---|---|---|
| Achat | $ 500.00 | $ 500.00 |
| 1er mois-frais | 6.00 | 5.00 |
| | $ 506.00 | $ 505.00 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 481.00 | $ 480.00 |
| 2e mois-frais | 5.70 | 4.80 |
| | $ 486.70 | $ 484.80 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 461.70 | $ 459.80 |
| 3e mois-frais | 5.40 | 4.60 |
| | $ 467.10 | $ 464.40 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 442.10 | $ 439.40 |
| 4e mois-frais | 5.10 | 4.39 |
| | $ 447.20 | $ 443.70 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 422.20 | $ 418.79 |
| 5e mois-frais | 4.80 | 4.19 |
| | $ 427.00 | $ 422.98 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 402.00 | $ 397.98 |
| 6e mois-frais | 4.50 | 3.97 |
| | $ 406.50 | $ 401.95 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 381.50 | $ 376.95 |
| 7e mois-frais | 4.30 | 3.76 |
| | $ 385.80 | $ 380.71 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 360.80 | $ 355.71 |
| 8e mois-frais | 4.15 | 3.55 |
| | $ 364.95 | $ 359.26 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 339.95 | $ 334.26 |
| 9e mois-frais | 4.00 | 3.34 |
| | $ 343.95 | $ 337.60 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 318.95 | $ 312.60 |
| 10e mois-frais | 3.85 | 3.12 |
| | $ 322.10 | $ 315.72 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 297.80 | $ 290.72 |
| 11e mois-frais | 3.70 | 2.91 |
| | $ 301.50 | $ 293.63 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 276.50 | $ 268.63 |
| 12e mois-frais | 3.55 | 2.69 |
| | $ 280.05 | $ 271.32 |

| | A | B |
|---|---|---|
| | $ 280.05 | $ 271.32 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 255.05 | $ 246.32 |
| 13e mois-frais | 3.35 | 2.46 |
| | $ 258.40 | $ 248.78 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $233.40 | $ 223.78 |
| 14e mois-frais | 3.05 | 2.24 |
| | $ 236.45 | $ 226.02 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 211.45 | $ 201.02 |
| 15e mois-frais | 2.85 | 2.01 |
| | $ 214.30 | $ 203.03 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 189.30 | $ 178.03 |
| 16e mois-frais | 2.65 | 1.78 |
| | $ 191.95 | $ 179.81 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 166.95 | $ 154.81 |
| 17e mois-frais | 2.40 | 1.54 |
| | $ 169.35 | $ 156.35 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 144.35 | $ 131.35 |
| 18e mois-frais | 2.15 | 1.31 |
| | $ 146.50 | $ 132.66 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 121.50 | $ 107.66 |
| 19e mois-frais | 1.75 | 1.08 |
| | $ 123.25 | $ 108.74 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 98.25 | $ 83.74 |
| 20e mois-frais | 1.50 | .84 |
| | $ 99.75 | $ 84.58 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 74.75 | $ 59.58 |
| 21e mois-frais | 1.20 | .60 |
| | $ 75.95 | $ 60.18 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 50.95 | $ 35.18 |
| 22e mois-frais | .75 | .35 |
| | $ 51.70 | $ 35.53 |
| Versement | 25.00 | 25.00 |
| | $ 26.70 | $ 10.53 |
| 23e mois-frais | .45 | .11 |
| SOLDE | $ 27.15 | $ 10.64 |
| TOTAL VERSÉ | $ 577.15 | $ 560.64 |

## APPENDICE «L»

Le Comité spécial mixte du Sénat et de
la Chambre des communes sur
le crédit au consommateur

# MÉMOIRE SUPPLÉMENTAIRE SUR LES ASPECTS CONSTITUTIONNELS DE LA RÉGLEMENTATION DU CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Présenté par

Jacob S. Ziegel

Professeur agrégé de droit à l'Université de la Saskatchewan

La compétence constitutionnelle en matière de crédit au consommateur se trouve partagée entre les provinces et le gouvernement fédéral. Les pouvoirs provinciaux découlent principalement de l'autorité que confère aux provinces sur la propriété et les droits civils l'article 92(13) de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique. J'ai déjà indiqué dans mon mémoire principal de quelle façon les diverses provinces exercent ces pouvoirs et je n'ai pas besoin d'y revenir.

La principale source de la juridiction fédérale dans ce domaine est l'article 91 de l'A.A.N.B., qui confère cinq pouvoirs distincts au gouvernement fédéral. Il y a, *premièrement,* le pouvoir de légiférer à l'égard des banques et des opérations bancaires (article 91-15); *deuxièmement,* le pouvoir de légiférer à l'égard des lettres de change et des billets à ordre (article 91-18); *troisièmement,* le pouvoir de légiférer à l'égard de l'intérêt (article 91-19); *quatrièmement,* le pouvoir de légiférer à l'égard des faillites et de l'insolvabilité (article 91-21); et, *enfin,* le pouvoir de légiférer en matière de droit pénal (article 91-27).

Dans la suite du présent mémoire nous examinerons brièvement la façon dont on pourrait recourir à ces pouvoirs afin de réglementer certains aspects du crédit au consommateur ou l'activité de certaines catégories d'entreprises financières, selon le cas, et certaines des difficultés juridiques auxquelles on peut se heurter en utilisant les pouvoirs énumérés pour régir des modes particuliers de crédit au consommateur. Nous traiterons tour à tour de chacun des pouvoirs énumérés.

### 1. *Le pouvoir de légiférer à l'égard des banques et des opérations bancaires*

La jurisprudence indique que le pouvoir conféré au gouvernement fédéral par l'article 91(15) est de portée générale. Il semble donc que le recours à ce pouvoir en vue de réglementer tous les aspects du crédit accordés par les banques à charte aux consommateurs ne présente guère de difficultés constitutionnelles. Il existe déjà certaines dispositions de ce genre dans la loi sur les banques, mais elles nous semblent loin de répondre aux besoins. Je recommande, en particulier, les nouvelles dispositions ou les changements suivants dans la loi sur les banques:

*a*) L'article 91 de la loi sur les banques devrait être modifié de façon à préciser que le taux d'intérêt permis aux banques sur les prêts aux consommateurs, quel qu'il soit, doit comprendre tous les frais et qu'aucune autre charge n'est permise. Le Comité n'ignore pas qu'à l'heure actuelle certaines banques ont l'habitude, dans le cas des prêts aux consommateurs, de faire porter à ceux-ci d'autres

charges en plus du taux de 6 p. 100 autorisé par la loi sur les banques. La validité juridique de ces charges (si justifiables soient-elles du point de vue commercial) est douteuse et il est fort à souhaiter que ce doute soit dissipé d'une façon ou de l'autre. Dans la loi sur les petits prêts, le taux que les compagnies de petits prêts sont autorisées à appliquer comprend tout, ce qui est un excellent précédent à invoquer pour imposer une règle semblable aux prêts que les banques accordent aux consommateurs.

*b*) Comme corollaire indispensable à ma première recommandation la limite actuelle de 6 p. 100 que ne doit pas dépasser le taux d'intérêt exigé par les banques, du moins pour les prêts aux consommateurs, devrait être porté à un palier plus réaliste, de façon à permettre aux banques d'obtenir un rendement plus raisonnable sans qu'elles aient à recourir à des moyens aussi détournés que ceux employés à l'heure actuelle pour obtenir le même résultat.

*c*) Il devrait être obligatoire pour les banques de révéler au consommateur-emprunteur le coût du prêt en l'exprimant à la fois en dollars et sous forme du taux d'intérêt annuel que ce coût représente. Autant que je sache, aucune forme de divulgation n'est pratiquée couramment par les banques à l'heure actuelle, mais je reconnais qu'elles peuvent avoir de bonnes raisons de s'opposer à la divulgation obligatoire du pourcentage réel tant que l'article 91 n'aura pas été modifié. Je présume, cependant, que l'article 91 sera modifié. De plus, je pense que la divulgation devrait être rendue obligatoire dans le cas des prêts bancaires, peu importe qu'elle soit ou puisse être rendue obligatoire dans le cas des autres formes de crédit. Je fais cette distinction parce que les banques sont nos plus importantes institutions de crédit et parce que leur comportement exerce une influence sur la conduite des autres établissements qui accordent du crédit aux consommateurs.

*d*) Il faudrait réglementer la publicité faite par les banques de façon que leurs textes publicitaires renferment obligatoirement des renseignements semblables à ceux qu'en Grande-Bretagne la loi de 1957 sur les textes publicitaires (location-vente) oblige les compagnies de location-vente à donner. Autrement dit, quand elles prétendent annoncer les conditions de leurs modes de crédit, les banques devraient être requises de révéler le coût réel d'un prêt, en l'exprimant de la même façon qu'elles seraient tenues de s'exprimer sur le contrat même. Les textes publicitaires des banques ne semblent pas répondre actuellement à cette exigence.

*e*) Il faudrait modifier la loi sur les banques de façon à donner au consommateur-emprunteur le droit de rembourser d'avance en tout ou en partie ou en tout temps le solde d'un prêt avec abattement correspondant et équitable du coût du prêt. En pratique, les banques confèrent déjà d'elles-mêmes ce droit et cette modification aurait donc pour objet de confirmer ce droit et de l'appuyer sur une loi. C'est d'ailleurs un droit que confère à l'emprunteur l'article 6(3) de la loi sur les petits prêts.

*f*) Il faudrait éclaircir les conséquences d'une infraction commise par une banque aux dispositions de l'article 91. L'article 91 stipule qu'une banque n'a pas le droit d'appliquer ou de percevoir un taux supérieur au taux autorisé par cet article. Cependant, l'article 91 ne dit pas ce qu'il advient dans le cas où l'emprunteur a effectivement payé un montant supérieur à l'intérêt permis. Le Conseil privé a statué que l'emprunteur ne pouvait pas recouvrer ce montant (*McHugh*

contre l'*Union Bank of Canada,* 1913, A.C. 299). D'autre part, l'article 9 de la loi sur les taux d'intérêt stipule que, dans le cas où la banque n'aura pas satisfait aux articles 6, 7 et 8 de cette loi, l'emprunteur peut recouvrer tout intérêt payé par lui. Il serait donc logique d'appliquer une formule semblable aux infractions commises à l'article 91.

2. *Lettres de change et billets d'ordre* (article 91-18)

Comme je l'ai expliqué dans mon mémoire principal, on abuse fréquemment des consommateurs en les obligeant à signer des billets d'ordre qui sont ensuite négociés et tombent aux mains d'une compagnie de financement ou d'une autre tierce partie en vue de conférer le statut de créancier à cette tierce partie. Il serait facile de soutenir qu'en premier lieu le billet d'ordre devrait être interdit dans toutes les transactions de crédit au consommateur, mais sans aller aussi loin, on peut dire qu'il est urgent d'empêcher que le consommateur soit privé du droit de se défendre contre une personne qui tente de le poursuivre en recouvrement d'un billet.

Ce problème n'est pas nouveau dans notre pays; il a déjà surgi au siècle dernier. Il est arrivé à des hommes d'affaires de se laisser amener à signer des billets d'ordre en échange de brevets d'invention que leurs vendeurs ne possédaient pas. Cependant, les acheteurs étaient désarmés quand on leur réclamait le paiement des billets d'ordre parce que ces billets avaient généralement été négociés avant la découverte de la fraude. Pour réprimer cet abus, le Parlement a adopté les présents articles 14 et 16 de la loi sur les lettres de change.

Je recommande l'adoption de dispositions semblables à l'égard des billets d'ordre dont s'accompagnent les prêts aux consommateurs.

Par conséquent, les nouvelles dispositions devraient stipuler *a*) que tout billet d'ordre de cette catégorie doit porter au recto mention qu'il affère à une transaction de crédit au consommateur; et *b*) que tout porteur d'un billet sur lequel se trouve cette mention sera assujetti aux mêmes réserves et droits de compensation que le consommateur aurait eu à l'encontre du titulaire initial du billet. De plus, les nouvelles dispositions devraient prévoir des peines pour les infractions à la règle de divulgation.

3. *Le pouvoir de légiférer en matière d'intérêt* (article 91-19)

Mon mémoire principal aura clairement démontré que je souscris avec empressement au principe d'une loi sur la divulgation qui rendrait obligatoire de traduire les frais de financement que comporte toute transaction de crédit au consommateur en dollars et en cents et sous forme du taux d'intérêt qu'ils représentent par rapport au solde décroissant du principal. Je souscris aussi avec empressement à la recommandation de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier pour que la limite fixée dans la loi sur les petits prêts soit portée de $1,500 à $5,000 et pour que l'échelle de taux que renferme la loi soit remise à l'étude en vue d'établir si ces taux donnent un rendement suffisant aux prêts de plus de $1,000.

Je recommande aussi qu'on établisse des taux maximums pour toutes les autres transactions de crédit au consommateur portant sur une somme ne dépassant pas $5,000. Cette recommandation est motivée par deux considérations. Premièrement, il est illogique de réglementer les frais d'intérêt dans le cas des prêts directs et de ne pas le faire dans le cas des autres transactions de crédit au consommateur qui comportent indirectement des prêts correspondant à la valeur des marchandises achetées ou des services reçus. Il est indifférent

qu'un consommateur emprunte directement d'une banque à charte, d'une caisse populaire ou d'un autre établissement de crédit afin de payer son achat comptant, ou qu'il finance son achat par l'entremise du marchand au moyen d'un contrat de vente conditionnelle ou autrement. En second lieu, une loi de divulgation ne bénéficierait pas également à tous les consommateurs. Il y a d'énormes différences entre les consommateurs en ce qui concerne leur milieu, leur éducation et leur formation financière. Des enquêtes ont révélé aux États-Unis qu'une forte proportion de consommateurs n'avaient aucune aptitude à comparer avant d'acheter. Ce sont généralement les gens à faible revenu. Ce sont eux surtout qui se font fréquemment infliger des taux d'intérêt exorbitants, et qui, par conséquent, ont besoin d'être continuellement protégés, qu'on adopte ou non une loi de divulgation.

La question qui se pose maintenant est celle de savoir si les recommandations qui précèdent sont de la compétence du gouvernement fédéral. Il y a deux grands problèmes à considérer. Le premier découle du jugement rendu par la Cour suprême du Canada dans la cause de *Barfried* et l'autre de la doctrine dite du «prix du temps».

J'ai eu l'occasion de lire le témoignage rendu par M. McGregor devant le Comité au sujet de la cause de *Barfried* et je souscris à l'admirable analyse qu'il a faite de ce jugement, sauf sur un point important. M. McGregor semble croire que ce jugement neutralise le pouvoir du Parlement fédéral de légiférer en matière d'intérêt parce que la Cour a conclu que le mot «intérêt» ne s'appliquait pas aux bonis et autres charges semblables. Je ne crois pas que cette conclusion soit valide. Le Parlement, et c'est une doctrine constitutionnelle bien admise, a juridiction non seulement dans les domaines expressément mentionnés dans l'article 91 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, mais aussi à l'égard des questions qu'il est raisonnable ou nécessaire de rattacher à l'exercice des pouvoirs énumérés. Donc, en présumant que le pouvoir fédéral de légiférer en matière d'«intérêt» ne comporte pas en soi le droit de réglementer les bonis et autres charges semblables, il demeure quand même possible de justifier une réglementation de ce dernier genre s'il appert qu'elle est accessoirement nécessaire à l'exercice efficace de la juridiction fédérale en matière d'intérêt. Si j'ai bonne mémoire, c'est même l'argument qu'a invoqué M. Varcoe, alors sous-ministre de la Justice, pour justifier plusieurs des dispositions de la loi sur les petits prêts quand il a comparu devant le Comité sénatorial de la banque et du commerce en 1939. De plus, non seulement le gouvernement fédéral possède-t-il ce pouvoir inséparable, il semble aussi qu'advenant un conflit entre une loi fédérale et une loi provinciale à ce sujet, la loi fédérale est prépondérante. Par exemple, voir *Tennant* contre l'*Union Bank of Canada* (1894) A.C. 31 et *A.G. Canada* contre le *Pacifique-Canadien* et le *National-Canadien* (1958) S.C.R. 285.

Si cet argument est valide, il n'y a aucune raison de supposer que le jugement rendu dans la cause de *Barfried* amoindrisse de quelque manière la validité de la loi sur les petits prêts ou de toute autre future loi fédérale du même genre. Il semble également permis d'en conclure qu'une loi de divulgation serait de la compétence du Parlement fédéral, et le serait en tout cas si elle était limitée à la divulgation du coût d'un prêt ou d'une tolérance de dette, pourvu que l'objet principal d'une telle loi soit de rendre obligatoire la divulgation de l'élément «intérêt» du coût de tels prêts.

La réglementation des frais de financement dans les ventes à tempérament et les contrats de service, et la divulgation de ces frais soulèvent une question entièrement différente. Le mot «intérêt» s'applique généralement au coût d'un prêt. Dans de nombreuses causes aux États-Unis et dans certaines causes anciennes en Grande-Bretagne, les tribunaux ont statué que

les lois relatives à l'usure ne s'appliquaient pas aux ventes à tempérament, parce que ces lois ne visent qu'à réglementer les taux d'intérêt sur un prêt ou sur une dette tolérée, et qu'une vente à tempérament n'est ni l'un ni l'autre. C'est la doctrine dite du «prix du temps». Voir *Williston on Contracts,* édition revisée, Vol. 6, c. 1684; *Beete* contre *Bidgoode* (1827) 108 E.R. 792; et *Regulation of Finance Charges in Retail Installment Sales,* par Wm. D. Warren (1959) 68 *Yale Law Journal* 839. Cette doctrine repose sur l'idée qu'un vendeur a le droit de demander le prix qu'il veut pour ses marchandises et qu'il a droit de demander un prix plus élevé en retour s'il accorde à l'acheteur le privilège de payer les marchandises au cours d'une certaine période de temps. Du point de vue économique, cette distinction entre «intérêt» et «frais de financement» semble tout à fait injustifiée et, au cours des dernières années, les tribunaux américains ont fait bon marché de la doctrine du prix du temps. Il demeure néanmoins que nous devons nous demander si le mot «intérêt», tel qu'il est employé dans l'article 91 (19) de l'A.A.B.C., est limité au coût (ou à une partie du coût comme dans la cause de *Barfried*) d'un prêt ou d'une tolérance de dette au sens juridique strict de ces termes, ou si l'on doit l'entendre au sens qu'un économiste y donnerait. Il semble qu'aucun jugement n'ait été rendu au Canada sur ce point particulier, et l'on peut soutenir que les jugements britanniques et américains ne sont pas concluants parce qu'ils visaient à interpréter des lois sur l'usure. C'est un point difficile qui reste à être éclairci par la Cour suprême du Canada. En attendant, la validité de toute loi que le Parlement fédéral pourrait adopter dans ce domaine demeure douteuse, du moins dans la mesure où l'on chercherait à la justifier avec le pouvoir de légiférer en matière d'intérêt. Inversement, si le gouvernement fédéral n'a pas le pouvoir de réglementer les frais de financement en vertu de l'article 91(19), les provinces ont ce pouvoir. Dans ce cas, les articles 156*a* et les suivants dans la loi du Québec seraient valides.

4. *Le pouvoir fédéral de légiférer en matière de faillite* (91-21)

Les lois provinciales autorisent fréquemment un magistrat de comté ou de district à ordonner qu'une dette soit payée par versements. Ces lois n'autorisent cependant pas les tribunaux à consolider les dettes d'un débiteur à sa prope demande ou à la demande de ses créanciers, et un projet de loi semblable conçu en Alberta a récemment été déclaré contraire à la constitution. (Référé relatif à la validité de la loi albertaine de 1959 sur le paiement bien ordonné des dettes, *Orderly Payment of Debts Act,* 1959, c. 61, 1960, 23 D.L.R. (2e) 449 S.C.C.)

Ce jugement réaffirme que seul le gouvernement fédéral a le pouvoir d'instituer des lois semblables en vertu de sa juridiction exclusive en matière de faillite et d'insolvabilité. Il conviendrait fort qu'il exerce ce pouvoir afin que les consommateurs qui ont outrepassé leurs ressources financières puissent se réhabiliter rapidement et avec le moins de frais possible. En passant, il est à signaler que la loi des États-Unis sur les faillites renferme un chapitre spécial sur les faillites personnelles et qu'une multitude de gens s'en prévalent. En 1962, par exemple, il y a eu un total de 135,125 faillites personnelles aux États-Unis.

5. *Le pouvoir fédéral de légiférer en matière de droit pénal* (article 91-27)

On n'a plus à démontrer que le pouvoir du gouvernement fédéral en matière de droit pénal est très étendu et n'est pas limité aux actes ou aux omissions qui étaient réputés être des crimes en 1867 ou qui sont généralement considérés comme ayant essentiellement un caractère criminel (voir *P.A.T.A.* contre *A.G. Canada,* 1931, A.C. 310). Ce pouvoir peut donc s'exercer de deux

façons. D'une part, il peut servir à prohiber certaines formes d'activité répréhensible dans le domaine du crédit au consommateur qui ne peuvent pas être réprimées en vertu d'un seul des autres pouvoirs impartis au gouvernement fédéral. Je songe, par exemple, à l'interdiction des clauses de suppression et de la cession du salaire.

D'autre part, il pourrait arriver que le pouvoir relatif au droit pénal soit invoqué comme deuxième argument ou comme argument de rechange pour justifier une loi tombant sous la juridiction fédérale en vertu d'un des autres chefs de l'article 91. Les deux principaux exemples qui se présentent à l'esprit ici sont l'interdiction des frais de financement usuriers dans les ventes à tempérament et les contrats de service, et les lois de divulgation. La question de savoir si de telles lois pourraient s'appuyer sur le pouvoir fédéral en matière de droit pénal est loin de ne soulever aucune difficulté. Des doutes surgissent parce qu'il est bien établi que ce pouvoir ne peut servir d'excuse pour empiéter sur la compétence des provinces en matière de propriété et de droits civils. Il semble probable, cependant, qu'une loi semblable, si elle se limitait à interdire des frais de financement supérieurs à un certain taux, pourrait se justifier comme interdiction authentique et ne serait pas interprétée comme étant une forme déguisée de réglementation. Il serait plus difficile de justifier une loi de divulgation à l'aide du pouvoir de légiférer en matière de droit pénal. Il est possible de soutenir que l'objet réel d'une telle loi ne serait pas de réprimer un mal existant, mais de fournir au consommateur des renseignements utiles; autrement dit, qu'elle posséderait essentiellement un caractère civil ou de réglementation. On pourrait objecter à cela, cependant, qu'une loi de divulgation aurait pour objet de mettre fin à des méthodes quasi trompeuses et serait du même genre que les lois qui punissent la dissémination de prospectus frauduleux. On ne peut prédire avec le moindre degré de certitude de quelle façon les tribunaux trancheraient la question; cela dépendrait beaucoup de la façon dont la loi serait rédigée.

## SOMMAIRE

1. Il ne fait aucun doute, semble-t-il, qu'en vertu de ses pouvoirs sur les banques et les opérations bancaires le gouvernement fédéral a toute compétence pour réglementer tous les aspects du crédit accordé aux consommateurs par les banques à charte sous forme de prêts.

2. Il semble également clair que le gouvernement fédéral a le pouvoir constitutionnel, peut-être même le pouvoir exclusif, de réprimer les abus touchant la demande ou la négociation de billets d'ordre. Nous prétendons qu'il possède aussi le pouvoir complémentaire d'interdire les dispositions de suppression dans les contrats de crédit au consommateur.

3. Nous prétendons aussi que la cause de *Barfried* ne diminue en rien la validité de la loi fédérale sur les petits prêts et de toute future loi fédérale de ce genre, et qu'une loi relative à la divulgation serait justifiée par la compétence du gouvernement fédéral en matière d'«intérêt», du moins si cette loi était restreinte à la révélation du coût des prêts.

4. La question de savoir si le pouvoir du gouvernement fédéral en matière d'«intérêt» s'étend aussi à la réglementation et à la révélation des frais de financement dans le cas des ventes à tempérament est fort douteuse, à cause de la doctrine dite du «prix du temps». L'interdiction des frais de financement usuriers pourrait probablement se justifier, cependant, en vertu du pouvoir fédéral en matière de droit pénal, encore que la justification d'une loi de divulgation sous ce chef rencontrerait des difficultés considérables.

5. Enfin, il ne fait aucun doute que les pouvoirs du gouvernement fédéral en matière de la faillite et l'insolvabilité l'habilitent à adopter des lois ayant pour objet de secourir les consommateurs surchargés de dettes.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

DÉLIBÉRATIONS

DU

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 11

---

SÉANCE DU MARDI 1er DÉCEMBRE 1964

---

*Coprésidents:* L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*Le Bureau familial du Grand Winnipeg:* M. S. J. Enns, député, de Portage-Neepawa et M. Daniel Borden Fenny, représentant le Bureau.

---

APPENDICES

M — Mémoire du Bureau familial du Grand Winnipeg.

N — Mémoire de M. Douglas D. Irwin, C.A., Conseiller financier du Comité spécial de l'Ontario sur le Crédit au consommateur.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965

21505—1

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:* l'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | McGrand | Thorvaldson |
| Croll | Robertson (*Kenora-Rainy-River*) | Vaillancourt—12 |
| Gershaw | | |
| Hollett | Smith (*Queens-Shelburne*) | |
| Irvine | | |
| Lang | Stambaugh | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Ryan |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24 |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu,—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit à la consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée».

*Le greffier de la Chambre des communes,*

LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*

J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*

J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*

LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du Comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Proces-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 23 novembre 1964.

Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw pour l'honorable sénateur Croll, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, comme il suit:

MERCREDI 29 avril 1964.

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête.

Respectueusement soumis,

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat, l'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

La question qui fait l'objet des Bills suivants est déférée au comité mixte du crédit de consommation pour plus ample examen.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la règlementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament «Off-stores»).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 1er décembre 1964

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Pour le Sénat*: les honorables sénateurs Croll (*coprésident*) Gershaw, Hollett, Irvine, Robertson (*Kenora-Rainy-River*), et

*Pour la Chambre des communes*: MM. Bell, Macdonald, Mandziuk, Nasserden, Otto et Saltsman—11.

*Aussi présents*: M. J. J. Urie, C.R., avocat, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la motion de M. Macdonald, il est décidé de faire imprimer les mémoires présentés par le Bureau familial du Grand Winnipeg et M. Douglas D. Irwin, C.A., conseiller financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur, comme appendices M et N à ce procès-verbal.

On entend les témoins suivants:

*Le Bureau familial du Grand Winnipeg*: M. S. J. Enns, député fédéral de Portage-Neepawa, et M. Daniel Borden Fenny, représentant du Bureau.

A 11 heures 25 du matin le comité s'ajourne jusqu'à mardi le 8 décembre, à 10 heures du matin.

Copie conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 1er décembre 1964.

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin. Le sénateur David A. CROLL (*coprésident*) occupe le fauteuil.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Nous avons le quorum. Aujourd'hui nous avons en mains deux mémoires, le premier soumis par le Bureau familial du Grand Winnipeg et l'autre présenté par M. Douglas O. Irwin, comptable agréé.

> Une motion a été adoptée à l'effet que les mémoires préparés, l'un par le Bureau familial du Grand Winnipeg et l'autre par M. Douglas D. Irwin, soient imprimés dans ce compte rendu.

(*cf. appendices M et N*)

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Je dois d'abord vous dire que M. Greene, notre coprésident, ne peut être ici aujourd'hui. Il est dans l'Ouest et, malgré ses efforts, n'a pu se rendre à cette réunion.

M. Irwin est chez lui à Toronto, cloué au lit par une mauvaise grippe et ne peut donc comparaître aujourd'hui. Si vous vous en souvenez, il était présent à notre dernière séance, le compte rendu en fait foi. Son mémoire est au compte rendu et nous le rappellerons plus tard.

A la prochaine réunion, nous aurons la Fédération des syndicats ouvriers nationaux de Québec. Les 8 et 15 décembre nous aurons les caisses populaires et ces deux réunions se tiendront dans la pièce 308 de l'édifice de l'Ouest où nous avons la traduction simultanée. C'est là où nous en sommes aujourd'hui, avec l'espoir que la Chambre va ajourner, vers le 18, mais je ne puis évidemment vous le promettre.

Allons-nous maintenant discuter le mémoire du Bureau de familial du Grand Winnipeg? Les témoins vous sont bien connus: M. J. S. Enns est le député fédéral de Portage-Neepawa, mais, par profession, il est travailleur social et a donc en la matière une compétence et un intérêt particuliers.

M. Daniel Borden Fenny connaît bien aussi ce domaine; il est présentement directeur de la Société de l'aide à l'Enfance d'Ottawa. Ceci dit sur vos antécédents, allez-y, monsieur Enns.

M. J. S. ENNS, *député* (*Portage-Neepawa*): Merci, monsieur le président, je dois d'abord dire que M. Fenny et moi-même connaissons bien l'organisme qui a préparé le mémoire. A un certain moment, M. Fenny y a travaillé et, à juste titre, prétend bien le connaître. Comme le sénateur Croll l'a dit, il s'occupe des mêmes sujets à Ottawa.

M. Fenny et moi-même sommes ici présents à titre de travailleurs sociaux: nous nous intéressons vivement aux problèmes que le Grand Winnipeg présente dans ce mémoire. Ni M. Fenny ni moi-même n'avons été associés avec le Bureau dans la préparation du

mémoire: nous ne pouvons donc que l'appuyer. Si quelqu'un conteste certains éléments de sa teneur nous ne pouvons prétendre que c'est là notre ouvrage, mais nous désirons appuyer les recommandations essentielles que ce Bureau familial a cru devoir faire.

Nous désirons principalement souligner au comité que tout groupe qui s'occupe ou se préoccupe du crédit du consommateur doit se rendre compte des effets qu'il a sur la vie des familles.

Nous avons lu avec intérêt les mémoires qu'on vous a présentés où l'on envisage les effets du crédit sur le consommateur individuel. Mais, pour nous qui avons brassé les problèmes de familles s'adressant aux bureaux d'assistance sociale, nous avons été à même de nous rendre vivement compte de la répercussion des problèmes financiers de la vie des familles, qui sont portés à notre connaissance.

Comme le président, vous avez en mains le texte du mémoire et je vais me contenter de lire les recommandations qui commencent à la page 7.

A la page 7, 20e ligne, nous lisons les recommandations suivantes:

1. Que l'intérêt total et les autres frais soient établis comme un simple pourcentage aussi bien dans les prêts que dans les contrats de vente avec conditions.

Cela est déjà exigé dans les hypothèques immobilières par l'article 6 de la loi sur l'intérêt S.R.C. 1959, Chapitre 156, et dans les autres cas où l'intérêt est porté par jours, semaines et mois ou en-dedans d'un an, article 4 de la même loi.

Mais dans bien d'autres cas de notes de retention ou de contrats de vente sous condition, l'intérêt peut-être légitimement établi à 7 p. 100 mais le vendeur ajoute des frais de financement comme l'enregistrement, l'amortissement, les frais de perception, etc., qui enlèvent toute portée à la Loi sur l'intérêt.

J'aimerais reporter le comité au témoignage du professeur Ziegel, du 10 novembre. Il y traite de ce problème: il y dit que, par définition, l'intérêt devrait couvrir tous les frais de l'emprunteur et ne devrait pas être un gain net pour le prêteur. A la page 384, il dit:

> Depuis que les économistes ont étudié sérieusement le problème, il n'y a pas très longtemps de cela, ils ont toujours considéré l'intérêt comme le fardeau de l'emprunteur, non comme un gain du prêteur.

La pensée de cet organisme est que s'il y a des frais, ils devraient être englobés dans un chiffre, appelez-le l'intérêt, ou comme vous voulez. Mais que ce soit là la dette, de façon qu'on puisse la comparer aux autres frais.

Désirez-vous que je lise toutes les recommandations d'abord?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Oui.

Le sénateur IRVINE: Puis-je poser une question? On vient de nous remettre le mémoire qui m'intéresse vivement comme Manitobain. Peut-on demander que M. Enns lise tout ce mémoire?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Vraiment, sénateur Irvine, vous allez voir que tout le reste va venir au cours des questions.

Le sénateur IRVINE: On accomplit un si merveilleux travail au Bureau de la famille du Grand Winnipeg que je croirais qu'on en aurait une meilleure compréhension s'il nous était lu.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Je n'ai pas d'objection personnellement. Qu'en pense le comité?

M. MACDONALD: Je l'ai reçu la semaine dernière et je l'ai lu.

M. SALTSMAN: Je l'ai lu aussi.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Les recommandations soulignent leur pensée et les questions feront ressortir tout l'ensemble. Essayons cela d'abord.

M. ENNS: Nous serons heureux de satisfaire à la demande du sénateur.

Le sénateur IRVINE: C'est bien comme cela, merci.

M. ENNS: Nous proposons

1) que la Loi sur l'intérêt soit modifiée de manière à comprendre dans le mot «intérêt» tous les frais du prêt: les notes de rétention, le contrat de vente avec conditions, et les hypothèques sur biens meubles;

2) que non seulement les prêts, mais aussi les ventes à condition, les notes promissoires de rétention soient introduites dans la Loi sur les petits prêts, S.R.C. 1952, chapitre 251 qui, dans sa définition du «prêt» inclut tous les frais du prêt.

Nous citons ici les recommandations de la commission royale sur les Banques et les Finances: «Qu'il soit obligatoire de révéler les termes de la vente à condition aussi bien que ceux du prêt comptant au client.

En plus d'indiquer le montant en argent des frais du prêt ou du financement, le créancier devrait mentionner concrètement le taux des frais annuels, de manière que le client puisse comparer les offres.»

Je pourrais ajouter des commentaires mais je pense plutôt continuer la lecture.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Vous pouvez ajouter des commentaires si vous le jugez à propos.

M. ENNS: Cela concorde avec le fait que beaucoup de consommateurs ne se rendent vraiment pas compte de ce qu'ils paient. Je me considère moi-même comme un consommateur moyen et je suis embarrassé pour calculer ce qu'il m'en coûte d'acheter à tel marchand plutôt qu'à tel autre: ils ont tellement de moyens différents de présenter leurs conditions de crédit.

La deuxième recommandation: qu'un délai de liberté soit laissé pour ventes à condition et les notes de rétention.

Nous constatons que beaucoup de personnes, dépourvues d'expérience et de jugement dans les petites transactions, sont amenées, avec les méthodes de vente à haute presson, à signer des contrats ou des notes de rétention qu'elles constatent aussitôt leur être désavantageux. Un délai de quatre ou cinq jours en dedans desquels le contrat pourrait être reconsidéré ou même rescindé devrait être accordé: cela préviendrait la conclusion de beaucoup de ces contrats contre lesquels, dans plusieurs provinces, on a passé des lois des transactions irréfléchies.

M. SALTSMAN: Puis-je poser une question au témoin?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Je vous en prie, laissez-le d'abord finir. Il vous suffit de noter votre question par écrit.

M. ENNS: On se réfère à la loi britannique d'achat-location et à d'autres lois comme la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

La troisième recommandation: que l'on assure une protection contre les frais exorbitants sur les petits prêts, y compris les contrats de vente à condition.

Une explication: bien que la législation actuelle reconnaisse le principe d'un contrôle sur les taux d'intérêt, elle ne semble pas couvrir tous les cas qui requièrent une sauvegarde. Si quelqu'un peut se permettre d'emprunter d'une banque à charte, il est protégé par le plafond de 6 p. 100 de la Loi sur les banques. Mais autrement, selon la Loi sur l'intérêt, n'importe qui peut imposer n'importe quel intérêt pourvu que l'intérêt annuel soit mentionné. La loi sur les petits prêts assure une protection dans un certain nombre de cas: par exemple ceux où l'intérêt ne dépasse pas 12 p. 100 et le principal $1,500, mais beaucoup de notes de rétention et de contrats de ventes à condition, qui masquent des taux d'intérêts absolument exorbitants ne sont pas couverts par cette loi: d'un côté parce que ce ne sont pas des prêts et, par ailleurs, parce qu'ils s'élèvent à plus de $1,500.

Nous croyons qu'on devrait étendre la loi sur les petits prêts de manière

1) qu'elle s'applique à tous les petis prêts jusqu'à concurrence de $5,000, et nous nous reportons au mémoire de l'Association canadienne des consommateurs qui fait la même rcommandation;

2) qu'elle s'applique non seulement aux petits prêts, mais aussi aux contrats de vente à condition, aux notes de rétention et aux hypothèques sur les biens meubles.

Qu'on exige un acompte dans toutes les ventes à condition ou billets promissoires.

Cela permettrait de restreindre l'emploi du crédit dans des cas où les fonds réels ou éventuels du débiteur ne permettent pas d'escompter le paiement.

La loi anglaise d'Achat-Location prévoit un acompte minimum de l'acheteur dans ces genres de contrat: ce minimum est périodiquement déterminé par le Chancelier de l'Echiquier.

Que l'on fasse enquête sur la pratique de vendre les contrats de vente à condition ou les notes de rétention en vrac à des maisons de perception ou à des compagnies de prêts: on pourrait ainsi établir un contrôle sur ces pratiques.

Cela a été la pratique bien établie des vendeurs dans ces contrats de vente à condition et les billets de reconnaissance de dette d'obtenir de l'acheteur un billet promissoire comme garantie additionnelle, et de vendre immédiatement ce contrat et ce billet à une agence de perception et à une compagnie de prêts. L'on connaît le principe de droit qui donne au concessionnaire d'un contrat ou d'un billet promissoire qui détient le contrat à sa valeur et sans indication d'aucun défaut un titre solide. Il devient donc extrêmement difficile pour l'acheteur d'avoir un recours contre le vendeur original dans le cas d'une poursuite par le concessionnaire: en cas de litige, il ne peut se prévaloir des moyens de défense qu'il aurait eu contre le marchand qui lui a vendu.

On peut concevoir une forme de protection en sa faveur. Ce serait que le concessionnaire détienne la reconnaissance et le contrat conditionnel sans préjudice des recours de l'acheteur contre le marchand; que toute note d'échange donnée en garantie accessoire à la reconnaissance ou au contrat conditionnel porte en imprimé «donnée comme garantie accessoire» et soit soumise aux mêmes recours entre l'acheteur et le vendeur initiaux.

Que le Parlement du Canada modifie dès que possible la loi fédérale sur la faillite pour habiliter les provinces à légiférer sur le paiement équitable des dettes.

Cette loi sur la faillite a déjà étendu sa protection sur un grand nombre de citoyens canadiens. Mais précisément ceux qui, à cause des frais occasionnés, auraient le plus besoin de cette protection, ne peuvent s'en prévaloir. Nous avons cité quelques exemples des conséquences sociales sérieuses et déplorables qui peuvent découler de cette lacune de la loi.

Nous tenons à souligner également que le but de la loi sur la faillite est de permettre une équitable distribution des fonds qui restent au failli. Dans ses interventions en faveur des familles, le Bureau de la famille du Grand Winnipeg a rencontré des créanciers compatissants: comprenant la détresse de la famille, ils se sont montrés humains dans la perception des dûs, n'ont pas exigé le règlement immédiat des dettes ou ont accepté un acompte. La situation actuelle désavantage ces créanciers: ce sont les créanciers les moins touchés par ces considérations humanitaires qui sont en mesure de tirer à eux une part exorbitante du peu d'argent qui reste à la famille.

Nous insistons pour que l'on considère comme réellement urgente l'exécution de cette recommandation.

Nous savons que certaines des recommandations relèvent de la compétence des provinces. Malgré cela nous les avons incluses, d'abord parce qu'il peut s'agir de compétence mixte, et aussi parce que les instructions données au comité conjoint sont assez larges pour inclure une étude d'ensemble du sujet des pratiques de crédit. Nous escomptons donc que, dans son rapport, le comité élaborera sa pensée même sur des matières qui ne relèvent pas directement de la compétence du Parlement fédéral.

Bien entendu. Cependant, nous attirons l'attention du comité spécialement sur ce qui requiert une mesure législative de la part du Parlement du Canada.

Tout cela est respectueusement soumis par le Bureau de la famille du Grand Winnipeg.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: A propos de faillite, monsieur Enns, vous avez parlé d'exemples. Pouvez-vous nous les résumer?

M. ENNS: Puis-je demander à M. Fenny de parler sur ce sujet. Je sais qu'au cours du mémoire, certains exemples sont présentés en raccourci; mais M. Fenny, de par son travail et son expérience, sait qu'on peut tirer des exemples par centaines des dossiers du bureau.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Donnez nous en quelques-uns si vous les avez à la portée.

M. D. B. FENNY, *directeur de la Société de l'Aide à l'Enfance d'Ottawa*: Monsieur le président, honorables députés et sénateurs, je crois que les exemples du mémoire du Bureau familial du Grand Winnipeg sont bien représentatifs de tout ce qui se présente dans les bureaux publics et privés d'assistance sociale.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Ceci est à la page 3?

M. FENNY: Oui. Je cite le cas N° 1, page 3:

Famille de 2 adultes, 7 enfants et un huitième attendu.

| | | |
|---|---|---|
| Salaire | $ 300 | par mois |
| Allocations familiales | 42 | par mois |
| | $ 342 | par mois |
| Budget de base pour la vie | $ 241 | |
| Ensemble des dettes | $3,659 | |
| Paiements mensuels par contrat | $ 176 | |

Si ces obligations sont remplies, il reste $166 par mois pour faire face à la vie, pour 8 (bientôt 9) personnes.

Cet exemple ne se réfère pas à la Loi sur la faillite, mais ce que je tiens à relever c'est que les cas cités dans le mémoire ne sont pas très différents de ceux que vous rencontrez dans les bureaux de tout le Canada qui s'occupent des familles et des enfants.

J'ai vérifié hier avec notre bureau d'Ottawa si nous avons des problèmes semblables. Justement hier nous avons eu le cas suivant: un homme avec quatre enfants âgés de 12, 9, 5 ans et un de 8 mois a dû, dans les derniers cinq mois, déménager trois fois ne pouvant payer son loyer; les enfants sont à l'une ou l'autre école, la famille est dispersée. L'homme gagne $55 par semaine et il y a un ordre de saisie contre lui; il a au-dessus de $5,000 de dettes et 72 créanciers. Ses dettes portent sur les aliments, les vêtements, le mobilier, les bijoux et certains frais médicaux. Nous ne voyons pas comment, à l'assistance, nous pouvons aider cet homme à résoudre son problème. Je le répète, $5,000 de dettes et 72 créanciers sont en jeu.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: A quoi voulez-vous en venir? Pensez-vous que cet homme a trop étendu son crédit ou qu'on lui en a trop donné ou que les créances, étant trop élevées, ont mangé tout son revenu?

M. FENNY: Je pense à la recommandation N° 6, dans la mesure où elle suppose l'extension de la loi sur la faillite et amènerait un paiement plus raisonnable des dettes.

M. URIE: Je suggère que vous vous reportiez à la page 6 du mémoire où l'on signale que la loi sur le paiement raisonnable des dettes est considérée comme ultra vires, alinéa 16.

M. FENNY (lecture):

> En 1961, la loi sur le paiement raisonnable des dettes fut déclarée comme ultra vires pour la province du Manitoba parce qu'elle doublait les lois sur la faillite. Un autre exemple, tiré des dossiers du service du Bien-Etre Social de la ville de Winnipeg illustre ce qui est arrivé à une famille.

Exemple V. Une famille composée du père, de la mère et de 6 enfants.

> Le mari est électricien diplômé. Après avoir rempli des tâches de courte durée, il a été employé dans une compagnie de chemin de fer avec un salaire net mensuel entre $340 et $375. Il a contracté des dettes se montant à $3,000.

Elles ont été occasionnées par la maladie: un des enfants a subi une colostomie et la femme a eu plusieurs maladies; d'autres dettes proviennent d'achats à crédit excessifs pour le mobilier.

M. URIE: Voulez-vous expliquer cela?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Peut-être convient-il de laisser M. Fenny continuer et M. Macdonald fournira ultérieurement les explications.

M. FENNY (lecture):

Dans ce cas la Cour des paiements raisonnables est intervenue et la famille a fait par elle des paiements mensuels réguliers de $60 pendant 2 ans. Lorsque la Cour fut dissoute, une saisie fut faite, il perdit son emploi, sa femme fut hospitalisée pour traitements psychiatriques et toute la famille a dû faire appel à l'assistance publique.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Arrêtons-nous un moment. Monsieur Macdonald, qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. MACDONALD: Certains députés et sénateurs se rappellent qu'au cours du 25e Parlement, on a présenté au Sénat le bill S-2 qui peut être considéré comme la contrepartie fédérale de la loi manitobaine des Paiements raisonnables des dettes; le même bill a été présenté à la première session du Parlement actuel. Entre-temps, l'Institut canadien des Comptables agréés et le procureur général du Manitoba ont fait des représentations au gouvernement demandant que des modifications soient apportées au texte de la loi. Celles-ci n'ont pas été votées à la dernière session et les choses ont été à une telle lenteur qu'on a fait de nouvelles représentations en vue d'une refonte complète de la loi. Ceci a été fait et je crois qu'une nouvelle loi est prête: elle n'attend que d'être placée au feuilleton de la Chambre.

M. OTTO: Puisque M. Macdonald est au courant, puis-je lui demander si l'on prévoit que le projet de loi va couvrir et le crédit du consommateur et le crédit du commerce? Je crois savoir qu'il y a une doléance continuelle pour réclamer la révision de la loi sur la faillite au sujet du commerce. En même temps, on devrait suivre les recommandations en vue de soulager l'impasse des débiteurs. A-t-on inclus dans la loi les arrangements du crédit des consommateurs?

M. MACDONALD: On s'en tient aux obligations des individus, non sur un pied commercial mais eu égard à leurs personnes. La loi contient une définition de l'individu que l'on entend protéger.

M. FENNY: Tel est le cas. Je m'attendais à ce que M. Macdonald, étant du Ministère de la Justice, puisse vous mettre au fait.

M. SALTSMAN: A la page 8, article 27 vous dites:

... Un délai de trois à cinq jours pour reconsidérer ou rescinder le contrat, préviendrait efficacement, pensons-nous, la conclusion de bien des contrats ...

Je suis d'accord, mais je pense à la livraison des marchandises: devrait-elle pour autant être retardée? Prenons, par exemple, un vendeur de casseroles qui fait signer un contrat et livre normalement les ustensiles immédiatement. Va-t-il les retenir jusqu'à la date de livraison?

M. ENNS: J'aimerais faire un bref commentaire ici. Ce qu'on vise principalement est le cas suivant: un colporteur présente à une innocente ménagère une marchandise dans un empaquetage très attrayant qui tire l'oeil, mais le prix en est tel que la cliente n'a pas les moyens de l'acheter. Dans de tels cas le colporteur laisse l'article au client. Ce que nous avons fait, et je parle de moi-même, a été de conseiller au client de retourner l'article. Les vendeurs prétendent qu'il n'a pas le droit de le faire; mais, en fait, la plupart du temps, les vendeurs, les marchands acceptent l'article après plusieurs lettres de menaces et se contentent de cela. C'est là la situation que vise la recommandation.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Mais la question que je me pose est la suivante: si la marchandise est laissée et le contrat signé, a-t-on 48 ou 72 heures pour revenir sur la décision?

M. ENNS: Si la recommandation est acceptée.

M. SALTSMAN: Oui. Admettons que vous ayez ce temps pour réfléchir. Mais entretemps les enfants ont eu le temps de bosseler les casseroles et d'abîmer complètement la marchandise. Cela pose un problème. On peut prévoir la signature du contrat sans livraison, jusqu'au délai prévu. Je crois que ce serait une bonne solution qui préviendrait un tas d'achats irréfléchis et insensés.

M. ENNS: Par conséquent, on devrait retenir la marchandise jusqu'à la validation du contrat.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Dans la loi sur la machinerie agricole du Manitoba, prévoit-on la livraison immédiate de la machine ou sa retenue provisoire?

M. MANDZIUK: S'il s'agit de machinerie ou d'instruments agricoles, on les livre immédiatement car le cultivateur en a besoin tout de suite.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Oui, mais comme vous l'avez signalé, il y a un délai d'après la loi. Savez-vous ce qui est fait? Vous êtes du Manitoba.

M. MANDZIUK: Je crois que la livraison de la machinerie agricole est immédiate. Je ne pense pas qu'on puisse l'endommager au point qu'elle perde de sa valeur en trois jours.

M. NASSERDEN: Je crois qu'en ce qui concerne la machinerie agricole le point est que le fermier pouvait arriver à la conclusion que cette machine ne lui fournissait pas le service qu'il en attendait. C'est là la raison du délai.

M. MANDZIUK: D'autre part, je diffère de mon collègue. La machinerie agricole est vendue avec une réserve et si le cultivateur s'en sert un jour ou deux il ne peut la retourner comme machinerie neuve; le vendeur serait alors dans la position peu agréable d'avoir sur les bras un article de seconde main. Cela entraînerait des contestations légales et même des procès. Qu'il s'agisse de livres ou de casseroles, comme M. Saltsman a dit, le cas est différent; mais je ne vois pas qu'on puisse faire de distinctions, ce serait l'affaire des légistes. Nous ne pouvons ici que faire des recommandations.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Mais la machinerie agricole n'est pas vendue par des colporteurs.

M. MANDZIUK: Si, elle l'est. Le vendeur circule et, constatant qu'un bonhomme a un vieux tracteur, il essaie de lui en vendre un neuf.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Mais il n'a pas le tracteur avec lui.

M. MANDZIUK: Je le sais, mais il le lui vend tout de même et après une journée d'utilisation il n'est plus considéré comme neuf. Quelle est alors la position du vendeur si l'on applique le délai à la machinerie agricole?

M. NASSERDEN: Et quelle est celle du cultivateur?

M. MANDZIUK: Il n'a qu'à se tenir bien en éveil.

M. OTTO: Quand vous avez parlé des Manitobains, vous m'avez oublié monsieur le président. Monsieur Fenny je vais essayer de borner ma question à votre domaine. Je me demande combien de ces cas de misère vous manipulez par an?

M. FENNY: Monsieur le président, en réponse à cette question je dois dire que j'ignore le nombre des cas du Bureau de la famille du Grand Winnipeg en ce moment puisque je ne travaille pas avec eux. Je puis communiquer seulement mes observations d'après l'expérience du bureau où je travaille et celui où j'étais précédemment. Je puis dire que presque tous les problèmes de famille qui nous sont soumis ont leur source dans des problèmes financiers. Par exemple, dans le service de la Famille de notre assistance à Ottawa, la plupart des cas—90 p. 100 d'entre eux—nous arrivent à cause de la négligence dans le soin des enfants ou par suite de mésentente conjugale.

M. OTTO: Mais vous admettez qu'un grand nombre de familles qui s'enfoncent dans les difficultés jusque par dessus la tête, malgré leur misère, n'ont pas recours à vous.

M. FENNY: Oui.

M. OTTO: Et peut-être sont-elles dans des situations encore plus difficiles que celles des familles qui viennent à vous.

M. FENNY: Cela ne fait aucun doute.

M. OTTO: Autrement dit, les gens qui viennent à vous ne représentent qu'une petite partie de ceux qui ont de grandes difficultés?

M. FENNY: Oui.

M. OTTO: Selon votre expérience, êtes-vous d'avis que la révélation du taux d'intérêt, je veux dire si les gens étaient vraiment au courant de ce qu'il en est, cela les empêcherait d'acheter au-dessus de leurs moyens? D'après votre expérience des gens qui se trouvent dans des situations difficiles, pouvez-vous dire sincèrement que, par ce moyen, ils deviendraient des acheteurs plus avisés, qu'ils cesseraient d'acheter des articles qu'ils ne peuvent s'offrir? Serait-ce, d'après vous, l'effet de cette législation?

M. FENNY: J'induirais le comité en erreur si je disais que la seule révélation du taux d'intérêt les empêcherait d'acheter autant qu'ils le font. Ce n'est pas là la cause de leurs achats. Cependant je crois que cela les aiderait à se rendre compte de ce qu'ils paient.

M. OTTO: De la recommandation que vous faites . . .

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Un instant, monsieur Otto, laissez M. Fenny finir sa réponse.

M. FENNY: Je suis d'accord pour reconnaître que seule une minorité d'acheteurs sont portés à notre attention. Par contre, je serais porté à dire que les bureaux d'assistance sociale et leurs clients doivent être considérés par le comité du seul fait des problèmes que rencontre cette très petite minorité. La révélation du véritable taux d'intérêt peut être un moyen de leur mettre sous le nez ce à quoi ces familles s'engagent; à ce compte-là, notre tâche devient plus facile, mais cela ne veut pas dire que ces familles vont cesser pour autant leurs achats.

M. OTTO: Vous avez fait six recommandations ici.

M. FENNY: Oui.

M. OTTO: Pouvez-vous nous indiquer lesquelles de ces recommandations, si elles sont adoptées, vous seraient, avant tout, les plus utiles? C'est ce que je m'efforce de trouver parmi ce que vous avez recommandé: révélation du taux d'intérêt, délai, protection contre les surcharges dans les ventes à condition, acompte et, naturellement, l'extension de la législation sur la faillite.

M. FENNY: Ce serait à titre d'opinion personnelle.

M. OTTO: Oui.

M. FENNY: La réponse, en général, est que tout doit être mesuré selon la capacité de rembourser de l'emprunter. Nous constatons qu'on accorde trop facilement de crédit à des clients manifestement insolvables. C'est le mal auquel il faut s'attaquer.

M. OTTO: Je désire bien comprendre votre pensée. En somme, vous dites que l'objet capital de la législation doit être de restreindre les achats à la capacité de paiement.

M. FENNY: Restreindre le crédit.

M. OTTO: Restreindre le crédit à la capacité de paiement. J'en appelle à votre expérience à l'égard de l'industrie; j'entends les maisons qui vendent surtout à crédit. Croyez-vous vraiment que ces gens vont s'assagir d'eux-mêmes et restreindre le crédit aux cas où il y a, sans trop de difficultés, espoir d'un paiement?

M. FENNY: D'une façon générale c'est ce qui se fait très bien maintenant, à quelques exceptions près.

M. OTTO: Ce sont précisément ceux-là que . . .

M. ENNS: Notre mémoire montre deux exemples d'une ou deux maisons qui n'accepteraient pas cette méthode d'auto-discipline dans la perception des montants dus. C'est déjà une pratique acceptée dans les affaires que les compagnies voient elles-mêmes à ce genre d'activité: il ne serait pas à propos d'en faire une clause du projet de loi.

M. OTTO: C'est ce que je cherche à savoir.

M. ENNS: A mon avis il devrait en être ainsi. Encore une fois, monsieur Otto, pour répondre à votre question générale, notre préoccupation majeure en matière d'octroi de crédit, c'est, comme vous l'a dit M. Fenny, qu'il ne soit accordé que dans les cas où il semble y avoir capacité de rembourser. Dans les mémoires précédents, on vous l'a dit, c'est plus ou moins la pratique générale chez les marchands et les hommes d'affaires de ne pas risquer de crédits pour les clients insolvables: c'est presque passé à l'état de maxime. Vrai en théorie mais la pratique dément la chose: nous avons rencontré des cas où l'on a fait crédit à des gens qui ne peuvent payer. Le crédit est octroyé par des individus qui ne veulent que vendre et ne s'inquiètent pas du bourbier où le consommateur s'enlise.

M. OTTO: Mais ne reconnaissez-vous pas que la première loi en affaires c'est de faire de l'argent? Qu'il y ait la moindre chance de percevoir une dette, de force si nécessaire, et certains marchands vont vendre à crédit, même si le client n'est pas en mesure de payer facilement. Ils sont entièrement satisfaits du moment qu'il reste un recours légal de perception.

M. ENNS: C'est précisément là ce que nous estimons en partie injuste et nous demandons une législation qui règle cela. Ne devez-vous pas considérer le côté du consommateur plutôt que celui de la perception? En d'autres termes, il faut légiférer pour restreindre les moyens de perception sans émasculer la valeur légale nécessaire de la perception. Disons autrement à titre d'exemple concret. Vous êtes surpris de voir un détaillant vendre à un client qu'il sait à peu près sûrement être insolvable. Mais aussi longtemps qu'il sait qu'il peut vendre le compte à une agence qui va mettre la loi en jeu, quelqu'un qui peut téléphoner à l'employeur du débiteur et lui dire: «Un tel nous doit de l'argent», qui peut jouer de la saisie et de la menace de poursuites, aussi longtemps qu'il pourra se servir de ces moyens vous ne pouvez vous attendre à ce qu'un détaillant se surveille lui-même et renonce à vendre. N'est-ce pas alors sur la perception que doit porter notre insistance?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: La recommandation n° 5 couvre exactement votre point. Elle dit:

> Que l'on enquête sur la pratique de vendre des contrats de vente conditionnelle à des agences de perception et à des compagnies de prêts, pour en arriver à certaines restrictions de ces pratiques.

J'ai aussi les noms de MM. Bell, Saltsman et Mandziuk qui veulent poser des questions.

M. BELL: Je veux poser une question sur le même sujet. Comment expliquez-vous que les compagnies de prêts montrent de si bons résultats pour les remboursements: nous avons des chiffres à l'appui. Vous insistez sur la grande misère de la famille—je ne conteste pas la chose, votre mémoire est excellent—mais il semble bien que les familles arrivent à faire face aux paiements.

M. ENNS: N'oubliez pas qu'il y a deux sortes de crédit: le crédit qui est un prêt d'argent, et le crédit de vente. Je crois qu'on peut distinguer ces deux sortes de crédit.

Le PRÉSIDENT: Certains témoignages donnés au comité montrent que la proportion des pertes sur les paiements est presqu'infinitésimale: tel est le cas pour le financement des ventes d'automobiles et le crédit du consommateur, c'est là la constation surprenante dont veut parler M. Bell.

M. BELL: La raison de ma demande est que nous avons tous été quelque peu mêlés, jusqu'à un certain point, dans le travail d'assistance sociale. Vous avez été en mesure par votre organisme de trouver le moyen d'aider ces familles malgré leurs épreuves: vous avez réglé ces cas de manière à rendre les paiements possibles.

M. FENNY: C'est ce qui arrive toujours en fin de compte mais non sans de grandes privations pour la famille. Concrètement cela signifie qu'à l'assistance nous avons dû ramasser de ci et de là de la nourriture, du combustible, pour que les parents aient au

moins l'argent nécessaire pour amortir le prêt. A prendre la chose autrement, on n'y arrive qu'au prix, pour la famille et les enfants, de renoncements aux nécessités de la vie pour ne pas interrompre les paiements.

M. OTTO: Vous êtes l'agence de perception — vous le devenez.

M. FENNY: Nous aidons les familles à régler l'un de leurs problèmes.

M. BELL: C'est le point que je veux toucher. C'est ainsi que vous donnez satisfaction à la compagnie de prêt qui insiste pour être remboursée. C'est vrai, mais, par contre, la vie de la famille en est complètement troublée, les relations mutuelles de ses membres en souffrent. Evidemment si nous arrivons à éliminer en partie cette situation, cette possibilité d'obtenir du crédit peut signifier moins de bureaux, moins de ce genre de perception et de surveillance, où vous êtes de plus en plus engagés.

M. FENNY: Il serait intéressant de savoir, pour ce prétendu succès des compagnies de prêts qui perdent très peu, combien de temps il faut pour faire rentrer un prêt.

M. URIE: Nous avons également ce renseignement.

M. FENNY: J'ai présent à l'esprit un cas qui s'est présenté il y a cinq ans à notre bureau. Un homme s'était marié et avait contracté une dette de $750. Maintenant, après cinq ans, sa dette dépasse encore $700. Le remboursement est insignifiant, il doit encore $500 à la compagnie de prêt. Ses gages étaient très inférieurs. On peut se demander quel sera son avenir dans les cinq ans à venir.

Le sénateur HOLLETT: Combien d'argent la compagnie de prêt a-t-elle reçu de cet individu?

M. FENNY: Je regrette mais je n'ai pas ce renseignement.

Le sénateur HOLLETT: C'est important de le savoir.

M. SALTSMAN: Ce que vous dites à la page 4 est très important. Voici:

> La fréquence de ces cas démontre que notre système de baser seulement sur les précautions du créancier ne permet pas de dominer la situation. Certains créanciers ont été très francs là-dessus: la maison d'affaire trouve avantage à prodiguer son crédit, même avec un certain pourcentage de mauvaises dettes plutôt que de payer les frais d'une enquête de solvabilité.

On a demandé si la révélation de l'intérêt procurait la fin que poursuivent les agences. Je serais porté à le croire car l'un de ses effets est de rendre encore plus méfiant un emprunteur prudent. Il répugnerait à recourir à l'un de ces bureaux privés d'assistance que maintiennent certaines compagnies de prêt, en fait il se trouve à contribuer à la perception des mauvaises dettes. Une fois le taux réel découvert, l'emprunteur prudent peut refuser de le payer et, en conséquence, le taux peut baisser. Si cela se produit les compagnies de financement et les emprunteurs auront à se surveiller eux-mêmes, à se conduire d'une manière plus raisonnable ou à s'engager dans beaucoup moins de mauvaises dettes. Autrement dit, les prêteurs devront choisir avec soin ceux auxquels ils font crédit. Pour le moment, cela a peu d'importance parce que c'est perdu dans le tableau d'ensemble. Par contre, avec un système de publication de l'intérêt, ils devront être, à mon avis, beaucoup plus prudents et il s'ensuit, au point de vue social, des résultats réjouissants.

M. OTTO: C'est un bon raisonnement.

M. ENNS: Naturellement il faudra une investigation soignée.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Vous êtes maintenant dans un autre domaine.

M. MANDZIUK: A la page 3 il y a un cas qui m'intrigue, le second cas, n° 9. Je n'entretiens aucune sympathie pour les créanciers qui sont en chasse de vendre. D'autre part, je me demande si les pétitionnaires ou les rédacteurs s'attendent à provoquer de la sympathie pour un tel cas qui, je suppose, représente un cas extrême. Prenez le cas d'un jeune homme qui est assez fou pour se permettre l'usage de tous ces articles dont on parle. Ma question est la suivante: quand votre bureau examine un cas de ce genre

est-ce que vous faites un sermon au jeune homme, peu importe son âge, sur la manière d'organiser ses achats dans l'avenir? Comment pouvez-vous aider un homme qui se place dans une telle situation extrême?

M. ENNS: Puis-je ajouter une considération et vous y penserez avec M. Fenny. Puis-je souligner que les gens qui viennent à nous viennent chercher des conseils et non pas de l'argent pour acquitter leurs dettes. Nous ne payons pas ces dettes. Le rôle de notre service est de conseiller les gens. Au jeune homme dont vous parlez, nous allons lui représenter le ridicule de ses actions, nous allons lui expliquer ce qu'il aurait dû faire, après cela, nous lui expliquons ce qu'est une dette normale, qui doit être acquittée, et nous essayons de trouver un arrangement qui lui évite d'être à quia.

M. MANDZIUK: Vous rendez-vous compte, M. Enns, que ce comité à la lourde charge de présenter des recommandations très larges, des recommandations qui départagent entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux leurs responsabilités respectives. Nous donnons l'exemple. Comment pouvez-vous légiférer sur de telles situations? Je rappelle ici la question de M. Otto, à savoir, si la révélation de l'intérêt ne serait pas de nature à aider un homme ainsi acculé?

M. OTTO: Nous avons tous nos moments de déraison.

M. ENNS: Tout le monde admet qu'on ne légifère pas sur les faiblesses humaines. Le cas ici est celui d'un homme à qui on a fait crédit quand il est insolvable.

Le sénateur HOLLETT: Et cependant vous dites qu'il s'agit ici d'une maison réputée ayant des succursales dans tout le Canada, des magasins de détail, un service de prêts etc. . .

M. ENNS: Il y a un point à souligner ici: Si l'homme a une dette sur le dos ce n'est pas parce qu'on lui a vendu de force mais parce que cette compagnie réputée ne s'est pas enquise de ses autres dettes.

Le sénateur HOLLETT: Comment pouvez-vous alors parler d'une maison réputée.

Le sénateur ROBERTSON: Même des hommes de loi commettent de tels impairs.

M. MANDZIUK: Ces deux cas montrent qu'on ne peut les prévenir par des lois. A mon avis, aucune loi n'y peut porter remède.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Monsieur Mandziuk, vous devez vous rappeler que les clauses prévues par les lois de l'Alberta, du Manitoba et d'autres provinces sur les paiements raisonnables pourraient aider cet homme.

M. MANDZIUK: Je ne suis pas de votre avis, monsieur le président. De toute sa vie, cet homme ne s'en sortira pas.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Je crois qu'il peut arriver à mener une vie normale tout en s'acquittant de sa dette en faisant des paiements réguliers. Pour ce qui est des achats futurs, vous avez évidemment raison.

M. BELL: Il y a un point qui ressort de tout cela. C'est que nos méthodes de publicité qui invitent à acheter sans acompte, ou avec un faible acompte, avec des paiements mensuels, trompent beaucoup de gens: elles les persuadent qu'ils peuvent entreprendre davantage que ce que leurs moyens leur permettent. Ils n'y réfléchissent pas assez et ce sont des cas qui se présentent. C'est ce qui m'amène à croire qu'il nous faut une législation qui amène le public à se rendre compte de la réalité; c'est une sorte d'éducation à faire. Un autre point: une telle publicité à outrance n'est pas nécessaire.

M. MANDZIUK: Vous ne pouvez pas empêcher cela par des lois.

M. BELL: Je ne dis pas que vous pouvez l'empêcher mais il doit y avoir quelque moyen dans ce domaine pour restreindre ce genre d'activité.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: C'est à voir aussi.

M. BELL: Chaque année vous apporte-t-elle des cas de plus en plus nombreux pour suppression de dettes et la situation est-elle grave?

M. FENNY: Les dettes augmentent. Il n'est guère possible aux gens d'aggraver leurs dettes déjà courantes. Je l'ai dit et je le répète, dans un bureau d'assistance les familles qui nous arrivent ont au point de départ de sérieuses difficultés financières. Hier j'ai

causé avec M. Enns d'un cas qu'on a porté à notre attention. C'est celui d'une femme abandonnée par son mari avec cinq enfants. Comme mère, elle reçoit une allocation de $237 et $34 d'allocations familiales, c'est-à-dire un total de $271 par mois. Elle paie un loyer de $75 par mois et la dette au marchand de meubles est d'environ $600. Elle a reçu une lettre du grand magasin disant qu'à titre de bon client on élargissait son crédit à $1000 sans acompte: elle s'est aussitôt procuré d'autres meubles pour une somme de $469.

M. MANDZIUK: Les deux sont insensés.

M. FENNY: Un total de $1,069 et elle est au régime de la pension des mères!

M. MACDONALD: Diverses questions me viennent à l'esprit. M. Fenny a d'abord donné l'exemple d'un homme qui a 72 créanciers à Ottawa. A-t-on essayé la méthode de consolidation de la dette selon la loi de la Cour de Division?

M. FENNY: Oui on l'a quelque peu tentée, mais je crois qu'en raison du nombre de créanciers il y fallu du temps. Je crois savoir que le travailleur a pu localiser 42 de ses créanciers, mais les autres sont encore à trouver.

M. MACDONALD: Permettez-moi de proposer une suggestion au scandale de tous. Dans le cas d'une dette consolidée où l'individu doit faire de petits paiements réguliers sur une durée de cinq ans, ne vaut-il pas mieux lui conseiller de se mettre en banqueroute?

M. ENNS: Cela lui coûterait $500.

M. MACDONALD: Que penseriez-vous d'une loi qui passerait l'éponge sur sa dette, quitte à solder les frais de la banqueroute?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: M. Macdonald a là une très importante suggestion: il parle de lois qui existent dans d'autres corps de lois.

M. OTTO: Je suis tout à fait en faveur.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Laissez-le finir, je vous prie. Il y a là un point important.

M. ENNS: J'appuierais certainement cette suggestion, comme, j'en suis sûr, M. Fenny aussi: c'est une pratique autorisée du côté des maisons d'affaires et l'on pourrait l'envisager au point de vue des individus.

M. MACDONALD: Avant que la législation du Manitoba, qui a été 30 ans en vigueur, fut déclarée ultra vires, quel a pu être le nombre moyen des cas dans la région de Winnipeg?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Je faisais partie du comité lorsqu'on a réglé cette affaire au sénat, les représentants du Manitoba ont déclaré que c'etait là un de leurs meilleurs statuts et qu'on y recourait souvent.

M. MACDONALD: Un autre point. On a discuté de modifications à la loi pour imposer un minimum de révélation de l'intérêt aux gens qui, malheureusement, n'en tiendraient pas compte. Ce que je propose est un standard minimum de révélation de l'intérêt pour permettre aux gens de connaître le coût des emprunts par comparaison: c'est à mon avis une exigence essentielle dans un programme d'éducation du public. On ne peut y songer si les renseignements ne sont pas simplifiés dans un texte législatif.

M. ENNS: Je serais porté à endosser les remarques de certains membres sur un mémoire précédent de l'Association des marchands-détaillants: ceux-ci ont expliqué les divers taux de crédit, mais les membres ont admis ne pas s'y reconnaître. Je dirais qu'on doit avoir davantage de standards comparatifs très simples comme ceux que vous proposez. C'est là une condition essentielle pour amener des moyens, des modifications efficaces dans le projet de loi du crédit au consommateur.

M. FENNY: Cela paraît important. Il semblerait que le moyen le plus simple pour montrer au client ce qu'il va payer en tant qu'intérêt, et pour nous qui devons à l'avenir aider ces gens à résoudre leurs problèmes et qui devons pouvoir les éclairer et leur faire voir comment ils se sont engagés dans ce maquis,—le seul moyen, vraiment, serait d'être à même de leur fournir l'état véritable de l'intérêt tel qu'il est prévu par la loi.

M. MACDONALD: Supposons qu'une clause de la loi donne ce renseignement sur l'intérêt. Quelles suggestions vous dicte votre expérience d'un programme d'éducation, par manière de prévention, pour empêcher les gens de s'enliser plus profondément dans leurs dettes? Quels remèdes offrez-vous pour éclairer cette ignorance du public et ses malheureux effets? Je ne parle pas de réglementer la publicité, mais plutôt de meilleures méthodes d'enseignement dans les écoles, de renseignements fournis par les bureaux d'assistance et de moyens analogues.

M. FENNY: C'est un problème qui intéresse tout le monde; les citoyens, les organisations, les créanciers. C'est dans l'intérêt général que chacun sache de quoi il s'agit. L'éducation ne doit pas être seulement l'affaire des bureaux d'assistance ou des associations de consommateurs, c'est l'affaire de tous ceux qui sont intéressés.

M. MACDONALD: Monsieur le président, c'est tout ce que j'avais à dire.

Le sénateur ROBERTSON (*Kenora-Rainy River*): Il m'apparaît, monsieur le président, que beaucoup de ces cas de gens empêtrés dans les créances et les enquêtes qu'on fait sur eux ne sont pas nécessaires. Les gens sont ce qu'ils sont; j'ai une grande expérience en ces matières et je ne vois pas que toute votre aide et tous vos conseils leur soient d'un grand secours. D'après mon expérience des caisses populaires, je crois qu'avant tout la réponse au problème réside dans la loyauté entre le créancier et le consommateur. Beaucoup de ces gens vont venir discrètement par la porte de côté s'acquitter de comptes en souffrance et, immédiatement après, ils iront courir ailleurs faire de nouvelles dettes.

Je suis vivement intéressé à connaître quel genre de législation peut être proposé pour résoudre ce problème. Connaissant le public et les hommes d'affaires je ne vois vraiment pas de solution: le cas se présente non seulement pour ceux qui gagnent $300 ou $400 par mois, mais aussi bien pour ceux qui en gagnent $600 ou $700 par mois. Je sais que cela s'est produit en fait pour un avocat et un médecin de mes amis.

M. ENNS: Pour répondre en partie à ce que vous dites je dirai ceci: recommandation d'un acompte minimum en vue d'éliminer la conception d'avoir des choses gratis limiterait le problème dans une certaine mesure. Il n'y a évidemment pas de solution radicale.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Examinons ce point un instant. M. Fenny nous a cité le cas de la femme sur régime d'allocations maternelles. Elle a $600 de dettes et sur réception d'une lettre qui lui propose une extension de crédit à $1,000 elle s'en va acheter pour $400 de marchandises supplémentaires.

Et revenons à la suggestion de M. Macdonald. En somme, il propose que cette femme, acculée à une situation impossible, aille en cour et se déclare en banqueroute et le créancier perd tout. Ne serait-ce pas un bon moyen d'assagir ce dernier et de lui enlever l'envie de donner du crédit?

M. MACDONALD: Puis-je expliciter un peu? D'abord le marchand qui conduit une affaire prospère ne perd pas 100 p. 100 mais seulement 50 p. 100; il peut en effet déduire les mauvaises dettes de son impôt sur le revenu. Ensuite, dira-t-on, le débiteur qui se déclare en banqueroute nuit à sa réputation de solvabilité. Nous avons affaire à un groupe de gens malades, irresponsables. Quel meilleur moyen de sarcler ainsi son jardin mal tenu?

M. BELL: Mon point est que pour le moment les paiements se font malgré tout, selon les chiffres que nous avons. Les bureaux d'assistance voient leur travail augmenter, la vie des familles est déséquilibrée mais, en fin de compte, nous surnageons.

M. ENNS: Peut-être ne devrions-nous pas aller aux extrêmes au point de laisser entendre que nous sommes opposés au crédit. Pour certains, c'est l'unique moyen de se procurer des articles de ménage essentiels. D'autre part, nous constations qu'il y a eu un contrôle du gouvernement sur le maniement de l'argent: il se concrétise dans la Banque du Canada qui régit l'émission des billets et le système bancaire. Pourquoi, dans ce champ nouveau du crédit monétaire, faut-il que nous n'ayons prévu, étudié ou entrepris, un certain contrôle? Il semble que la nécessité nous en apparaisse comme de troisième ordre.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: La question que vous posait M. Macdonald était celle-ci: Devons-nous nous préoccuper d'éduquer plutôt que de légiférer? En fait, il n'a pas dit «plutôt que de légiférer», mais plutôt il se demande si nous ne devons pas insister sur l'éducation du public à tous les niveaux, aussi bien à l'école qu'ailleurs. Escomptez-vous des résultats appréciables d'une pareille éducation?

M. ENNS: Eduquer est toujours bon, mais quant à éliminer tous les problèmes par la loi, je n'y crois pas.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL; Le gouvernement — un gouvernement doit intervenir.

M. ENNS: Oui.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Et c'est là naturellement le but de ce comité, de déterminer la modalité de cette intervention.

M. URIE: Croyez-vous qu'on doive limiter les frais par législation?

M. ENNS: Entendez-vous par là les frais de l'intérêt?

M. URIE: J'entends le coût de cette facilité de crédit.

M. ENNS: Je crois plutôt que c'est la concurrence qui fera baisser les taux d'intérêt. Il ne devrait pas y avoir de législation trop restrictive. Ce que je voudrais, avant tout, c'est que le client sache combien il doit payer au total plutôt que fixer un maximum d'intérêt.

M. URIE: Alors vous n'êtes pas d'accord avec le Mémoire et les temoignages des Détaillants qui ont été portés à votre connaissance. Vous croyez qu'imposer un contrôle, ou requérir la révélation de l'intérêt annuel, augmenterait le comptant et permettrait au détaillant de masquer les frais qu'il impose?

M. ENNS: Je crois que la concurrence y veillera. Le professeur Ziegel a déclaré qu'en Grande-Bretange, où l'on a imposé de nouvelles restrictions, les ventes au détail n'en ont pas été diminuées, mais que là où l'intérêt était déclaré elles ont augmenté.

M. URIE: Plus qu'une autre question qui se rattache d'ailleurs à celle de M. Bell. Vous êtes au courant des diverses propositions de crédit que l'on offre. D'après votre expérience et celle de M. Fenny, où le client à faible revenu rencontre-t-il les plus grandes difficultés? Est-ce dans le mode périodique de crédit où le client peut facilement acheter la marchandise en s'acquittant par un léger paiement mensuel, ou est-ce dans l'achat de quincaillerie, d'articles plus importants du ménage, selon un contrat conditionnel? Je crois qu'il serait utile de savoir où se recontrent les problèmes les plus aigus.

M. ENNS: A mon sens, c'est dans les comptes de crédit à paiements périodiques. Cela se présente surtout pour le petit client qui est pratiquement acculé à se procurer ses articles de ménage de cette manière. Il ne se rend absolument pas compte du taux d'intérêt, de ce qu'il paie en réalité, mais, aussi longtemps que son crédit tiendra, il continuera à faire affaire avec les magasins. Et je parle ici moins des piliers des bureaux d'assistance que du public à faible revenu en général.

M. URIE: Vous croyez donc que pour ce genre de crédit il importe assez peu qu'on révèle l'intérêt, en manière de pourcentage: le client achètera toujours, quoiqu'il arrive?

M. ENNS: Oui, probablement, mais c'est injuste.

M. URIE: Vous êtes persuadé que si on lui révélait le pourcentage qu'il paie en supplément sur ses achats mensuels il finirait par se rendre compte de la somme qu'il paie pour son crédit et il réagirait?

M. ENNS: Je suis convaincu que parmi un grand nombre de consommateurs il y aurait un commencement de réaction. Peut-être M. Fenny pourrait-il en dire davantage sur ce point.

M. MANDZIUK: Je désire revenir à M. Fenny, au cas de cette femme à qui on a offert un crédit de $1000. Croyez-vous que si le comité recommandait un acompte pour chaque achat—et je ne crois pas que les magasins le requièrent?

M. FENNY: Non.

M. MANDZIUK: Une autre question sur laquelle j'aimerais entendre l'opinion des deux témoins. Serait-il bien que le comité recommande une législation fédérale sur les paiements raisonnables, dans l'esprit de la loi du Manitoba?

M. FENNY: Je crois que c'est là une des recommandations de notre comité.

M. MANDZIUK: Considérons l'hypothèse d'une faillite commerciale ou de la banqueroute d'un individu dans les cas extrêmes comme celui que vous citez: les biens du débiteur sont saisis par le créancier et vendus. On ne peut saisir les meubles et les mettre entre les mains du liquidateur et les faire vendre pour le prix qu'on peut en tirer. Seule la législation sur les paiements raisonnables peut aider un tel cas, n'est-ce pas?

M. FENNY: Je réfléchis à la suggestion de M. Macdonald. Prenons le cas d'un individu qui est si profondément enlisé dans les dettes qu'il n'y a aucun espoir de le voir s'en acquitter, quel que soit le système qu'on adopte: la faillite personnelle est probablement pour lui le seul recours. D'autre part, pour beaucoup d'autres cas, la réponse serait dans l'établissement d'un système de paiements raisonnables. Donc, à mon avis, les deux remèdes sont nécessaires.

M. MANDZIUK: Merci. C'est tout, monsieur le président.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Quelqu'un a-t-il d'autres questions à poser?

Le sénateur GERSHAW: Je suis de l'Alberta. Mettons que j'achète une auto. Le vendeur sait que je suis capable de la payer, mais il s'amène avec des papiers à signer et me dit: «Docteur, vous n'avez pas besoin de vendre vos actions. Mettez seulement votre signature ici.» Croyez-vous qu'il soit en mesure de me dire exactement combien j'aurai à payer en fin de compte, ou de m'indiquer le taux d'intérêt? Croyez-vous qu'il puisse l'établir lui-même?

M. ENNS: Je crois qu'il pourrait le supputer d'après votre contrat particulier. Ce que nous voudrions est que vous puissiez comparer le coût que représente un tel contrat avec celui d'un emprunt à la banque. Vous-même êtes en éveil sur ces questions d'intérêt, mais combien le sont?

Le sénateur GERSHAW: On nous en a donné par ailleurs des témoignages, mais ce que je veux savoir c'est si le vendeur peut lui-même établir les chiffres?

M. FENNY: Je le crois si les paiements réguliers sont cités. A mon avis il pourrait calculer les chiffres et il devrait connaître les paiements annuels en manière de pourcentage.

Le PRÉSIDENT: Il y a eu un mémoire qui portait au verso les paiements prévus par une Compagnie de prêts.

M. ENNS: Vous voulez parler de la Compagnie de la Baie d'Hudson et d'Eaton?

M. URIE: Le Conseil des Détaillants.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: C'était indiqué à la dernière page. Je pense pouvoir le trouver.

Le sénateur GERSHAW: Je désirerais simplement avoir l'opinion du témoin.

M. MACDONALD: Page 476.

M. URIE: Le Conseil des Détaillants.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Non. Celui auquel je pense est plus récent.

M. URIE: Peut-être s'agit-il du mémoire déposé par M. Irwin et qu'il devait nous lire aujourd'hui?

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Oui, c'est bien cela. Le mémoire de M. Irwin, déposé aujourd'hui contient la liste des paiements de la «Niagara Finance Company»: le marchand, les ayant sous les yeux, est à même de donner le taux d'intérêt de n'importe quel compte.

M. BELL: Cela me permet de répéter qu'à mon avis nous en arrivons à la possibilité d'une meilleure comparaison du taux. Mais il n'en est pas de même lorsque vous achetez

un sofa, un réfrigérateur ou une auto où vous n'avez pas la possibilité de choisir un autre modèle. Pour le prix de certains articles, une comparaison complète n'est pas possible.

M. MACDONALD: Mais puis-je souligner que pour un sofa vous avez un choix, dans ce sens que vous pouvez obtenir le crédit soit du marchand, soit de la compagnie de prêt, soit de la banque.

M. BELL: Là-dessus j'admets que vous pouvez faire des comparaisons suffisantes. Mais pour le cas du sofa, combien de magasins vendent exactement le même type de sorte que vous pouvez comparer un magasin à un autre? Vous allez dans un magasin pour acheter un sofa, vous déterminez leurs conditions de crédit, mais avant d'acheter vous allez comparer l'article avec un autre très différent qui durera peut-être deux fois plus longtemps.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Qu'un individu choisisse celui-ci plutôt que celui-là, cela dépend de son bon jugement. Il compare selon ce qu'il voit. Ce que nous tentons d'assurer est que les conditions de prêt soient comparables.

M. BELL: Oui, mais si vous avez affaire à un gros compte de crédit, le coût réel des marchandises s'y perd. Il en est de même dans l'achat d'une nouvelle auto; si vous ne pouvez pas consulter d'autres vendeurs, la valeur d'échange de votre voiture et de ses accessoires deviennent des facteurs à considérer.

M. MANDZIUK: Je me rappelle que l'Association Canadienne des Consommateurs n'était pas en faveur d'établir un plafond maximum pour les taux. Tout ce qu'ils désiraient était qu'on révèle l'intérêt, et cela concorde avec ce que M. Macdonald a dit. Je suis d'accord avec vous, monsieur le président, il appartient à l'acheteur de décider quel sofa il va acheter, mais si le vendeur lui dit qu'il va demander 18 p. 100 d'intérêt, alors que le client peut obtenir l'argent à 12 p. 100 d'une compagnie de prêt ou même à 8 p. 100 d'une caisse populaire, alors il a le choix du crédit. C'est là la solution que nous cherchons, la sorte de révélation dont il s'agit.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Bien, c'est là la situation qui fait l'objet de nos préoccupations.

M. ENNS: Pour que cette révélation ait une portée pratique, nous suggérons que les frais pour l'argent crédité soient ramassés en un seul chiffre.

M. MANDZIUK: Par manière de pourcentage.

Le COPRÉSIDENT, sénateur CROLL: Y a-t-il d'autres questions?

Je remercie M. Enns d'avoir pris la peine de nous faire part de sa longue expérience comme travailleur social. Je remercie également M. Fenny de s'être mis à la disposition du comité. Nous apprécions à sa juste valeur l'aide qui nous a été apportée. Merci.

Le Comité s'ajourne.

APPENDICE «M»

267, rue Edmonton
Winnipeg 1, Manitoba
1er Décembre 1964

# MÉMOIRE PRÉSENTÉ
# AU
# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

par le Bureau familial du Grand Winnipeg

1. Ces dernières années, le Bureau familial du Grand Winnipeg—organisme d'assistance pour les familles sous la direction d'un comité de citoyens privés et soutenus par le fonds communautaire du Grand Winnipeg—a eu à s'inquiéter de diverses pratiques dans le domaine du crédit fait au consommateur et de la perception des dettes. Ce souci provient de ce que les problèmes de dettes et de leur administration occupent une place prédominante parmi les divers problèmes sociaux des familles sollicitant notre aide.

2. Nous constatons que le crédit dans le commerce du détail est l'élément qui soutient en grande partie le pouvoir d'achat dans notre économie et que son élimination radicale y apporterait une perturbation majeure et causerait bien des misères. Cependant, selon notre expérience, certaines pratiques dans ce domaine ont créé de sérieuses conséquences sociales, et nous sommes convaincus qu'une certaine surveillance et un certain contrôle s'imposent.

3. Depuis un bon nombre d'années notre gouvernement fédéral, comme celui d'autres pays, a maintenu dans l'intérêt général un monopole dans l'impression et l'émission de la monnaie; de même, mais dans une mesure moindre, les banques ont été soumises à un contrôle. L'extension du crédit a suscité un troisième système d'achat dans ce pays. Peut-on alors sérieusement contester qu'une surveillance de caractère social et un contrôle du gouvernement s'imposent ici?

4. La récente législation du Manitoba, «Loi pour porter remède contre certaines transactions peu scrupuleuses» est une tentative pour prévenir certains modes de vente condamnables: elle donne aux tribunaux le pouvoir de rescinder ou de modifier certains contrats de prêts, lorsqu'ils estiment que «même en tenant compte des risques et autres éléments, le coût du prêt est exorbitant et que la transaction est inhumaine et dénuée de scrupules.»

5. Nous sommes sympathiques à cette loi et à toute autre semblable que pourraient décréter les provinces, mais nous estimons qu'elle devrait être complétée par une législation qui garantirait une protection au moment de la passation du contrat. En résumé il parait préférable, si possible, de prévenir plutôt que de guérir, c'est-à-dire de compter sur des redressements en faisant appel aux actions au civil.

6. Selon l'expérience de notre bureau, il n'est pas rare que des personnes peu initiées aux affaires, ou d'intelligence bornée, n'arrivent pas à saisir clairement ce qu'implique un contrat de vente ou de prêt; elles s'engagent dans des transactions désavantageuses qu'elles n'accepteraient pas si elles les connaissaient mieux. Et ce sont souvent ceux qui sont les moins en mesure de s'acquitter de lourdes obligations, ayant à leur charge une famille, qui doivent se priver des commodités de la vie pour arriver à les payer. Il existe des moyens pour protéger l'acheteur ou l'emprunteur que nous indiquerons plus bas dans le présent mémoire.

7. Notre expérience révèle encore que le problème dépasse en fait le problème de ces ventes douteuses et de ces modalités de prêt. Ce qui nous préoccupe c'est qu'on accorde du crédit dans des cas où il n'y a vraiment pas de possibilité de remboursement. On part du principe que c'est là la seule affaire du créancier et qu'il verra par lui-même aux garanties protégeant ses intérêts. Nous nous inscrivons violemment en faux contre ce principe et nous prétendons hautement que ce débiteur, sa famille et toute la société sont en jeu.

8. Deux exemples pris parmi des centaines de dossiers de notre bureau vont illustrer ce genre de situation dont nous parlons.

*Cas n° 1*—Famille de 2 adultes, 7 enfants et un huitième attendu.

| | |
|---|---|
| Revenu | $300.00 par mois |
| Allocations familiales | 42.00 par mois |
| | $342.00 par mois |
| Budget pour les nécessités de la vie | $241.00 |
| Total des dettes | 3,659.00 |
| Paiements mensuels promis | 176.00 |

Si ces engagements sont tenus, il reste $166.00 par mois pour faire face aux nécessités de la vie de huit (bientôt neuf) personnes.

9. *Cas n° 2*—Un jeune homme de moins de 21 ans qui a déjà contracté des dettes se montant à $5,153.00.

Revenu à 21 ans (son revenu était moindre au moment où il a contracté la plupart de ses dettes): $277.00 par mois.

A 21 ans, ce jeune homme a épousé une femme de moins de 18 ans qui travaillait d'abord mais a dû y renoncer à cause d'une grossesse présentant de sérieuses complications. Ces dettes comprennent une auto, des réparations effectuées sur cette automobile, des meubles, la bague de fiançailles et l'anneau nuptial, un manteau de fourrure, une guitare électrique, etc.

| | |
|---|---|
| Situation actuelle: Paiements mensuels | $242.00 |
| Dépenses vitales actuelles | 163.00 |
| | $405.00 |
| Avec un revenu de | 277.00 |

10. Dans les cas ci-dessus, les créanciers étaient des maisons réputées, des détaillants, des compagnies de prêt. Le deuxième exemple illustre ce qu'un bureau d'assistance réalise, c'est-à-dire que l'acheteur est responsable de cette situation et que bien souvent un manque de maturité, de réalisme, de contrôle des impulsions, ont engendré de telles situations. Il est évident qu'une législation ne peut éliminer ces faiblesses humaines, mais, pensons-nous, on peut imposer des restrictions à la pratique du crédit de sorte que ces faiblesses ne puissent être exploitées. Le point que nous voulons faire ressortir c'est que, d'une part les problèmes sociaux engendrés par cette pratique trop facile du crédit sont dûs à des méthodes peu scrupuleuses de vente mais que, d'autre part, de pareilles situations proviennent des pratiques mercantiles usuelles aussi bien que de la propension à contracter des dettes qui, si elles ne sont pas vraiment malhonnêtes, sont du moins très peu réalistes.

11. La fréquence de ces situations montre que notre système qui consiste à se reposer uniquement sur les garanties que possède le créancier n'apporte pas un remède suffisant. Certains prêteurs ne se sont pas gênés pour dire la vérité: ils voient plus de profit à prêter largement, même en prévoyant certaines mauvaises dettes, qu'à assumer les frais d'une investigation de solvabilité. Aussi devons-nous à nouveau passer au crible l'affirmation que le créancier est le principal perdant dans les cas où l'on accorde un crédit peu susceptible d'être recouvré. Certains bureaux d'assistance déplorent vivement

les tensions causées pour les familles et les individus qui, imprudemment, se sont engagés dans ce pétrin, tensions qui s'accumulent sur ces familles et ces individus harassés et sont souvent cause de foyers brisés, de maladies mentales, de crimes et d'esclavage économique.

12. A Winnipeg, comme dans d'autres centres, les créanciers eux-mêmes ont reconnu la gravité de ces situations sociales provoquées par le système actuel. On en a été amené à assumer des responsabilités bénévoles et à établir un plan de conseillers facultatifs du crédit. Les débiteurs sont aidés par un conseiller indépendant de la maison intéressée. Celui-ci approche alors les créanciers pour qu'ils acceptent un mode de paiement permettant le remboursement tout en étant équitable pour l'ensemble des créanciers. Nous somes favorables à cela comme à tout autre expédient en matière de crédit, car nous sommes convaincus que tout arrangement de gré à gré est bien supérieur à toute mesure imposée de l'extérieur.

13. Nous reconnaissons cependant que des réserves s'imposent sur les fruits d'une pareille méthode. Deux cas palpitants qui nous ont été fournis par d'autres bureaux d'assistance sociale de Winnipeg, que nous avons consultés, vont illustrer ce que nous voulons dire:

*Cas n° 3*—(extrait des dossiers de la Société à l'Aide à l'Enfance de Winnipeg).

Une famille composée du père, de la mère et de 7 enfants.

Depuis 1960, les parents ont régulièrement fait appel au bureau pour qu'on les aide à résoudre leurs difficultés financières et à placer leurs enfants. On ne pouvait envisager ceci car les enfants paraissaient être aussi bien traités que le permettaient le peu d'argent disponible et les tracas courants. Tels étaient les faits.

En avril 1964, le père avec un emploi permanent ne gagnait que $240.00 par mois. Sur ce montant $115 avaient été saisis sur son salaire pendant le mois d'avril, ce qui lui laissait $125.00 pour soutenir une famille de neuf personnes. Entre-temps la famille, en retard dans le paiement du loyer, était menacée d'éviction. A plusieurs reprises on leur avait coupé l'électricité pour défaut de paiement. En février 1964, le couple avait fait appel au "Credit Grantors Association of Winnipeg" pour qu'on les aide à consolider leurs dettes: un projet fut préparé qui a été accpté par tous les créanciers à l'exception d'un seul: celui qui fit en avril la saisie de salaires mentionée plus haut.

14. *Cas n° 4*—(extrait des dossiers du bureau du Bien-être social de la cité de Winnipeg).

La famille comprend le père, la mère et 4 enfants.

Le père avait été photographe dans l'armée. A sa démobilisation il avait, sans succès, essayé de s'établir dans le commerce comme photographe. Pendant un certain temps il fut employé à commission mais avec un salaire si bas qu'il dût être partiellement suppléé par le Bien-être social. M^me^ X. chercha du travail à mi-temps, puis à plein temps, comme commis avec un salaire mensuel de $180. La famille avait contracté des dettes se montant à $3,200.00 dont $2,000.00 étaient des dettes d'affaires provenant des essais commerciaux infructueux du mari, mais M. X. ne disposait pas des $500.00, honoraires du liquidateur, qui lui auraient permis de déclarer une faillite personnelle. Les autres dettes, compagnie du gaz, médecin, provenaient de frais personnels. On adressa la famille à un conseiller bénévole de crédit: tous les créanciers, sauf deux, acceptèrent l'arrangement proposé. Un des deux créanciers approcha l'employeur de M^me^ X. en vue d'une saisie de salaire. L'employeur, tout en reconnaissant l'excellent travail dont elle s'acquittait, la congédia. M. X. acheta alors une arme, déclarant qu'il allait en finir avec lui-même et avec sa famille (le travailleur social put heureusement le convaincre de retourner l'arme au magasin).

15. Pendant plusieurs années au Manitoba, un règlement peu coûteux et très efficace des paiements raisonnables des dettes a été en cours. La loi sur les paiements raisonnables des dettes (S.R.M. 1954, Ch. 193) contenait les stipulations suivantes: Tout débiteur harassé par ses créanciers pourrait s'adresser à la Cour du comté où, pour une somme minime, il pourrait déposer son actif et son passif devant le greffier de la Cour. Le greffier avertissait tous les créanciers et, après examen du cas, déterminait le paiement hebdomadaire ou mensuel que devait faire le débiteur, paiement partagé entre les créanciers. Pendant cette période de tutelle toute poursuite ou saisie était interdite tant que le débiteur ne faisait pas défaut dans ses paiements au greffier. Il était loisible à la Cour de changer le montant, advenant un changement de la situation, par exemple, une forte diminution du revenu.

16. En 1961, la Loi des Paiements Raisonnables des Dettes fut déclarée ultra vires pour la province du Manitoba comme étant une législation de faillite. Un autre cas (tiré des dossiers du service du Bien-être social de la cité de Winnipeg) montre ce qu'il est advenu d'une famille à ce moment-là.

*Cas n° 5*—Famille composée du père, de la mère et de six enfants.

Le mari est un électricien diplômé qui, après avoir rempli plusieurs positions à court terme, est entré au service d'une compagnie de chemin de fer où il a reçu pendant 5 ans un salaire s'élevant entre $340.00 et $375.00 par mois. Il contracta des dettes se montant au total à $3,000.00, qui étaient dues, en partie, à la maladie — un enfant a dû subir une colostomie et sa femme eut plusieurs maladies — les autres dettes résultaient d'une trop grande facilité à se procurer du mobilier à crédit.

Pour parer à ce cas une ordonnance fut émise par la Cour des Paiements Raisonnables des Dettes: la famille solda ses dettes par des paiements mensuels de $60.00 pendant deux ans par l'intermédiaire de la Cour. Lorsque celle-ci fut dissoute une saisie fut prise contre l'homme; il perdit sa position, sa femme dut recevoir des soins psychiatriques et toute la famille recourut aux soins de l'assistance publique.

17. De tels exemples démontrent clairement la nécessité d'amender la foi fédérale sur la faillite et de permettre le rétablissement d'un régime des paiements raisonnables des dettes dans cette province et l'adoption de toute législation semblable dans les autres provinces.

18. Il y a d'autres mesures de protection que nous estimons désirables au point de vue social. On pourrait, par exemple, soustraire à la possibilité de saisie certains éléments selon les charges familiales du débiteur et, partant, ses besoins vitaux; de même on pourrait prévoir certaines protections relatives au droit de l'acheteur de rentrer en possession des marchandises. Cependant, comme ces dispositions semblent relever de la compétence des provinces, nous n'en discuterons pas davantage ici.

19. Par ailleurs, nous pressons respectueusement le comité conjoint du Sénat et de la Chambre des Communes sur le Crédit du Consommateur d'examiner avec le plus grand soin chacune des recommandations suivantes:

20. *Recommandations*

1. *Que le total de l'intérêt et des autres frais soit indiqué comme pourcentage et dans les prêts et dans les contrats de vente à condition.*

21. Cette exigence se rencontre déjà dans les hypothéques immobilières (Article 6 de la Loi sur l'Intérêt, S.R.C. 1952, Ch. 156) et dans d'autres cas où l'intérêt est débité par jour, par semaine, par mois ou toute période de moins d'un an (Article 4 de la Loi sur l'Intérêt).

22. Mais dans beaucoup de cas de privilèges et de contrats de vente à condition, l'intérêt peut être dûment indiqué, par exemple 7 p. 100, mais le vendeur y ajoute des frais pour le financement du contrat tels que les frais d'enregistrement, les frais de credit, de perception, etc. En fait, la portée de la Loi sur l'Intérêt est réduite à néant.

23. Nous suggérons:

1) que la Loi sur l'Intérêt soit modifiée de manière à comprendre dans la définition du mot «intérêt» tous les frais du prêt dans la reconnaissance, les contrats de vente à condition, et les hypothèques sur le mobilier.

2) que non seulement les prêts, mais aussi les ventes à condition et les privilèges, soient inclus dans la Loi sur les Petits Prêts, S.R.C. 192, Ch. 251, qui, dans sa définition du mot «prêt» en prévoit tous les frais.

24. Nous citons ici la recommandation de la Commission Royale sur les Banques et la Finance, comme quoi «il soit rendu obligatoire de réléver au client les stipulations des ventes à condition ainsi que les terms du prêt comptant consenti.

25. En plus d'indiquer le montant en dollar du prêt et du financement, le créancier devrait être tenu de la formuler en termes de frais annuels de manière que le client puisse facilement comparer les diverses offres.» (Rapport de la Commission Royale sur les Banques et la Finance, p. 382.)

26. 2. *Qu'un délai soit établi pour la conclusion des contrats de vente à condition et des obligations.*

27. C'est notre expérience que les gens ayant peu l'habitude des affaires ou peu de jugement sont fréquemment amenés, par des méthodes de vente sous pression, à signer des contrats de vente conditionnelle ou des obligations que, très tôt, ils constatent leur être très désavantageuses. Un terme de trois à cinq jours devrait être accordé durant lequel le contrat pourrait être ou reconsidéré ou rescindé; nous sommes persuadés qu'on préviendrait ainsi la conclusion de beaucoup de ces contrats que, dans un bon nombre de provinces, visent les Lois de Transactions déshonnêtes, pour amener un redressement des torts.

28. La loi anglaise de Location-Achat de 1938 prévoit un délai de ce genre. Au Manitoba la Loi sur la Machinerie Agricole, S.R.M. 1954, Ch. 83, accorde une protection analogue dans le cas de contrats de vente déterminés.

29. 3. *Qu'on accorde une protection contre les frais excessifs portés aux petits prêts, y compris les contrats de vente conditionnelle.*

30. La législation actuelle, tout en admettant le principe d'une limitation des taux d'intérêt, ne semble pas couvrir tous les cas qui requièrent une telle sauvegarde. Si quelqu'un peut emprunter d'une banque à charte il est protégé par le plafond de 6 p. 100 fixé par la Loi sur les Banques. Mais, autrement, selon la Loi sur l'Intérêt, n'importe qui peut demander n'importe quel taux d'intérêt pourvu que celui-ci soit déterminé en termes de taux annuel. La Loi sur les Petits Prêts couvre de sa protection un certain nombre de cas, i.e. ceux dont l'intérêt dépasse 12 p. 100 et qui sont au-dessous de $1,500. Par contre, un grand nombre de privilèges et de contrats de vente conditionnelle qui portent un intérêt exorbitant ne sont pas visés par la loi parce que, premièrement ce ne sont pas des prêts au sens de cette loi, et deuxièmement parce qu'ils dépassent $1,500.

31. Nous sommes d'avis que la Loi sur les Petits Prêts devrait s'étendre:

1) à tous les petits prêts jusqu'à concurrence de $5,000 (cf. le mémoire de l'Association Canadienne des Consommateurs, que nous appuyons);

2) non seulement aux petits prêts mais aussi aux contrats de vente à condition, aux privilèges et aux hypothèques mobilières.

32. 4. *Qu'un acompte minimum soit exigé dans toutes les ventes à condition ou toutes les obligations.*

33. On restreindrait par ce moyen la pratique d'accorder du crédit dans des cas où n'existe pas un actif réel ou hypothétique qui garantisse le remboursement.

34. La loi anglaise Location-Achat prévoit un tel acompte minimum versé par l'acheteur dans ce genre de contrat. Le montant de cet acompte est déterminé de temps à autre par le Chancelier de l'Echiquier.

35. 5. *Qu'on entreprenne une enquête sur la pratique de vendre en vrac les contrats de vente à condition ou les privilèges à des agences de perception ou à des compagnies de prêts, cela en vue d'établir un contrôle dans ce domaine des procédés commerciaux.*

36. Depuis longtemps, les marchands ayant des contrats de vente à condition ou des privilèges avaient l'habitude d'exiger de l'acheteur un billet promissoire comme garantie supplémentaire, puis ils vendaient immédiatement après le contrat et le billet promissoire à une agence de perception ou à une compagnie de prêts. On connait le principe de droit qui donne un titre solide au détenteur d'un contrat ou d'un billet promissoire qui se prévaut du contrat à sa valeur et sans avertissement d'aucun défaut. Ce principe juridique rend extrêmement difficile, sinon impossible, pour l'acheteur lorsqu'il est poursuivi par le détenteur, de se retourner contre le marchand; dans une telle poursuite il est dépourvu de tout moyen de défense qu'il aurait pu exercer à l'encontre du marchand.

37. On pourrait protéger l'acheteur en stipulant d'abord que le détenteur du privilège ou de la vente sous condition l'assume sans préjudice du recours de l'acheteur contre le marchand, puis que tout document donné en garantie annexé au privilège ou à la vente sous condition porte en imprimé «donné comme garantie annexe à la reconnaissance» et qu'il ne soit pas au préjudice des recours de l'acheteur contre le vendeur.

38. 6. *Que le Parlement du Canada entreprenne immédiatement une modification de la loi sur la Faillite pour permettre l'adoption par les provinces d'une législation sur le paiement raisonnable des dettes.*

39. La protection de la Loi sur la Faillite s'étend déjà à un grand nombre de citoyens canadiens. Cependant ceux-là mêmes qui en ont le plus besoin ne peuvent s'en prévaloir à cause des frais exigés. Nous avons déjà donné des exemples des conséquences sérieuses et pitoyables qui peuvent en résulter au point de vue social.

40. Nous désirons aussi faire remarquer que la Loi sur la Faillite tend à assurer une distribution équitable entre les créanciers de ce qui reste d'argent au débiteur. Le Bureau de la Famille du Grand Winnipeg a connu des créanciers qui, comprenant la misère de la famille, se sont montrés humains et coulants dans la perception des dettes ou ont accepté un arrangement mitigé. Mais les lois actuelles leur sont contraires: ce sont les créanciers peu scrupuleux et inhumains qui ont le plus de chance d'obtenir une part hors de proportion de l'argent qu'une famille harassée peut encore payer.

41. Nous soulignons fortement l'urgence de donner suite à ces recommandations.

42. Nous sommes parfaitement au courant que l'objet de certaines des recommandations ci-dessus ressort de la compétence du provincial. Nous les avons néanmoins présentées parce que d'abord il peut y avoir cumul de jurisdiction, et ensuite parce que nous sommes sous l'impression que les instructions données au comité conjoint sont assez larges pour permettre l'examen de tout ce qui relève du domaine des pratiques de crédit. Nous supposons donc que, dans son rapport, le comité pourra communiquer ses vues même sur les aspects du problème qui ne relèvent pas de la compétence fédérale.

43. Il va sans dire, cependant, que nous attirons tout particulièrement l'attention du comité sur les matières qui appellent une législation de la part du Parlement du Canada.

Mémoire préparé au nom du Bureau de la Famille du Grand Winnipeg par un comité spécial du Bureau des Directeurs.

Rev. Gordon L. Toombs, président
G. Allan Higenbottam
B. Shapiro
L. Butterworth, président
du Bureau des Directeurs
Mme Dorothy McArton,
Directeur Administratif

Le Bureau Familial du Grand Winnipeg
267, rue Edmonton
Winnipeg 1, Manitoba
Canada

## APPENDICE «N»

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## NOTE SUR LES ASPECTS ADMINISTRATIFS ET MATHÉMATIQUES DU CALCUL DU CÔUT DES EMPRUNTS SELON UN POURCENTAGE

présenté par
DOUGLAS D. IRWIN, C.A.
Conseiller financier
du
Comité Spécial de l'Ontario sur le Crédit au Consommateur

Toronto,
1er décembre 1964

### COMITÉ SPÉCIAL SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Le sujet du présent mémoire concerne les problèmes mathématiques et administratifs que provoque la détermination et l'indication du coût des emprunts exprimé en pourcentage par rapport au principal.

On a fait au comité des représentations comme quoi:

*a*) il est difficile, sinon impossible, dans certains cas de déterminer exactement le coût d'un emprunt par un pourcentage annuel;
*b*) de sérieuses difficultés administratives s'ensuivraient si l'on exigeait que ce coût soit indiqué;
*c*) l'emprunteur lui-même ne comprendrait pas facilement une telle donnée.

On a aussi amené d'autres arguments contre une telle indication:

*a*) dans certains cas, les frais imposés ne sont pas un intérêt mais représentent des frais administratifs et autres;
*b*) une telle indication entraînerait un contre-coup des frais sur le prix de l'article vendu.

Cette note ne s'attache pas à définir une politique générale, mais veut simplement faire la critique de ces représentations dans la mesure où elles mettent en jeu la praticabilité mathématique et administrative de l'indication du pourcentage.

*Définitions et hypothèses*

Il faut d'abord définir certains termes et examiner des hypothèses qui se présentent couramment.

*Intérêt contre le loyer de l'argent*

Le coût d'un emprunt ou d'un crédit comporte des éléments relatifs:

1. à l'intérêt proprement dit,
2. au risque,
3. aux services administratifs,
4. aux frais directs (i.e. frais légaux).

L'intérêt en soi est une appréciation économique de la valeur attribuée à l'usage de l'argent. C'est comme un loyer que paie l'emprunteur pour dédommager le créancier qui doit, parce qu'il prête de l'argent, renoncer à certaines satisfactions de besoins que lui permettrait l'argent dont il se départit.

Le simple intérêt se rencontre rarement; ce qui s'en rapproche le plus est sans doute les Bons du Trésor du gouvernement pour lesquels les frais administratifs, les frais directs et le risque sont pratiquement inexistants.

On prétend que le loyer de l'argent prêté ne devrait pas être appelé intérêt à cause des autres éléments inhérents. C'est cependant un terme usuel (i.e. dans les prêts commerciaux des banques et pour les compagnies d'assurance, dans les hypothèques), bien que des éléments autres que l'intérêt pur y soient inclus. D'autre part, les prêteurs dans les ventes sous condition abhorrent le terme intérêt sous prétexte que les frais proviennent du service.

Mais ces divergences sont plutôt affaire de degré plutôt qu'en réalité: à part les cas d'intérêt pur, tout loyer d'argent comprend, jusqu'à un certain point, au moins trois des éléments ci-dessus mentionnés.

*Méthodes de calcul*

On emploie plusieurs méthodes pour calculer le loyer de l'argent sous forme de pourcentage. Celles qui sont plus ou moins en usage sont:

1. Pourcentage constant:
   —Méthode sommaire qui donne une idée du taux, mais devient moins exacte si l'échéance du contrat est plus éloignée, si le coût du financement par rapport au principal est plus élevé.
2. Pourcentage direct:
   —Aussi une méthode sommaire mais qui donne une approximation plus juste que la précédente mais qui laisse la porte ouverte à des erreurs marginales et, partant, à des contestations.
3. Formule de composition et de revenu:
   —On ajoute un pourcentage au principal. Cette méthode est employée par ceux qui escomptent un certain revenu en pourcentage qui est composé avec le principal au moyen de tables. On peut ainsi arrondir le pourcentage ajouté en dollars et l'appliquer à des prêts situés entre des intervalles, disons, de $10. Le taux imposé peut varier notablement entre le taux applicable au prêt au bas de l'échelle et celui applicable au sommet.
4. Beaucoup de fluctuations de ces méthodes prêtent le flanc à la critique et bien des prêteurs préfèrent une formule de leur choix.
5. Simple calcul de l'intérêt par jour, par année ou toute autre période, sans composition de l'intérêt avec le principal.

(6) Méthode actuarielle.
Ce terme général est appliqué aux méthodes employées par les actuaires pour déterminer les pourcentages selon des formules de haute mathématique. Pour faciliter les choses on a préparé des tables standard à partir de ces formules et qui sont à la disposition de tous. On a aussi préparé des tables répondant à des cas spéciaux, que l'on peut se procurer dans des maisons d'édition ou auprès des sociétés d'actuaires. En fait, les prêteurs se servent généralement de ces tables spéciales.

*Exactitude des méthodes*

Quelqu'un a dit que si vous demandez à six individus de calculer l'intérêt pour le même prêt, vous pourrez obtenir six réponses largement différentes. On prétend par là indiquer l'inutilité et l'inexactitude de tout procédé de supputation.

C'est là une demi-vérité.

A cause du nombre des méthodes utilisées il s'ensuit que six calculateurs auront des résultats différents. Bien plus, certains d'entre eux pourront faire diverses suppositions à propos de:

*a*) l'exclusion de certains éléments des frais du financement (e.g. les frais légaux);

*b*) de la composition de l'intérêt avec le principal.

Pour ce qui est de (*a*) il est évident que, comparativement, aucun des facteurs ne peut être laissé de côté.

Quant à (*b*) on ne doit pas supposer la composition de l'intérêt, sauf si réellement elle a lieu.

On rencontre certaines tables qui donnent l'intérêt composé à des intervalles périodiques: quotidien, hebdomadaire, mensuel, tous les quatre mois, tous les six mois, annuel. Il arrive qu'on emploie ces tables à mal escient par rapport à des contrats qui, en réalité, ne prévoient pas d'intérêt composé; dans ces cas évidemment le chiffre pris dans ces tables ne représente pas le taux qui répond à ces contrats.

Il n'y a de composition d'intérêt que si l'intérêt est débité et impayé (i.e. on l'ajoute au principal). Dans la plupart des contrats à paiements successifs, par exemple, l'intérêt est payé à mesure qu'il échoit et il n'y a pas de composition. Il s'agit de savoir s'íl y a oui ou non intérêt composé dans chaque cas; on peut dissiper tout malentendu à ce sujet en mentionnant la chose explicitement dans le contrat.

En présentant le problème à six calculateurs différents, on doit s'assurer:

*a*) que les données sont bien exactes et indentiques pour chaque calculateur;

*b*) que chacun d'entre eux utilise la même méthode.

Si l'on tient compte de celà, les six calculateurs donneront une réponse identique (E. et O.E.) Et si l'on présente six problèmes différents, en observant ces conditions, les solutions seront mathématiquement comparables.

Il s'ensuit que si l'on demande à tous les prêteurs d'utiliser la même méthode pour calculer le loyer du prêt en manière de pourcentage, l'emprunteur serait à même de comparer les diverses offres de A ou de B pour un prêt identique.

Et, partant, une législation qui est adaptée en vue d'imposer l'indication du loyer de l'argent en pourcentage doit requérir la même terminologie, le même barême pour tous.

*Choix d'une méthode*

Au point de vue d'une méthode mathématique les conventions de prêts peuvent être ramenées à des types généraux:

1. Les contrats qui prévoient des paiements déterminés d'une partie du principal plus le taux ou le montant de l'intérêt (coût), chacun payé à part, e.g. un prêt bancaire commercial, une hypothèque non amortie. Ce sont là des problèmes d'intérêt simple ou composé qu'on peut résoudre par l'arithmétique.
2. Les contrats qui prévoient un paiement mixte de principal et d'intérêt, e.g. les contrats de vente sous condition, les hypothèques amorties. C'est là un problème qui relève des méthodes actuarielles.
3. Les contrats qui comportent des éléments de (1) et de (2).

Comme on va l'expliquer, le compte de crédit automatiquement renouvelable ne peut faire l'objet de formules mathématiques.

Mais pour ce qui est des autres contrats de prêt, le taux d'intérêt peut être déterminé selon les méthodes (1) ou (2) ou selon une combinaison des deux.

L'examen des diverses méthodes amène à conclure que seules les méthodes actuarielles de calcul ont une application généralement adéquate là où les simples calculs d'intérêt ne suffisent plus.

Il y a un point important à noter. Ce peut être un problème mathématique difficile de déduire le véritable pourcentage d'intérêt dans le cas où les frais du financement sont donnés mais où le taux d'intérêt est inconnu du calculateur (l'emprunteur); par contre, c'est relativement un jeu jour lui de partir d'un intérêt qu'il choisit et de déduire les frais du prêt.

L'auteur de ce mémoire a préparé et édité des tables actuarielles sur «la valeur actuelle d'une annuité de $1 payable en tranches» à des intervalles de taux de 0.01 de 1 p. 100 par période (e.g. un mois); elles montrent des intérêts annuels fluctuant à des intervalles de ⅛ de 1 p. 100 par mois. Le coefficient d'erreur pour l'intérêt annuel ne peut dépasser ⅛ de 1 p. 100. L'intervalle ouvert va de 0.005 p. 100 par période (½ de 1 p. 100) à 0.0257 p. 10 par période (2½ p. 100 +) et de 1 à 120 périodes.

L'indication à ⅛ de 1 p. 100 par année près, peut être considérée ici comme suffisante pour les fins de comparaison.

*Emploi des tables*

Dans le cas des contrats à paiements mixtes (ou aspects du contrat) on peut trouver le taux d'intérêt en utilisant les tables comme suit:

A. On déterminera:
   (1) le principal prêté
   (2) le total payé
   (3) le nombre de paiements.

B. On multiplie le principal par le nombre de paiements.
   (1) × (3) et l'on divise par le total payé (2).

C. Par B on détermine un facteur qu'on peut trouver dans les tables dans la colonne des chiffres qui donne le pourcentage mensuel ou annuel applicable au nombre des paiements du contrat.

Ce n'est pas l'intention de l'auteur de suggérer qu'on demande à un commis qui prépare le blanc du contrat de débrouiller tous ces calculs; on doit en effet réduire au minimum les tâches administratives.

L'expérience pratique démontre cependant que le commis calcule déjà la partie A avec les tables actuellement en usage: on pourrait alors le munir des tables actuarielles pour B et C.

Il s'acquitterait du même travail, mais les nouvelles tables ne fournissent pas seulement les renseignements en dollars déjà connus de l'emprunteur, principal, total des paiements, coût du prêt, cela par mois, mais elles indiquent également le pourcentage d'intérêt annuel.

*Applications pratiques*

On peut maintenant analyser les diverses catégories et sous-catégories des contrats de prêt et indiquer les taux applicables à chacun:

1. *Loi sur les petits prêts*

   Les taux que permet la loi sont:

   2 p. 100 par mois pour les premiers $300.00

   1 p. 100 par mois pour les $700.00 suivants

   ½ p. 10 par mois pour les $500.00 suivants.

   Déterminer le pourcentage hors-tout pour un prêt donné n'est pas une déduction facile. Cependant une discussion avec un prêteur au sujet de la loi a révélé ceci: il est possible d'adopter les tables actuelles pour trouver le taux annuel pour n'importe quel contrat simplement en calculant à part les taux et en les ajoutant

à leurs formules actuelles. Le prêteur en question se sert de tables très exactes et très étendues qui appliquent les données de la loi sur les petits prêts: elles couvrent n'importe quel principal pour n'importe quelle période et fournissent les supputations pour les arrérages, les acomptes et les paiements omis.

L'auteur a utilisé une partie de la table des frais de ce vendeur, qui est publiée, et y a ajouté une colonne pour montrer le pourcentage annuel réel selon des calculs d'actuaire. Dans la préparation du contrat, le commis n'a qu'à extraire et indiquer le taux avec les autres renseignements fournis par les tables (cf. Appendice I).

2. *Contrats de ventes sous condition*

On a demandé à divers détaillants de décrire la méthode qu'ils emploient dans la détermination des frais et de fournir quelques exemples de prêts extraits de leurs dossiers. Dans tous les cas on a constaté que les contrats sont réductibles à un problème d'annuité et que les taux pourraient être déterminés par les tables actuelles: on se sert présentement de tables basées sur le principal d'aggrégat, mais les taux réels de pourcentage ne sont pas donnés. L'analyse a révélé que ces taux varient d'une manière très significative par rapport au montant des prêts comportant ce même aggrégat. On pourrait reviser les tables pour montrer les pourcentages réels avec des calculs actuariels pour des montants de prêts plus rapprochés. Voici un exemple qui montre, pour un contrat donné, la manière de déterminer le pourcentage réel:

| | |
|---|---|
| Montant emprunté | $ 256.77 |
| Coût du financement | 45.00 |
| Total à payer | $ 301.77 |
| Paiements exigés: | |
| 17 $17.00 | $ 289.00 |
| 1 $12.77 | 12.77 |
| 18 avec moyenne de $16.76 | |
| (5) | $ 301.77 |

*Calcul*

(1) $256.77 × 18 = $4,621.86

(2) divisé par $301.77 = facteur de 0.15315836

(3) d'après les tables, le facteur 0.15315836 est très approchant de 21.12 p. 100 par année.

On peut aussi arriver au même facteur en divisant le principal $256.77 par le paiement moyen de $16.765 et l'on arrive au même taux de 21.12 p. 100 par année.

Note — Le taux exact du problème précédent dépasse légèrement le taux de 21.12 p. 100 parce que le dernier paiement de $12.77 est notablement inférieur aux autres; en fait, le pourcentage est exactement 21.36 p. 100 par année.

On pourrait éliminer cette inexactitude si l'on posait en règle générale qu'aucun paiement ne devrait s'écarter de la moyenne des autres de plus de, disons, 10 p. 100.

L'application de cette règle amènerait un taux relatif de 21.12 p. 100, ce qui est à ⅝ de 1 p. 100 près du taux réel.

3. *Prêt hypothécaire*

—Amortissement complet à l'échéance.
—On comprend dans le calcul tous les frais légaux (A noter que s'il n'y a pas d'autre frais que l'intérêt, le taux indiqué est le taux réel).

*Exemple*

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $ 10,000.00 |
| *A défalquer* | | |
| Frais légaux | $ 100.00 | |
| Autres | 35.00 | 135.00 |
| Prêt net | | $ 9,865.00 |

Taux fixé à 6 p. 100
Echéance: 10 ans
Paiements mixtes de $111.02 par mois pendant 120 mois.
Total des paiements $13,322.46.

*Solution*

Déterminer le facteur actuariel:

$9,865.00 est la valeur actuelle de $111.02 par mois sur 120 mois.

La facteur est:

$$\frac{\$9{,}865.00 \times 120}{\$13{,}322.46} = 88{,}8574632$$

Selon les tables le taux le plus rapproché est de 6.36 p. 100.
Le taux exact est 6.30 p. 100, mais 6.36 p. 100 est plus exact que les taux les plus rapprochés des tables, soit 6.24 p. 100 ou 6.48 p. 100 par année.

4. *Prêt hypothécaire*

Paiements mixtes mais avec un paiement important à l'échéance. Une partie du principal est amortie après un paiement et le reste est soldé à l'échéance.

*a*) S'il n'y a aucun frais le taux mentionné est le taux réel.

*b*) S'il y a d'autres frais, deux problèmes s'offrent:
—un taux réel jusqu'à l'échéance sur la partie amortie;
—le taux mentionné pour la tranche importante de la fin.

*Exemple*

6 p. 100, hypothèque de 10 ans pour $10,000.00
$5,000.00 à l'échéance.

| | |
|---|---|
| Principal payable sur 10 ans | $5,000.00 |
| *Défalquer* | |
| Les frais | 120.00 |
| Reçu net | $4,880.00 |

Le prêt est payable, pour le principal de $5,000,00, en paiements mixtes de $55.51 par année, plus l'intérêt sur la dernière tranche importante. Le total des paiements mixtes est de $6,661.23, $4,880.00 est soldé par $55.51 sur 120 mois.

*Solution*

Le facteur est:

$$\frac{\$4{,}880.00 \times 120}{\$6{,}661.23} = 87{,}9116919$$

Dans les tables le taux le plus approchant est 6.48 p. 100 par année (en fait 6.54 p. 100) pour la partie amortie du prêt. Le taux mentionné de 6 p. 100 s'applique à la dernière tranche importante.

5. *Prêt hypothécaire*

Entièrement amorti avec boni et frais.

*Exemple:*

Hypothèque à 6 p. 100 payable sur 10 ans.

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $10,000.00 |
| *Défalquer* | | |
| Prime | $ 2,000.00 | |
| Frais | 1,000.00 | 3,000.00 |
| Argent reçu | | $ 7,000.00 |

Payable sur 120 mois à $111.02 par mois.

Le total à payer est $13,322.46.

*Solution:*

$7,000.00 représente 120 paiements à $111.02 par mois.

Le facteur est:

$$\frac{\$7,000.00 \times 120}{\$13,322.46} = 63,05141843$$

Dans les tables le taux le plus approchant est 14 p. 100 (en fait, 14.55 p. 100).

6. *Prêts hypothécaires*

Prêt partiellement amorti avec prime et frais.

*Exemple*

Hypothèque à 6 p. 100 pour $10,000 dont $5,000.00 amortissables en 10 ans avec ballonnement de $5,000.00 à l'échéance (dans dix ans).

Description du prêt:

| | | Amorti | Ballonnement | Total |
|---|---|---|---|---|
| Principal | | $5,000.00 | $5,000.00 | $10,000.00 |
| *Défalquer* | | | | |
| Prime | $1,500.00 | | | |
| Frais | 300.00 | 1,800.00 | | 1,800.00 |
| Argent reçu.. | | $3,200.00 | $5,000.00 | $ 8,200.00 |

Les $5,000.00 d'amortissement le sont à raison de $51.51 par mois sur 120 mois, plus l'intérêt sur le ballonnement.

Le total payable pour la partie amortie $6,661.23.

Le taux d'intérêt sur la partie amortie est

Le facteur est:

$$\frac{\$3,200.00 \times 120}{\$6,661.23} = 57.64701$$

Le taux le plus approchant de la table est 16.92 p. 100 (en fait 16.94 p. 100).

L'intérêt sur le ballonnement est le taux mentionné de 6 p. 100.

7. *Hypothèques non amorties*

Cas où le principal est remboursé séparément, l'intérêt étant calculé et payé à part.

Le taux d'intérêt est connu de l'emprunteur, autrement les frais de financement sont purement arbitraires et l'intérêt calculé à l'avenant. Les types de ce genre de contrat sont:

*a*) Une hypothèque non amortie, sans prime, sans frais mais un taux indiqué. Ici il n'y a pas de problème parce que l'intérêt sera périodiquement appliqué au solde impayé et sur le véritable intérêt.

*b*) Une hypothèque non amortie mais avec prime et frais.

*Exemple*

Prêt de $12,000.00 payable sur dix ans à $100.00 par mois plus l'intérêt de 6 p. 100 payé à mesure qu'il échoit et avec prime et frais.

*Exposé*

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $12,000.00 |
| *moins* | | |
| Prime | $2,000.00 | |
| Frais | 1,000.00 | 3,000.00 |
| Argent reçu | | $ 9,000.00 |

En établissant le facteur de ce compte à .05 p. 100 par mois, nous trouvons que l'intérêt total sur $12,000.00 pendant dix ans est de $3,630.00. Le coût total d'un emprunt de $9,000.00 est de $6,630.00 ($3,000.00 plus $3,630.00). Le total des paiements s'établit à $15,630.00. Par l'algèbre nous arrivons à ce qui suit:

$9,000.00 est la valeur présente du total de tous les paiements avec intérêt de 0.0113 p. 100 par mois ou un taux annuel de 13.56 p. 100 débité au mois.

8. *Contrats à paiements omis.*

Ici deux types de problèmes:

—paiements omis par la faute de l'emprunteur,

—paiements omis en vertu même des clauses du contrat.

Le défaut de paiement ne pose aucun problème. Une fois le taux réel connu (et dans la plupart des cas il l'est du prêteur ou peut être calculé), ce taux peut être accru au principal prévu dans le paiement omis selon les jours de retard et l'on arrive ainsi à un débit additionnel. Les paiements omis selon les prévisions du contrat ne posent pas de problème si le taux est connu du prêteur. Le supplément d'intérêt qui en résulte peut être calculé comme dans le paragraphe précédent. Si le taux d'intérêt n'est pas connu, il doit être d'abord calculé; si nous avons à chercher ce taux dans un cas précis, le problème de mathématiques est plus difficile.

*Exemple*

Contrat de vente sous condition.

Automobile vendue à un professeur.

| | |
|---|---|
| Total à financer | $2,400.00 |
| Frais de financement | 460.00 |
| Total | $2,860.00 |

Payable à raison de $100.00 par mois de février 1962 à septembre 1964 inclus, sauf les mois de juillet, août, septembre 1962. Il y a 28 paiements de $100.00 et une de $60.00. Le paiement moyen est de $98.62 par mois.

*Méthode*

1. Arranger le compte en tenant compte des paiements omis, 3 paiements de $100.00 chacun, chacun retardé de 24 mois équivalent à $7,200.00 pour 1 mois.
2. L'intérêt débité sur $7,200.00 = ×
3. $2,400.00 = p.v. de ($98.62 — X) pendant 29 mois à 1 p. 100.

   29
4. La solution est possible par l'algèbre ou par
5. En nous servant du procédé l'inspection:
   —Supposons un taux de 1 p. 100 par mois.
   —L'intérêt de $7,200.00 est $72.00 à 1 p. 100.
   —Réduire le total des frais de $72.00.

Revoyons le problème:

| | |
|---|---|
| Principal | $2,400.00 |
| Frais | 388.00 |
| Total | $2,788.00 |

Le facteur est:

$$\frac{\$2{,}400.00 \times 29}{\$2{,}788} = 24{,}96413199$$

Dans la table d'intérêt, le plus approchant est 1.03 p. 100 par mois ou 12.3 p. 100 par année. En fait l'intérêt utilisé était probablement 12 p. 100 par année avec des frais arrondis au $10 près.

(Noter que ce qui précède est une présentation simplifiée de calculs plus compliqués.)

*Exemple*

Camion vendu à un cultivateur.

| | |
|---|---|
| Principal à payer | $1,200.00 |
| Frais de financement | 138.00 |
| Total | $1,338.00 |

Paiement fixé au 13 de chaque mois.

| | |
|---|---|
| Septembre, octobre, novembre 1962 | $200.00 chacun |
| avril, mai 1963 | $100.00 chacun |
| septembre, octobre 1963 | $150.00 chacun |
| novembre 1963 | $238.00 solde |

Les paiements sont omis à tous les autres mois.

*Méthode*

Il s'agit ici d'un problème d'établissement du facteur. Le principal en solde d'un mois à l'autre est l'équivalent de $8,400 à solder en un seul mois.

$138.00 = $8,400.00 à 1 p. 100 pour 1 mois
= 1,6428 p. 100 par mois ou
= 19.7136 p. 100 par année.

(Noter qu'ici également c'est la présentation simplifiée de calculs plus compliqués.)

On a fait communément un reproche à la suggestion de révéler l'intérêt: c'est qu'il est extrêmement difficile pour un vendeur ou un commis de s'attaquer à la détermination de l'intérêt et des frais dans des contrats à saute-mouton. Les exemples précédents sont de ce type et démontrent qu'on peut déterminer l'intérêt. Le bureau du vendeur doit déterminer, et en fait détermine, le taux des frais; il munit le vendeur, ou commis,

de tables qui, à l'aide d'une arithmétique élémentaire, lui permettent de trouver les frais supplémentaires résultant des paiements omis.

On a exagéré les difficultés qu'expérimente le vendeur ou le commis. En pratique on ignore la sanction sur les paiements omis. Le prêteur s'en remet à ses prérogatives légales et aux méthodes de perception: il préfère encourir une légère perte d'intérêt plutôt que de s'attaquer à des calculs accessoires. Lorsque les retards dans les paiements sont inscrits au contrat, les frais additionnels sont prévus par les tables, ce que évite au vendeur ou au commis des calculs à l'impromptu.

9. *Comptes à crédit périodique*

*Comptes de budget*

Le compte de budget est celui où l'acheteur accepte (au début) d'acquitter une somme déterminée comprenant les frais du financement et échelonnée sur plusieurs mois.

Le taux d'intérêt peut être déterminé par la même méthode que celle employée dans les ventes sous condition. Cependant le client se réserve le droit (avec le consentement du prêteur) de modifier le contrat.

(a) en achetant d'autres articles;

(b) en faisant des paiements supérieurs ou inférieurs à ce que a été convenu.

Chaque fois que l'emprunteur modifie ainsi le contrat il en résulte une nouvelle modalité.

Si le client se prévaut de son droit (peut-être chaque mois), cela peut entraîner pour le prêteur une tâche assez désagréable de reprendre le calcul de l'intérêt chaque fois que le contrat est modifié.

Il se peut qu'on ait à envisager de modifier l'indication du taux d'intérêt, on pourrait penser, disons, à un pourcentage basé sur l'état du compte dans le mais, dans la quinzaine ou sur une moyenne.

*Comptes de crédit automatiquement renouvelables*

Il s'agit ici d'une convention selon laquelle le client est autorisé à porter son compte à un certain maximum tout en faisant un versement mensuel. L'acheteur se réserve le droit:

—de mettre n'importe quelle somme à son compte n'importe quand;

—de payer n'importe quel acompte quand il le veut.

Le prêteur produit un état de compte mensuel en tenant compte du solde du mois précédent. Un temps de grâce est accordé quand les paiements sont effectués dans les 3 ou 4 jours qui suivent la réception de la facture; par ailleurs, aucun privilège n'est accordé pour les dettes qui vont d'un état de compte à l'autre. Une correction ou une compensation de la part du vendeur sur les modifications du contrat n'entre en ligne de compte qu'à postériori.

On remarque généralement que les frais de financement exprimés en pourcentage peuvent être considérables.

*Exemple*

| | |
|---|---|
| Solde au 1er avril précédent | $ 431.75 |
| Frais à l'état de compte suivant daté du 15 mai | 4.95 |
| Paiement à la date du 20 avril | $ 331.75 |

Le paiement mensuel requis était de $220.00.

Dans ce cas, le débit de $4.95 serait porté au compte même si le paiement de $331.75 réduisait le solde débiteur à seulement $100.00 pour 25 jours de compte mensuel (20 avril au 15 mai). L'intérêt débité pour $100.00 à 25 jours est exorbitant, mais, d'autre part, le contraire pourrait aussi bien arriver.

*Exemple*

| | |
|---|---|
| Solde au 15 Mars | néant |
| Achat le 16 Mars | $ 431.75 |
| Solde au 15 Mars | néant |
| Achat le 16 Mars | $ 431.75 |
| Compte au 15 Mai (basé sur l'absence de solde au 15 avril) | néant |

Dans ce cas on a fait au client un crédit de $431.75 pour 29 jours sans frais.

Dans de telles circonstances, on ne peut raisonnablement s'attendre à ce que le prêteur établisse un intérêt réel de jour en jour.

Il n'existe aucun moyen de réduire ce problème à des tables ou à des formules mathématiques.

On pourrait peut-être faire certaines suggestions pour se conformer, au moins en partie, à l'obligation de révéler le pourcentage d'intérêt.

Ainsi l'on pourrait:

1. demander d'établir un pourcentage mensuel (ou annuel) en même temps que les factures mensuelles ou à la place;
2. demander un pourcentage mensuel ou annuel au lieu d'un échelonnage des frais et intérêts;
3. étendre la période de grâce à 15 jours après l'était de compte pour les paiements faits entre deux factures. Cela réduirait grandement les fluctuations d'intérêt par rapport au taux fixé.

## OBSERVATIONS GÉNÉRALES

*Réaction du public*

Certains prêteurs ont représenté au comité que:

*a*) le public désire qu'on note les frais du financement en dollars;

*b*) le public ne comprendrait pas l'indication des frais donnée en un pourcentage.

Il faudrait soumettre ces observations à une vérification plus convaincante, peut-être en recueillant les réflexions des consommateurs sur une grande échelle.

On peut aussi faire certaines observations:

*a*) L'indication du pourcentage peut très bien n'être pas une substitution, mais une addition aux détails du compte. Même en admettant que le public préfère qu'on parle en dollars, le pourcentage n'est pas un obstacle.

*b*) A l'école on parle encore du coût des emprunts en termes de pourcentage; bien des prêts sont ainsi mesurés en pourcentage, e.g. les hypothèques, les prêts commerciaux bancaires. Le maître de maison moyen s'est souvent vu citer un pourcentage dans certains cas. On peut aussi concevoir qu'il se soit engagé dans un contrat de vente sous condition où on ne lui a parlé que de dollars. Si l'emprunteur comprend quand on lui parle de pourcentage pour une hypothèque, il peut aussi comprendre la même terminologie pour des contrats de vente sous condition. Il apparaît donc que l'emploi des termes usuels dans ces deux sortes de prêts réduirait plutôt qu'elle n'augmenterait la confusion: réduite aux mêmes termes l'approvisionnement en fonds de diverses sources peut mieux se comparer.

*Aspects administratifs*

Imposer l'indication des frais en pourcentage engrendre évidemment un fardeau supplémentaire pour l'homme d'affaires et il faut le réduire au minimum.

On constate que ce sont les commis qui, à l'aide de tables toutes faites, déterminent les frais du financement. Nous suggérons alors que, de la même façon, des tables déterminent le pourcentage d'intérêt de manière à ne pas trop compliquer la tâche administrative.

On constate également que, dans la plupart des cas, les tables actuelles sont basées sur un pourcentage qui est connu du prêteur; le fait de le mentionner ne présente donc aucun problème majeur.

*Contre-coup des frais*

L'indication des frais selon un pourcentage peut avoir pour effet d'augmenter par contrecoup le prix des articles. Les prêteurs peuvent considérer, pour ces ventes sous condition, que c'est de bonne guerre de réduire les frais de financement et d'augmenter le prix des articles.

Un tel ajustement n'est possible qu'au détaillant et non aux prêteurs d'argent seulement. Dans l'hypothèse générale où l'indication du pourcentage apparaît désirable, cet échappatoire dans un secteur limité n'infirme aucunement le bien-fondé de cette mesure pour les autres modalités de prêts.

Dans le commerce du détail, il va sans doute s'établir une concurrence sur les prix et les frais de financement, mais elle se stablisera en une sorte d'équilibre. Le client sera amené à comparer prix et frais qu'offrent les vendeurs, mais c'est là une comparaison normale. On le comprendra mieux que maintenant lorsque des prix, de prime abord inférieurs, seront compensés par des frais de crédit plus élevés, qu'on ne peut comparer dans des achats avisés.

## RÉSUMÉ

1. Il est mathématiquement possible pour tous ces genres de prêts de déterminer un taux en pourcentage:

—par des méthodes d'actuariat

—par des méthodes d'arithmétique.

2. En pratique, ce serait une tâche administrative insupportable d'avoir à se servir de ces méthodes en appliquant les premiers principes de la détermination du taux dans des contrats donnés. Mais on peut y arriver par les tables qui s'appliquent à tous ces types de contrat de prêts d'un genre particulier. Je ferai exception pour les contrats de crédit renouvelable qui supposent certaines circonstances particulières.

3. On devrait exiger l'indication du taux dans tous les cas et, pour chaque type de contrat de prêt, on devrait montrer quelle méthode de base il faut suivre.

4. L'emploi des tables ne paraît pas de nature à obérer à l'excès les administrateurs de prêts, pourvu qu'on s'en serve couramment afin de déterminer les frais de financement.

Cependant, à toutes fins utiles, on devrait interpréter les tables avec une certaine latitude lorsqu'il s'agit d'un contrat concret. Nous avons parlé d'une marge d'exactitude d'⅛ de 1 p. 100: cela pourrait être plus tard mis mieux au point.

5. Une même terminologie et des barèmes communs devraient être arrêtés pour permettre de comparer les taux. En conséquence, il paraîtrait nécessaire que, dans tous les contrats, tous les éléments du coût d'emprunts entrent dans les calculs. Dans les contrats à paiements mixtes, tous les paiements devraient être égaux (disons à 10 p. 100 près).

6. Les contrats de crédit renouvelable doivent peut-être être mis à part. Si l'acheteur (l'emprunteur) réserve ses droits habituels, il doit admettre, d'autre part, que le prêteur ait une certaine latitude pour déterminer l'intérêt réel, applicable de jour en jour. On pourrait se contenter d'exiger que la déclaration du taux se borne à la détermination d'un taux mensuel ou annuel sur le solde débiteur courant ou moyen.

7. L'indication en pourcentage pourrait s'ajouter, non se substituer à celle du coût en dollars; on emploierait ainsi un langage et un barème communs sans désorienter l'emprunteur.

Douglas D. Irwin
Conseiller financier
du comité.

Toronto,
1er Décembre,
1964.

APPENDICE I

## NIAGARA FINANCE COMPANY LIMITED

### Table pour le remboursement des petits prêts en dollars

| | Renseignements actuels | | | Renseignements supplémentaires | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| | | 12 mois | | Taux d'int. p. 100 | | Taux d'int. p. 100 | |
| | Paiements mensuels | Comptant versé | Prime d'as. | par mois (à l'exception | par année de l'ass.) | par mois (assurance | par année comprise) |
| | 6 | 63.45 | .29 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 8 | 84.60 | .38 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 10 | 105.75 | .48 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 12 | 126.90 | .57 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 14 | 148.05 | .67 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 16 | 169.21 | .76 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 18 | 190.36 | .86 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 20 | 211.51 | .95 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 22 | 232.66 | 1.05 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 24 | 253.81 | 1.14 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 26 | 274.96 | 1.24 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 28 | 296.11 | 1.33 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| 300.00 | 30 | 317.43 | 1.43 | 1.99 | 23.88 | 2.06 | 24.72 |
| | 32 | 338.92 | 1.53 | 1.98 | 23.76 | 2.05 | 24.60 |
| | 34 | 360.52 | 1.62 | 1.96 | 23.52 | 2.03 | 24.36 |
| | 36 | 382.25 | 1.72 | 1.94 | 23.28 | 2.00 | 24.00 |
| | 38 | 404.08 | 1.82 | 1.91 | 22.92 | 1.99 | 23.88 |
| | 40 | 425.96 | 1.92 | 1.89 | 22.68 | 1.96 | 23.52 |
| | 42 | 447.91 | 2.02 | 1.86 | 22.32 | 1.94 | 23.28 |
| | 44 | 469.94 | 2.11 | 1.84 | 22.08 | 1.91 | 22.92 |
| | 46 | 491.96 | 2.21 | 1.82 | 21.84 | 1.89 | 22.68 |
| | 48 | 514.08 | 2.31 | 1.79 | 21.48 | 1.87 | 22.44 |
| | 50 | 536.23 | 2.41 | 1.77 | 21.24 | 1.85 | 22.16 |
| | 55 | 591.66 | 2.66 | 1.72 | 20.64 | 1.83 | 21.96 |
| | 60 | 647.29 | 2.91 | 1.68 | 20.16 | 1.75 | 21.00 |
| | 65 | 702.97 | 3.16 | 1.64 | 19.68 | 1.71 | 20.52 |
| | 70 | 758.81 | 3.41 | 1.60 | 19.20 | 1.71 | 20.52 |
| | 75 | 814.65 | 3.67 | 1.57 | 18.84 | 1.64 | 19.68 |
| | 76 | 825.82 | 3.72 | 1.56 | 18.72 | 1.63 | 19.56 |
| | 80 | 870.53 | 3.92 | 1.54 | 18.48 | 1.61 | 19.32 |
| | 85 | 926.55 | 4.17 | 1.51 | 18.12 | 1.58 | 18.96 |
| | 90 | 982.56 | 4.42 | 1.49 | 17.88 | 1.56 | 18.72 |
| 1,000.00 | 92 | 1,004.99 | 4.52 | 1.48 | 17.76 | 1.56 | 18.72 |
| | 93 | 1,016.25 | 4.57 | 1.47 | 17.64 | 1.55 | 18.60 |
| | 94 | 1,027.51 | 4.62 | 1.47 | 17.64 | 1.54 | 18.48 |
| | 95 | 1,038.77 | 4.67 | 1.46 | 17.52 | 1.53 | 18.36 |
| | 96 | 1,050.02 | 4.73 | 1.46 | 17.52 | 1.53 | 18.36 |
| | 97 | 1,061.28 | 4.78 | 1.45 | 17.40 | 1.52 | 18.24 |
| | 98 | 1,072.54 | 4.83 | 1.45 | 17.40 | 1.52 | 18.24 |
| | 99 | 1,083.80 | 4.88 | 1.44 | 17.28 | 1.51 | 18.12 |
| | 100 | 1,095.10 | 4.93 | 1.44 | 17.28 | 1.51 | 18.12 |
| | 101 | 1,106.41 | 4.98 | 1.43 | 17.16 | 1.50 | 18.00 |
| | 102 | 1,117.72 | 5.03 | 1.43 | 17.16 | 1.50 | 18.00 |
| | 103 | 1,129.03 | 5.08 | 1.42 | 17.04 | 1.49 | 17.88 |
| | 104 | 1,140.34 | 5.13 | 1.42 | 17.04 | 1.49 | 17.88 |
| | 105 | 1,151.68 | 5.18 | 1.41 | 16.92 | 1.48 | 17.76 |
| | 106 | 1,163.01 | 5.23 | 1.41 | 16.92 | 1.48 | 17.76 |
| | 107 | 1,174.35 | 5.29 | 1.40 | 16.80 | 1.47 | 17.64 |
| | 108 | 1,185.68 | 5.34 | 1.40 | 16.80 | 1.47 | 17.64 |
| | 109 | 1,197.05 | 5.39 | 1.39 | 16.68 | 1.46 | 17.52 |
| | 110 | 1,208.43 | 5.44 | 1.39 | 16.68 | 1.46 | 17.52 |
| | 111 | 1,219.82 | 5.49 | 1.38 | 16.56 | 1.45 | 17.40 |

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964

DÉLIBÉRATIONS
DU
COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA
CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 12

---

SÉANCE DU MARDI 8 DÉCEMBRE 1964

---

*Co-présidents:* L'honorable sénateur David A. Croll
et
M. J. J. Greene, député

---

TÉMOIN:

*De la Confédération des Syndicats nationaux:* M. André Laurin, conseiller technique des Services éducatifs, Section du budget familial.

---

APPENDICE

O—Mémoire de la Confédération des Syndicats nationaux.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21507—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:* l'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

les honorables sénateurs

Bouffard
Croll
Gershaw
Hollett
Irvine
Lang
McGrand
Robertson (*Kenora-Rainy River*)
Smith (*Queens-Shelburne*)
Stambaugh
Thorvaldson
Vaillancourt—(12).

MM.

Basford
Bell
Cashin
Chrétien
Clancy
Côté (*Longueuil*)
Crossman
Drouin
Greene
Grégoire
Hales
Irvine
Jewett (M^lle^)
Macdonald
Mandziuk
Marcoux
Matte
McCutcheon
Nasserden
Otto
Ryan
Saltsman
Scott
Vincent—(24).

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu, — Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné — Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du credit de consommation.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné — Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 23 novembre 1964.

Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné, — Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation,

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport:

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Du consentement du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, avec l'appui de l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du Comité du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité.

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur la motion de M. Greene, avec l'appui de M. Gendron, ledit rapport est adopté.

L'objet des bills suivants est déféré au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur pour étude plus approfondie.

*Sénat*

Le MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

Le MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament «*Off-stores*»).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

Le JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 8 décembre 1964

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 9 heures et demie du matin.

*Présents:*

*Du Sénat:* les honorables sénateurs CROLL (*président conjoint*), et Stambaugh, et *De la Chambre des communes:*

MM. Green (*président conjoint*), Clancy, Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Otto et Saltsman—(9).

*Aussi présents:*

M. J. J. Urie, c.r., et M. Jacques L'Heureux, c.a.

Sur la proposition de M. Marcoux, il est décidé de faire imprimer, à titre d'appendice «O» aux présentes, le mémoire soumis par la Confédération des syndicats nationaux.

Le témoin suivant est entendu:

*De la Confédération des syndicats nationaux:* M. André Laurin, conseiller technique du service éducatif service du budget familial.

*Aussi présents, mais sans témoigner:*

M. Jean-Denis Gagnon, conseiller technique, et M^lle^ Georgette Lachaîne, vice-présidente.

A 10 h. 55 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 10 décembre, à 10 heures du matin.

*Le secrétaire du comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le MARDI 8 décembre 1964

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Une proposition est adoptée pour que le mémoire préparé par la Confédération des syndicats nationaux soit imprimé dans le compte rendu des délibérations.

(*Voir appendice «O»*)

Le sénateur CROLL, *président conjoint:* Messieurs, nous avons devant nous ce matin des représentants de la Confédération des syndicats nationaux. A ma droite, voici M. André Laurin, conseiller technique du service éducatif, service du budget familial. A ses côtés se trouve M. Jean-Denis Gagnon, qui est le conseiller juridique, ainsi que M^lle^ Georgette Lachaîne, vice-présidente.

J'ai parlé à M. Laurin qui m'a dit devoir commencer par la lecture des recommandations, après quoi il se soumettra à l'interrogatoire.

**M. André Laurin:** Monsieur le président, voici quelles sont les recommandations de la Confédération des syndicats nationaux concernant le mémoire que nous présentons:

1. *a*) Que le taux d'intérêt ne dépasse pas 0.75 p. 100 (9 p. 100 par année) sur le solde impayé et non sur la durée du prêt, c'est-à-dire au taux simple décroissant.

   *b*) Nous savons que les sociétés de finance prétendent qu'un tel taux d'intérêt les acculerait à la faillite.

Nous savons également que les caisses populaires et autres institutions prêteuses vivent et progressent à des taux de 6 p. 100, 7 p. 100 et de 8 p. 100 décroissant.

D'autre part, les pertes subies par le défaut de paiement représentent effectivement un pourcentage très peu élevé dans le cas des petits prêts, par exemple:

Les compagnies de finance empruntent à un taux peu élevé et prêtent cet argent au consommateur à des taux usuraires.

Le consommateur paie chèrement la multiplication des intermédiaires et des administrations qui se font une concurrence coûteuse et futile, aux frais des consommateurs.

Que les compagnies ne crient pas au «risque» de leur entreprise. Elles sont privilégiées par un système juridique qui leur permet de se prévaloir des avocats, des cours de justice, des huissiers, de la rigueur impitoyable que met à leur disposition la société et l'appareil judiciaire.

Compte tenu des abus qui subsistent, des taux d'intérêt usuraires en vigueur au Canada, des prétentions des compagnies de finance et autres sociétés prêteuses, de l'importance de l'achat à crédit, de l'incidence de l'achat à crédit sur le pouvoir d'achat

du consommateur et sur son niveau, de l'importance économique de cette question, nous recommandons la création d'une Commission d'enquête sur les taux d'intérêt en vigueur au Canada.

2. Que les banques, compagnies de finance et coopératives de prêt ou d'épargne élargissent en faveur des épargnants une marge de crédit maximale en fonction de leur capacité de remboursement.

La capacité de remboursement peut être établie à la suite de l'analyse des revenus et des responsabilités de l'emprunteur. L'on favoriserait ainsi l'achat comptant et un meilleur contrôle du budget familial. Ceci a été fait. Nous avons distribué, il y a un instant une feuille qui permet d'évaluer exactement quel est le potentiel de remboursement d'une famille.

3. Que l'intérêt sur le solde de fin de mois, les frais dissimulés de refinancement, l'imposition de frais de remise en état d'une voiture, sans le consentement du premier acquéreur, soient abolis.

4. Que le coût d'un prêt apparaisse clairement sur tout contrat.

La loi sur les petits prêts devrait protéger les prêts allant jusqu'à $5,000. Un prêt régi par la loi actuelle prévoit les taux d'intérêt suivants: prêt de $300 = 24 p. 100; $1,000 = 20 p. 100; $1,500 = 16 p. 100.

Or, $1,500 impliquent 30 remboursements de $60 = $1,800, soit un coût de $300.

Par contre, l'on sait que les prêts de $1,500 et plus ne sont pas régis par la loi.

Il est difficile d'obtenir un prêt allant de $1,000 à $1,500, mais un prêt de $1,500.01 est plus facile à négocier. Voici pourquoi: $1,503 impliquent 30 remboursements de $65 = $1,950; résultat: $1,500 de prêt coûteront $300; alors que $1,503 de prêt coûteront: $450; $3 coûteront $147.

Un grand nombre de prêteurs sur deuxième hypothèque, c'est-à-dire consolidation de dettes, annoncent surtout les prêts supérieurs à $1,500. Nous annexons comme appendice IV un document où l'intérêt moyen varie de 38 à 45 p. 100. Il s'agit de la province de Québec. Nous n'avons pas enquêté dans les autres provinces. Concernant ces prêts hypothécaires. Nous avons donc le prêt réel $2,326.05; le coût du prêt pour 7 ans $3,201.15; le remboursement total: $5,527.20. C'est là pratique courante, généralisée dans la province de Québec.

La loi sur les petits prêts doit être entièrement repensée; nous recommandons:

*a*) Que la loi plafonne à un maximum de 9 p. 100 les taux d'intérêt sur les petits prêts allant jusqu'à $5,000.

*b*) Un taux d'intérêt unique et décroissant n'exédant pas 9 p. 100 par année.

5. Que le «plan budgétaire» soit aboli. Ces plans budgétaires, ce sont les mêmes d'un bout à l'autre du pays; ces plans budgétaires sont foncièrement malhonnêtes. La preuve, nous avons un passage d'un discours prononcé par le président du comité, au Sénat, le sénateur Croll, qui a dit s'être présenté chez *Simpsons-Sears* il y a deux ou trois ans, et l'opinion du gérant et de l'assistant-gérant de ce magasin a alors été rapportée par le sénateur Croll, à l'effet que ces plans étaient malhonnêtes.

Alors, nous tenons à ce que ce plan budgétaire soit déclaré illégal dans tout le pays.

6. Que dans le cas des ventes à crédit à l'extérieur du lieu permanent des affaires (ventes à domicile, etc.), le consommateur puisse, dans un délai de 7 jours, faire parvenir un avis de résiliation du contrat par poste recommandée. Tout versement comptant sera remboursable au complet et aucun frais ou dédommagement ne pourra être réclamé par le vendeur ou par l'entreprise, ou l'organisation responsable du colportage.

L'histoire de l'achat. On démontre que le système d'achat à crédit est nuisible au consommateur. Avons-nous songé à demander une réforme radicale: soit l'abolition de l'achat à crédit, institution ancrée dans les mœurs nord-américaines. L'achat à crédit serait remplacé par l'achat comptant, grâce à une marge de crédit autorisée par les banques, caisses d'épargne et autres sociétés en faveur du consommateur. Nous pensons toutefois qu'avant de proposer une transformation radicale du mode d'acquisition des

biens de consommation, il serait peut-être possible d'espérer que les législateurs adopteront enfin des mesures qui élimineront les abus et protégeront le pouvoir d'achat du consommateur.

Nous réclamons que le vendeur soit obligé d'indiquer clairement, dans le contrat d'achat à tempérament, le coût du produit et la différence entre le prix payé comptant et le prix de chacun des articles achetés à tempérament, de même que les intérêts et autres frais. Cette méthode permettra à l'acheteur de réaliser la non-économie de l'achat à tempérament et lui permettrait de ne pas s'engager dans de telles transactions. Ainsi, l'acheteur sera en mesure de vérifier le coût réel de l'achat à crédit.

De plus, nous insistons pour que l'article 6 des contrats du type I.A.C. pour voiture soit déclaré illégal. Cette mesure obligera le vendeur à être plus prudent qu'il ne l'est maintenant lorsqu'il vérifie la capacité de l'acheteur à tenir ses engagements, et limitera les abus. Je crois que nous, de la C.S.N. sommes en mesure de vous prouver que le système de «Crédit Acceptance» tue réellement le pouvoir d'achat, au lieu d'être une cause de prospérité, comme les compagnies de finance se plaisent à se vanter qu'elles sont les causes de prospérité du pays; mais, nous avons toutes les preuves qu'elles ne sont pas la cause de prospérité.

Trop souvent, le consommateur ne se rend pas compte de la portée des engagements auxquels l'astreint un contrat d'achat à crédit. Les vendeurs et les maisons de prêts dissimulent souvent la nature des engagements inscrits dans un contrat. Or, ces pratiques condamnent des milliers de consommateurs à la tyrannie de l'usure tout en réduisant le pouvoir d'achat déjà limité des travailleurs.

L'extension des achats à tempérament sans rendre plus sévères les conditions du contrat, surtout en ce qui concerne *le transfert immédiat du droit de propriété*, serait selon notre opinion un développement des plus malheureux. Si des conditions très sévères étaient introduites concernant les paiements différés, il serait probablement vrai de dire que ce système favoriserait un esprit d'économie chez les individus, alors il faut mettre un frein à la technique de «vente sous pression» par laquelle des foyers sont envahis par toutes sortes de moyens et de promesses.

Du point de vue de la communauté, un accroissement de l'épargne, de manière à équilibrer des budgets insuffisants, est désirable. Cependant, le risque d'investissements mal placés existe, ce qui, même si la communauté a de plus grandes possibilités qu'avant de diriger le développement économique, peut aisément entraîner des fluctuations économiques.

Nous sommes convaincus que l'achat à crédit est devenu une plaie sociale. Elle donne l'illusion d'assurer facilement à la majorité des biens de consommation que lui nie autrement le régime économique actuel. Mais il s'agit d'un trompe-l'œil. En plus de payer à prix fort des articles et des biens usagés ou neufs, on condamne les consommateurs à payer des taux d'intérêt usuraires.

Compte tenu de l'insuffisance du salaire d'un pourcentage élevé des familles, ce mode d'acquisition des biens, le carcan de la finance, réduit davantage le pouvoir d'achat et le niveau de vie déjà précaire de trop de citoyens.

M. MACDONALD: Monsieur le président, je veux demander au témoin s'il existe en ce moment, dans la province de Québec, un comité législatif ou une étude de la part du gouvernement, soit précisement au sujet du crédit au consommateur, soit concernant les problèmes des consommateurs, en général, tout particulièrement?

*(Texte)*

M. LAURIN: Non, au niveau de la législature provinciale il n'y a aucune commission d'enquête en ce moment. Tout dernièrement, j'ai communiqué avec le bureau du Procureur général de la province de Québec pour leur faire part de tous les dossiers concernant certaines exploitations, et on m'a répondu que l'on ne ferait rien tant que le rapport de la Commission d'enquête fédérale ne sera pas publié.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: La raison pour laquelle je pose la question, c'est qu'un certain nombre de recommandations contenues dans votre mémoire paraissent exiger des

changements dans la loi qui ressortiraient entièrement du provincial. En certains cas, des témoins ont comparu qui avaient essentiellement le même mémoire qu'ils avaient présenté aux comités provinciaux. Je me demande si le vôtre est du même genre!

*(Texte)*

M. LAURIN: Non, nous n'avons encore présenté aucun mémoire au gouvernement provincial concernant la structure des ventes à tempérament.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: En ce qui concerne votre recommandation concernant un taux d'intérêt maximum de 9. p. 100, dois-je entendre que cela doit s'appliquer non seulement à la loi sur les petis prêts, mais aussi à tout genre de crédit quel qu'il soit.

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, à toute forme de crédit quelle qu'elle soit, soit de marchandises, ou autres. En fait, nous tenons absolument à ce que ce soit un taux maximum de 9%. D'ailleurs, plusieurs pays européens possèdent un taux qui n'excède pas 8%, soit sur le financement sur la marchandise, ou à la consommation; alors, je suis certain que, si dans les pays européens ils réussissent à financer la vente à tempérament, et cela à 8%, alors nous, au Canada, pourquoi n'en serions-nous pas capables?

*(Traduction)*

M. MACDONALD: Monsieur le président, pourrais-je poser une question à M. Urie? Le plan budgétaire décrit dans le mémoire est-il en usage sur le plan national!

M. URIE: Il ne me semble pas que ce soit comparable au plan . . . .

M. LAURIN: C'est du crédit automatiquement renouvelable dont nous avons parlé jusqu'ici.

M. MACDONALD: Ce plan budgétaire, à cet égard, ne ressemble pas à celui qu'on nous a décrit ici au cours des précédentes semaines.

M. LAURIN: Oui il s'agit d'un compte cyclique ou automatiquement renouvelable.

M. MACDONALD: Il y a ici des exemples frappants, et vous dites qu'à un certain moment l'intérêt ou les frais d'un remboursement de prêts peuvent aller jusqu'à 547 p. 100. Les mêmes conclusions mathématiques pourraient-elles s'appliquer dans les cas dont nous avons parlé antérieurement?

M. LAURIN: Oui.

M. MACDONALD: Nous pourrions alors avoir la même possibilité?

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, c'est national, de Vancouver à Halifax, le plan budgétaire permanent, ce n'est pas quelque chose d'uniquement québécois.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: J'ai cru vous entendre dire qu'il était en usage dans une société nationale comme *Eaton* ou *Simpson* tout autant que par des détaillants locaux.

*(Texte)*

M. LAURIN: Exactement.

M. MACDONALD: Merci.

M. LAURIN: Alors, j'aimerais que l'on me pose des questions au sujet de l'intérêt qui va réellement jusqu'à 54, en certains cas, et c'est ce que nous vous prouvons dans les documents.

*(Traduction)*

M. URIE: Au fait, est-il juste de dire que le taux d'intérêt soit 500 p. 100? Conviendriez-vous que quiconque accorde du crédit se fonde sur certains frais qu'il doit absorber, qu'il s'agisse de cinq ou de cinq mille dollars, d'un jour ou de cinq années?

En présence d'un exemple comme celui que vous offrez quand vous dites que pour l'usage de l'argent pendant une journée le taux d'intérêt est 547 p. 100, cela n'est pas juste, car sur ce pourcentage il y a certains frais de base que ne saurait absorber la personne qui accorde le crédit.

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui. Évidemment, lorsque nous parlons de 547, c'est le coût payé, ce n'est pas de l'intérêt, c'est le coût global. Mais, si vous remarquez bien, à la fin des explications du plan budgétaire, nous spécifions très bien que c'est un mélange mensuel de deux taux; un mélange à 18 p. 100 et un mélange à X pourcent. Tout dépend de la date d'achat mensuelle pour le mois suivant. Alors, on peut arriver, dans le plan budgétaire, à tout moment le taux peut varier entre 30, 40, et 50%. Ce n'est pas 18%, non plus.

Alors, c'est sur ce point que nous nous basons pour dire que le plan budgétaire est foncièrement malhonnête, parce qu'il prétend que c'est à 18%, alors que cela n'est pas vrai, les taux d'intérêt peuvent varier entre 35 à 40. C'est ça le taux, et ce n'est pas 18. C'est pourquoi le plan budgétaire est malhonnête.

De plus, on cherche à étendre cette facilité, que ce soit à Toronto, Winnipeg, Vancouver, Montréal, Québec, quelque soit l'endroit au Canada, les marchands envoient, lorsqu'un magasin ouvre ses portes, des cartes de crédit à des milliers de personnes leur offrant une marge de $500 de crédit; c'est ça le plan budgétaire. Il y a des femmes qui possèdent des plans budgétaires pour dix, quinze magasins dans une même ville, et les maris, à petit salaire, ne sont plus capables d'absorber les plans budgétaires que les femmes possèdent dans tous les magasins.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Soyons explicites. Je pense que M. Macdonald a voulu être clair et je me demande s'il y a réussi. Ce dont il a été question ici, quant au plan budgétaire, c'est bien ce que nous avons appelé le crédit automatique, n'est-ce pas?

M. LAURIN: Oui, et le compte cyclique.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Voilà la référence n'est-ce pas? Nous nous comprenons bien?

M. L'HEUREUX: Oui, c'est exact.

M. OTTO: Monsieur le président, j'ignore lequel des trois témoins est le spécialiste en fait de crédit social, mais, à la page 11 . . .

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): La page n'est pas la même sur son exemplaire.

M. OTTO: Là où l'on dit:

CONCLUSION

> L'histoire de l'achat: Le système d'achat à crédit actuel est nuisible au consommateur. Face aux abus, l'on est tenté de réclamer l'élimination de ce système ancré dans les mœurs nord-américaines.

Écoutez bien ceci, monsieur Marcoux:

> L'achat à crédit serait remplacé par l'achat comptant, grâce à une marge de crédit autorisée par les banques, caisses d'épargne et autres sociétes en faveur du consommateur.

Voici la première question: Vous avez dit qu'il est démontré que l'achat à crédit est nuisible au consommateur. Voulez-vous-dire que l'achat à crédit nuit à notre économie ou que l'abus que l'on en fait est préjudiciable au consommateur?

*(Texte)*

M. LAURIN: Excusez-moi je n'ai pas tout à fait compris. Je crois que la version française n'a pas bien suivi votre texte. En théorie, je crois, ou j'ai cru comprendre que vous avez dit que nous sommes contre le crédit?

M. MARCOUX: Il demande si vous êtes contre le crédit de façon absolue, ou si, dans certains cas, vous êtes pour le crédit?

M. LAURIN: Nous ne sommes pas contre l'injection de capitaux constants dans l'économie canadienne. Il ne faut absolument pas se méprendre à ce sujet-là. C'est une force si c'est fait d'une manière saine, et non pas d'une manière qui tue le pouvoir d'achat. Par exemple, je vais vous donner ici une statistique que nous avons obtenue, et qui se trouve dans le document que je vous avais offert il y a quelques instants.

*(Traduction)*

M. OTTO: Monsieur le président, je demande tout simplement au témoin d'expliquer la déclaration. Il a dit «Il est démontré que l'achat à crédit est préjuduciable aux consommateurs» . . . Première ligne . . . Je ne sais pas si c'est le texte que vous avez.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Il a le texte, vous écoutez une traduction.

M. OTTO: Vous dites:

CONCLUSION

L'histoire de l'achat: Le système d'achat à crédit actuel est nuisible au consommateur.

*(Texte)*

M. LAURIN: Notre mémoire est entièrement consacré pour le crédit, mais un crédit qui est à bon marché, et qui donne un pouvoir d'achat au consommateur, et non pas un crédit qui tue le pouvoir d'achat. Par exemple, nous avons fait une étude dans un secteur donné. . . .

*(Traduction)*

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Minute, s.v.p. Je n'entends rien en provenance de la cabine de traduction. Y a-t-il quelqu'un là?

M. MACDONALD: Oui, il y a deux personnes.

*(Texte)*

M. LAURIN: Nous sommes foncièrement pour le crédit, mais un crédit qui n'amènera aucune exploitation, aucune. En somme, nous voulons que la législation soit édictée de manière à ce qu'il n'y ait aucune exploitation, et qu'aucune exploitation ne devienne possible.

Par exemple, nous pensons surtout aux contrats d'automobiles d'après la compagnie «Industrial Acceptance», et surtout en ce qui a trait à la clause 6. Elle est tout simplement une clause de régression du pouvoir d'achat de l'individu. Donc, nous sommes contre.

Alors, nous sommes pour le crédit, mais pour l'assainissement du crédit. Je vais vous prouver que le crédit à la consommation, à l'heure actuelle, le système actuel, qui a trait au crédit à la consommation des petits salariés—je vais vous apporter des statistiques officielles. Nous avons tenu des enquêtes dans des régions de la province de Québec, et nous avons reçu, dans l'espace de deux mois, un peu plus de 10,000 familles qui sont venues établir leur budget chez-nous. Nous leur avons fait préparer la déclaration de leurs dettes et de leur pouvoir d'achat. Eh! bien, sur ces 10,000 familles, les dettes variaient entre $4,000 à $8,000, et chacune de ces 10,000 familles avait de 30 à 50 créanciers, en moyenne, chacune. Quand nous parlons de créanciers, de dettes, il n'est pas question de maison, parce que la propriété pour nous c'est un actif. Il y en avait également beaucoup qui avaient nettement au-dessus de 50 créanciers par foyer. Nous en avons même trouvé un cas, et c'est vrai, celui-là était exceptionnel, mais nous tenons à le mentionner pour démontrer que le système du crédit à la consommation, actuellement, est ridicule, il avait 107 créanciers à lui tout seul.

Quand on considère que le système de crédit accepte que tout le monde, et cela dans des centaines de cas, peut acheter à tempérament dans tous les magasins, cela tue le pouvoir d'achat. On a bien expliqué, au début de notre mémoire la question de la

vente à tempérament, à l'occasion du premier refinancement, on sait que ces ventes à tempérament, la famille doit rembourser tous les 6 mois, en moyenne, pour acheter de nouveaux produits, de nouvelles marchandises. Pour le crédit à la consommation, l'intérêt pour un prêt de $1,000 est $45 pour 6 mois, sur le contrat, c'est ce qui est marqué. En réalité, si vous prenez $1,000 pour 6 mois, il arrive que la famille a une marge qu'elle ne peut plus payer, c'est-à-dire $600 d'intérêt, et cela tue littéralement le pouvoir d'achat de l'individu.

*(Traduction)*

M. OTTO: Fort bien, je crois que nous avons épuisé le mémoire. A la vérité, ce que vous dites, c'est que les méfaits et les facilités de crédit de mauvais aloi prévalent. Je ne veux pas entreprendre avec vous une discussion qui ait un caractère politique, sur la dernière partie de votre déclaration, soit qu'il devrait y avoir un nouveau mode de crédit social. Cependant je dis que vous devez admettre aussi que les méfaits du crédit au consommateur sont dus à la crédulité et la faiblesse de quelques acheteurs. Je ne saurais voir, et vous non plus assurément, comment l'on puisse améliorer les choses au moyen de crédit accordé par les banques les syndicats d'épargne et autres institutions. Les malaises continueront d'exister chez nous. Ce n'est d'ailleurs pas un point que j'ai l'intention de soulever car nous serions entraînés dans une discussion qui durerait une heure. M. Marcoux va continuer jusqu'à la fin de la déclaration. C'est tout, M. le président.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, je me demande si le témoin a pris la peine d'étudier d'autres mémoires qui nous ont été présentés jusqu'ici? A-t-il accès à ces mémoires?

*(Texte)*

M. LAURIN: J'ai en ma possession uniquement le mémoire de la Chambre de commerce. C'est le seul qui m'a été envoyé au bureau. C'est le sénateur Vaillancourt qui me l'a fait parvenir.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Je pose la prochaine question au président. Est-ce que ces rapports sont disponibles?

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): J'apprends que, dès qu'ils seront imprimés, ces rapports seront expédiés à ceux dont les noms apparaissent sur la liste d'envoi.

M. MANDZIUK: Il semble donc que le témoin n'ait pas été mis au courant de ce que notre Comité essaie d'établir. Conviendrez-vous que la divulgation est plus importante que de s'en tenir obstinément à des taux d'intérêt? Le témoin a-t-il quelque chose à dire là-dessus, en ce qui a trait à la divulgation, de façon que le consommateur puisse aller d'un endroit à l'autre pour faire ses achats et savoir de quelle société de finance ou caisse populaire il peut obtenir du crédit à meilleur compte?

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, c'est exactement ce que nous faisons. Depuis plus de deux ans, la Confédération des Syndicats nationaux a, en ce moment, une équipe de 700 conférenciers qui donnent des cours populaires durant 9 mois consécutifs, de septembre à mai, en somme, ou l'on enseigne où l'on peut se procurer du crédit à bon marché. Je peux vous assurer que nous avons des demandes de Toronto et que c'est notre intention d'y répondre d'une manière favorable afin d'instituer nos cours à Toronto. Nous avons deux demandes reçues au bureau. Mais, si efficace que soit l'éducation de la masse, si elle n'est pas secondée par une législation, elle n'est pas d'une grande efficacité, et notre action à nous va demeurer limitée. Évidemment, elle n'atteindra pas 100% de la population.

Tout de même, j'aimerais, si M. le président me le permet, répondre à une question. Je ne sais pas, je crois que c'est l'honorable député qui est assis à ma droite, qui

a parlé tout à l'heure et qui a demandé de quelle manière l'emprunt bancaire pourrait restreindre le pouvoir d'achat de l'individu? Bien, je vous ai remis un document au sujet d'un prêt pour une automobile. Quand nous allons chez un garagiste, nous signons un contrat, et on sait que c'est un contrat pour l'achat d'une automobile à $1,500. On nous donne $700 d'allocation.

Le PRÉSIDENT: Pour l'achat de quoi?

M. LAURIN: D'une voiture. On nous accorde une allocation d'échange de $700 et il reste une somme de $450 à payer. Mais une fois le contrat vendu à la compagnie de finance, le prix de l'automobile qui était de $1,150 atteint $1,450, à la compagnie de finance, et l'allocation d'échange de $700 accordée est réduite à $600, ce qui fait qu'au lieu de payer $450 pour la nouvelle voiture, celle-ci coûte maintenant $1,150, plus les frais de financement. C'est la même chose pour toutes les sociétés. Si la famille avait emprunté les $450 de la banque, la voiture n'aurait coûté que $450. Ce crédit coûte donc $1,150 ou $700 de plus. Il s'en suit que la famille n'a pas pu acheter d'autre marchandise avec les $700 supplémentaires payés, lorsqu'elle s'est adressée à la compagnie de finance. Voilà pourquoi nous sommes convaincus que les pratiques actuelles anéantissent le pouvoir d'achat.

Maintenant, j'aimerais bien que l'on me pose des questions si c'est facile.

M. MARCOUX: Voici, je voudrais expliquer à M. Laurin quels étaient les derniers points expliqués par M. Otto. Avant d'aller plus loin, jamais la C.S.N. a appuyé le Crédit Social, quoique, dans certains cas, il y a eu des anciens candidats qui étaient membres du Nouveau Parti Démocratique. C'est ce que M. Otto disait—mais ce n'est pas mon avis—mais comme vous dites, si la compagnie de finance peut négocier auprès d'une banque, c'est que le client qui a emprunté chez-eux a suffisamment de garantie?

M. LAURIN: Il est solvable. D'ailleurs, vous savez qu'il y a une loi anti-usuraire dans l'Ontario, et dans le Québec.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Je suis certain d'une chose mais pas de l'autre.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Nous nous sommes éloignés du sujet. Avez-vous répondu à la question de M. Marcoux?

M. LAURIN: Oui; je réponds à la question en disant que l'Ontario et le Québec ont sanctionné une loi anti-usuraire, qui a fait pas mal de tapage, et on dit dans la loi, que le créancier ne peut pas entrer en ligne de compte le risque à encourir parce que, si le risque est grand, il n'a pas le droit d'avoir un taux d'intérêt supérieur parce que le risque est trop grand, et il n'a pas raison de pratiquer l'usure. Je crois que c'est la meilleure façon d'agir, que si le risque est trop grand, qu'il ne prête pas, mais qu'il n'y mette pas un taux usuraire.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Je veux poser au témoin une question, monsieur le président. Conseillez-vous à ceux qui participent à votre campagne d'éducation d'avoir recours aux caisses populaires ou aux syndicates de crédit comme on les appelle en dehors du Québec? Avez-vous quelques rapports avec les caisses populaires?

*(Texte)*

M. LAURIN: Nous, de la Confédération des syndicats nationaux, sommes totalement indépendents des caisses populaires (*Credit Unions*) . . . Nous sommes complètement indépendants et autonomes. Seul le service d'éducation de la C.S.N. a entrepris cette campagne d'éducation. Mais nous devons faire tout en notre pouvoir pour encourager les coopératives, étant donné le fait que, conformément à nos principes déclarés, nous devons faire en sorte que le mouvement coopératif progresse. Nous dirigeons nos membres vers les caisses populaires mais sans toutefois exercer une concurrence dans le domaine bancaire. Il va sans dire que nous ne les dirigeons pas vers les sociétés de finance.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Autre chose. Je pense que tout le long du mémoire, il est question de contrôle et encore de contrôle. Est-ce bien ce que vous voulez que le Comité recommande ou bien est-ce la divulgation, afin que le consommateur sache ce qu'on lui demande de payer? Votre campagne d'éducation pourrait être des plus utiles, et je vous encourage à la poursuivre. Mais si notre Comité recommande de divulguer le pourcentage de l'intérêt, plus le frais, en tant que pourcentage, cela sera-t-il de nature à donner à l'homme crédule, à celui qui est ignorant, la crainte que, si l'on doit lui demander 400 p. 100, comme vous le prétendez (j'ignore si le chiffre est exact) cela va-t-il lui enlever la tentation d'acheter?

Autre question. Avez-vous l'intention, au moyen d'une loi, d'empêcher un homme de se servir de sa carte de crédit ou de ces diverses cartes de crédit, dans une centaine d'entreprises commerciales différentes et, par le fait même, de s'attirer des ennuis? Est-ce de cette façon que nous protégerons le consommateur, quelles que soient sa crédulité ou sa folie? Ou bien, allons-nous travailler dans l'intérêt de quelqu'un qui accorde du crédit? Il est probable que c'est là une trop grande ambition; mais je pense que vous êtes de force à vous tirer d'affaire.

*(Texte)*

M. LAURIN: Nous ne voulons pas l'abolition de la distribution des cartes de crédit —nous ne voulons pas demander cette abolition; mais nous voulons que le taux soit divulgué.

Pour ma part, je n'ai lu qu'un mémoire, celui de la Chambre de Commerce. Mais, à des périodes régulières, par l'entremise des journaux de Québec, qui donnaient un compte rendu de ce qui était dit par ceux qui venaient ici, tous les mardis matins, j'ai suivi tous les débats—et le sénateur Vaillancourt m'avait mis au courant que nous serions probablement invités à venir témoigner ici.

J'ai remarqué, dans la presque totalité des cas, il a été question du coût de financement d'une voiture, de vêtements, d'appareils électriques, d'ameublement, de linge, etc. Nous avons travaillé à une formule que nous soumettons à nos amis—si vous me permettez de vous appeler ainsi. Cette formule, avec ce que nous avons fourni, est tellement facile de calcul qu'un commis de magasin, qui n'a fait qu'une troisième année d'études, ou un enfant en troisième année, est capable de calculer, à moins de 1% d'erreur, exactement quel est le coût qu'un consommateur pourrait emprunter ou acheter.

Il est évident, si nous nous en tenons à notre mémoire, que ces plans budgétaires soient déclarés illégaux parce que, autrement, les autres vont demeurer. Mais, nous voulons, pour le consommateur, que la formule soit bien indiquée à un certain endroit, et marquée dans un gros caractère. Devant tous les calculs, si la charge est de 40%, qu'on le mette, mais qu'on ne fasse pas croire au client que c'est 18%—comme l'indique le document qu'on a distribué.

En outre, il faudrait qu'il signe devant le client; s'il prépare la petite formule, et, si le client la signe lui aussi, il voit le coût qu'il paye, et s'il voit que c'est 50 ou 60%, il réfléchira, et il hésitera. Nous voulons que le consommateur soit amené à réfléchir avant de passer aux actes—et que ceux qui veulent charger du 40%, eh! bien, qu'ils le mettent sur la formule. Mais, dans les recommandations, nous voulons que le taux maximum soit 9% décroissant, c'est-à-dire, le taux de certaines banques à l'heure actuelle.

M. LAURIN: Nous, de la C.S.N., nous sommes totalement indépendants des caisses populaires—complètement indépendants et autonomes; c'est le service d'éducation de la C.S.N. seulement, qui a entrepris ce programme d'études. Mais, nous devons tout faire pour encourager les coopératives, vu que, dans notre déclaration de principe, nous devons promouvoir le mouvement coopératif. C'est exact que nous dirigeons nos membres vers les caisses populaires, cependant, nous ne concurrençons pas le domaine des banques; mais, il est clair que nous ne les dirigeons pas vers les compagnies de finance.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter une remarque. Je veux dire au témoin que la province de Québec n'est pas la seule à avoir des problèmes. La situation est à peu près la même partout au Canada. Nous cherchons tous la solution. Je propose que le témoin prenne tous les rapports et délibérations que nous avons eus, avec les questions et les réponses et qu'il les étudie. J'ai l'impression, malgré tout le respect que j'ai pour le témoin, qu'il ne considère qu'un seul respect du problème. Il voudrait une loi sur ceci et cela, mais dans bien des cas, il est impossible de légiférer, mais il est possible d'éduquer.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Monsieur Mandziuk, vous avez tout a l'heure posé une question au président. Nous avons l'habitude, dès que nous savons qu'un témoin doit comparraître devant notre Comité, de lui faire tenir toutes les délibérations qui ont eu lieu antérieurement. Malheureusement, nos traductions sont en retard de quelques mois. Nous en avons discuté entre nous et nous avons exercé toute la pression possible; mais vous qui faites partie d'autres comités, vous comprenez qu'il s'agit là de problèmes difficiles. La traduction est en retard depuis plusieurs mois; il y a pénurie de traducteurs.

M. CLANCY: Je suis très intrigué par ce mémoire, tout comme je l'ai été par bien d'autres. Le témoin parle de surveillance du crédit. . . . On se charge d'une famille et l'on établit un programme d'argent et de dépenses. Ne se trouve-t-il pas parmi nous des gens qui gagnent $90 par semaine et qui en dépensent autant, sans se soucier du crédit? Qu'est-ce-que le crédit? Nous savons qu'il coûte cher et qu'il devrait être utilisé en affaires et non pour l'achat de cuisinières. Si je me rends au marché à Ottawa, je paye comptant et obtiens un rabais. Que voulez-vous que nous fassions? Voulez-vous que nous agissions en père de famille et que nous disions: «Vous ne pouvez pas dépenser plus que telle somme,» ou encore: «Nous voulons que vous fassiez preuve d'intélligence et que vous dépensiez votre argent comme nous l'entendons.»

*(Texte)*

M. LAURIN: Je crois que tout le problème réside, premièrement, dans une question d'éducation des adultes. C'est le point de départ—il faut faire l'éducation des adultes, en partant; mais, il n'est pas question du tout d'avoir une loi qui prenne la forme de paternalisme.

Mais, on sait que, si on s'aventure par exemple sur un pont de 200 pieds de hauteur, qui n'a pas de garde-fou, il y a une grande quantité de gens qui seront pris par le vertige, et qui vont se jeter en bas. Donc, ça prend un garde-fou solide, qui complète un pont bien construit.

Ici, c'est exactement la même chose: le pont bien construit, c'est l'éducation des adultes; mais, les garde-fous, ce sont les lois qui empêcheront les abus aussi fréquents que dans les cas d'automobile, comme ceux rapportés dans les dossiers de procès à la cour de Montréal, où un camion acheté à $650, et repossédé une semaine après, a été revendu à $25. Alors, ce sont des abus interdits, et il faut que la loi mette des garde-fous solides, pour que ça n'arrive pas. Quand on est civilisé, on ne veut pas que de telles malpropretés se produisent.

*(Traduction)*

M. CLANCY: Je conviens avec le témoin qu'il y a des abus. Mais, je sais aussi, et il me déplait de le répéter, que Barnum a dit il y a quelques années: «Il y a en ce monde une foule de gens qui sont des poires, et quiconque achète un camion pour faire de l'argent et devient ensuite fauché mérite ce qu'il lui arrive.»

*(Texte)*

M. LAURIN: J'aimerais également attirer votre attention sur une autre pièce que j'ai déposée au dossier,—et c'est prouvé à travers tout le Canada, et n'affecte pas seulement les Québécois; c'est le système nord américain. Vous avez les «community finance» dans les achats où il n'y a pas de garantie collatérale. Alors, l'individu qui achète, pour

$970, dans ces cas, il lui en coûte $400 d'intérêt où normalement, la charge devrait être $267. C'est ce qu'on appelle tuer le pouvoir d'achat de l'individu. Alors, il y a là une différence dans ce qui arrive dans ces histoires de garantie collatérale; il faudrait que ce soit déclaré illégal, afin d'en faire une loi saine, où l'injection de capital se ferait par milliards.

*(Traduction)*

M. CLANCY: Encore une question. Le témoin voudrait-il nous donner la définition de la garantie supplémentaire? S'agit-il de la réputation, du nom, ou de quelque chose dont on peut se servir et alors être retourné?

*(Texte)*

M. LAURIN: Non, ce n'est pas du tout cela; la garantie collatérale, c'est lorsque le marchand endosse le contrat de l'acheteur auprès de la compagnie qui le finance. Alors, si le consommateur ne paie pas son plan, le marchand rembourse la compagnie d'«Acceptance», pour le solde qui reste. Lorsqu'il n'y a pas de garantie collatérale, si le marchand n'accepte pas d'endosser le contrat du client consommateur auprès de ces compagnies d'«Acceptance», alors, c'est sans garantie collatérale.

*(Traduction)*

M. CLANCY: Dans le moment vous parlez d'une sorte de crédit.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Il faudrait mettre les choses au point. Vous parlez de deux choses différentes. Expliquez-lui ce que vous voulez dire.

*(Texte)*

M. LAURIN: C'est la vente conditionnelle telle que pratiquée à travers tout le Canada. Alors, à travers tout le pays, c'est la vente conditionnelle, la vente sous condition qui fonctionne; c'est de celle-là que nous parlons ici.

*(Traduction)*

M. CLANCY: Merci, monsieur le président.

M. MACDONALD: Il serait peut-être utile que le témoin nous fasse part de ses remarques au sujet du programme d'éducation qu'ils sont en train d'appliquer. A mon avis, le syndicat a exécuté un programme d'éducation depuis deux ans, et je crois que le témoin en a été le directeur. Ai-je bien compris? Et les documents que vous avez distribués sont ceux qui sont mis à la disposition de vos membres pour les renseigner sur les moyens d'organiser leurs finances?

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, mais la feuille que nous soumettons, c'est la feuille qui fait suite à notre volume de dix cours. C'est une série de dix cours, où nous donnons, lors du premier cours, tous les aspects des prêts monétaires. En somme, le prêt monétaire de 6% d'intérêt est celui des coopératives. Il y en a un qui varie de 6 à 12, c'est celui des banques. Il y en a un autre qui varie de 6 à 24, c'est celui des finances; et un de 18 à 60%, c'est-à-dire celui de l'«Acceptance». Le deuxième cours est sur la marchandise. Le troisième, le colporteur. Le quatrième, nous enseignons tout ce qu'il faut savoir avant de signer un contrat. La signature, c'est très grave lorsque nous apposons notre signature, et il ne faut pas donner notre signature à tort et à travers. Si on signe un contrat cela veut dire des frais monétaires. Le cinquième cours est spécifiquement québécois. Il n'existe pas ailleurs au Canada, c'est la loi Lacombe. En Ontario, il y a peut-être quelque chose de semblable. Les sixième et septième cours, il s'agit seulement du budget, où on fait une étude des dettes. Nous avons un système budgétaire qui nous permet d'orienter les familles et de faire une étude progressive. On les met sur le chemin ascendant de leurs dettes et l'on parvient à reconstituer leur budget et ainsi ils peuvent diminuer leurs dettes parce qu'on les oriente. On leur donne un nouveau pouvoir d'achat. Le huitième cours est sur les coopératives, l'épargne, le crédit, c'est-à-dire sur les caisses populaires, et ce que l'on appelle au Canada anglais, les «Credit

Unions». Le neuvième cours traite de tous les aspects de la sécurité sociale. Le dixième cours discute de l'aspect moral du crédit à la consommation. Alors, c'est ce que nous enseignons.

Je pensais soumettre cela à votre attention. D'ailleurs, c'est une des recommandations dans notre mémoire que, lorsque les banques, les caisses, accordent une marge de finance, accorde un crédit quelconque, il faudrait établir que la famille possède le pouvoir de remboursement. Il me semble que c'est essentiel qu'une famille qui gagne $50 par semaine, et qui a trois prêts de compagnies de finance, c'est-à-dire une avance de $1,000 chacune, il faudrait établir le pouvoir de remboursement, d'abord, surtout lorsqu'une famille a $20 de potentiel, c'est-à-dire un crédit de $400, et non pas un potentiel de $3,000, comme on le fait en ce moment. Il faudrait prévoir cela dans cette loi, et non pas nécessairement d'après cette feuille. Il faudrait établir un bilan qui détermine le pouvoir de remboursement, ce qui fixerait un crédit de tant, et pas plus.

Vous allez peut-être me dire, oui, mais les individus vont fausser leur bilan financier; ils ne déclareront pas toutes les dettes; ils ne diront pas le vrai coût de leur location. Là-dessus, mes amis, détrompez-vous, parce que l'article 304 du Code criminel est très catégorique là-dessus; tout individu, au Canada, qui fait un prêt qui atteint une somme supérieure à $50, en faussant son bilan, est passible, non pas d'une amende, mais de deux à dix ans d'imprisonnement. Alors, comme nous avons dans la loi des petits prêts, des prêts accordés en vertu de la loi des petits prêts, il est bien marqué qu'il en coûte 2% pour le premier $300, 1% pour les prochains $700, et une demie de 1% pour les derniers $500; cela est très bien expliqué qu'il faut fournir un bilan, et, si vous faussez votre bilan, vous êtes soumis à l'article 304 du Code criminel.

Ce sont des mesures semblables que nous voulons afin que le crédit soit efficace, mais non pas que l'on fasse des prêts à huit compagnies différentes, de $1,000 chacun, pour un salarié qui reçoit $60 par semaine. C'est un non-sens, et cela démontre le ridicule du système actuel. C'est cette abolition que nous voulons.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Avant que M. Macdonald poursuive, je veux poser une autre question. Comment se compose votre organisation? Combien de personnes suivent vos cours chaque année?

*(Texte)*

M. LAURIN: L'an dernier, nous étions, pour ainsi dire, à notre première année dans la province de Québec, quoiqu'il est vrai que nous ayions débuté il y a trois ans, la première année a été consacrée uniquement aux recherches. Au cours de la deuxième année, nous avons vu à la formation d'équipes de conférenciers. J'ai, sous mes ordres, quelques 700 conférenciers en ce moment. Nous avons touché à un peu plus de 50,000 personnes qui ont suivi des cours de la C.S.N. dans la province, en plus de la projection possible qu'un foyer peut donner à son entourage.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Combien coûte les cours?

M. LAURIN: Ils sont gratuits.

M. MANDZIUK: Qui finance votre organisation?

M. LAURIN: La C.S.N. uniquement.

M. MANDZIUK: Êtes-vous un syndicat ouvrier dans toute l'acception du terme, soit une organisation de travail ou d'un certain métier?

*(Texte)*

M. LAURIN: Dans la force du mot, nous sommes une organisation ouvrière authentique. Je crois que nous sommes la seule organisation ouvrière du continent nord américain, y inclus les États-Unis, à posséder un service d'éducation véritable pour adultes. C'est

unique à nous, vous savez que c'est public, puisque notre dernier congrès l'a dévoilé devant tous les journalistes, le budget est de quelques $160,000 pour deux ans pour le service d'éducation auprès des adultes. Alors, j'ai bien dit que nous avons des demandes de Toronto auxquelles nous allons faire suite. Et, si nous en avions de Winnipeg, j'espère que nous allons également les étudier.

*(Traduction)*

M. MANDZIUK: Merci. Je m'excuse auprès de M. Macdonald.

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Monsieur Laurin, puis-je vous demander d'abréger quelque peu vos réponses. Vous répétez une foule de renseignements qui ont déjà été donnés. Il y a plusieurs membres du Comité qui ont des questions à vous poser.

M. CLANCY: Croyez-vous qu'il y ait une grande différence entre les gens de la Saskatchewan et ceux de la province de Québec?

M. LAURIN: Il n'y en a aucune.

M. GREENE (*président conjoint*): Oui, ils sont conservateurs.

M. CLANCY: Je serais fort surpris que les gens de Québec ne soient pas comme moi. Nous avons tous les mêmes sentiments.

M. MACDONALD: D'après la réponse qu'a donnés M. Laurin à M. Mandziuk, je crois comprendre que le programme n'a pas fonctionné depuis assez longtemps pour que nous puissions bénéficier de chiffres qui soient de nature à indiquer, par comparaison à ce qui s'est fait avant, le nombre de gens qui sont tombés dans des difficultés financières, autrefois, ainsi que dans quelle mesure ce nombre a pu augmenter ou diminuer par suite du programme d'éducation. Vous n'avez aucun moyen de mesurer le succès obtenu jusqu'ici, n'est-ce pas?

*(Texte)*

M. LAURIN: Eh bien! je vous ai bien spécifié que notre organisation a déduté il y a trois ans. La première année a été strictement à titre expérimental. Alors, nous avions 400 familles pour expérimenter, lesquelles se sont soumises à notre système. Aujourd'hui, près de 90%, de ces familles, d'après une étude faite par l'Université Laval, qui développe une thèse à ce sujet en ce moment, ont été un succès complet. La majorité avait un endettement de 2,000 à $16,000, et aujourd'hui, tout est équilibré, et il y a déjà un bon nombre de ces petits salariés, qui gagnent de 75 à $80 par semaine je crois, qui, après trois ans de l'expérience, peuvent se tirer d'affaire. C'est une preuve évidente et éclatante, également.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: L'un des sujets qui nous ont été soumis au comité était celui d'établir, en dollars . . . soit le montant du paiement mensuel qui doit être fait . . . dans quelle mesure la divulgation n'est pas suffisante; si l'on devrait avoir la divulgation non seulement du paiement mensuel mais aussi celle du taux d'intérêt annuel. Il me semble que votre budget soit préparé avec la prétention que c'est le paiement mensuel plutôt que le taux d'intérêt qui est le principal critère. Je remarque que dans l'article 4, l'on parle de «votre paiement mensuel». Nulle part dans ce budget n'est-il question du pourcentage de l'intérêt.

*(Texte)*

M. LAURIN: Non, selon la feuille elle-même, il n'est pas question de pourcentage, parce qu'il s'agit de la situation de la famille à l'heure actuelle; seulement, nous tenons à tout prix à ce que le taux soit dévoilé au moment l'emprunt. Nous avons soumis à votre attention, d'après d'autres formules, des chartes de taux que nous pouvons employer, et la formule proposée est de 25f sur m multiplié par e+p. Si vous voulez accepter qu'il y ait 1% d'erreur en établissant un taux, à ce moment; là nous vous dirons que nos calculs sont exacts à 100%, si l'on admet 1% d'erreur.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: Une dernière question, monsieur le président? Avez-vous déjà conseillé à vos membres de se rendre dans les grands magasins ou autres endroits où l'on vend à crédit pour leur demander une meilleure divulgation? Si vous avez agi ainsi, qu'en est-il résulté?

*(Texte)*

M. LAURIN: Les résultats nous ont largement surpris. Je sais que, aujourd'hui, les gens, lorsqu'ils vont emprunter ou acheter à crédit, posent une foule de questions, surtout ceux qui ont suivi nos cours. Vous savez, je veux être bref, mais je pourrais peut-être vous citer le cas de la municipalité d'Asbestos car c'est un centre où le taux de financement sur les voitures, grâce à notre initiative est passé de 9 à 6, parce que l'éducation a été très forte dans ce secteur, et les compagnies ont dû baisser leur taux, parce qu'elles ne trouvaient plus aucun preneur, étant donné que ces derniers allaient à la coopérative au lieu de l'«Acceptance». Je crois que c'est là la meilleure preuve que nous puissions donner quant à l'efficacité de notre éducation, et que les gens suivent exactement ce que nous leur enseignons.

*(Traduction)*

M. MACDONALD: En conséquence, d'après votre expérience, lorsque le client demande ce renseignement, les vendeurs à crédit ont trouvé moyen d'indiquer le taux. Ils ont pris les mesures nécessaires pour donner le renseignement.

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, parce que cette feuille ici, nous en avons un peu plus de 30,000 de distribuées à date parmi nos membres. De plus, nous en imprimons une moyenne de 10 à 12,000 par mois à l'heure actuelle. Dans quelque temps, quelques 150,000 membres de la C.S.N. détiendront cette feuille. Nous avons raison de croire que les caisses populaires vont en acheter un million d'ici quelques semaines pour distribuer dans tous les foyers de la province de Québec. Avec une arme semblable, lorsque l'on va demander un financement à un magasin, on sait exactement ce que l'on fait, et si c'est trop cher, on dit: Mon ami, je pense que ton taux est trop haut, et je n'achète pas.

*(Traduction)*

M. OTTO: J'allais poser au témoin la même question que M. Macdonald. Maintenant que j'en ai l'avantage, je veux corriger l'impression que j'ai peut-être donnée, soit que moi-même ou le Comité n'acceptons pas de nouvelles idées énoncées par des témoins. Dans votre mémoire, vous avez exposé la situation d'une façon plus profonde et plus poussée que ne le sont vraisemblablement les dangers de l'achat à crédit. Je désapprouve le résultat que vous avez obtenu, et je suis sincèrement opposé à votre proposition d'imposer une limite de crédit. Quoi qu'il en soit, je veux dire que, contrairement à ce qu'il semble, le Comité n'est pas prêt à accueillir des idées propres à donner un autre aspect à la question. Nous acceptons tous des idées. Dans votre cas, vous avez fait voir votre souci quant à l'ensemble des conséquences économiques de l'achat à crédit. Ma première question . . . et je ne crois pas que vous puissiez y répondre plus que vous ne l'avez fait jusqu'ici . . . est celle-ci: quel a été le résultat de votre programme d'éducation? D'après votre expérience, avez-vous la preuve que ce programme puisse réussir?

*(Texte)*

M. LAURIN: Pour la saison en cours, c'est-à-dire durant l'été, toutes nos équipes ne fonctionnent pas, il est évident. Alors, nous recommençons au début d'octobre, et déjà, à ce moment, nous avons atteint, pour les deux premiers mois, le même degré que pour cinq mois d'action l'an dernier. Alors, nos cours prennent encore une très forte ampleur cette année et, au stage expérimental, en ce moment nous avons trois secteurs de la province de Québec où nous avons formé un comité coopératif financier, où nous avons demandé à tous les groupes intermédiaires de pression, ainsi qu'aux corporations entières

de villes de diffuser nos cours à tous leurs groupes, c'est-à-dire à Sherbrooke, Shawinigan et Alma, et qui sont largement couronnés de succès depuis le mois de septembre. Mais, ce n'est pas avant deux ou trois ans que nous pourrons dire que c'est vraiment un succès, et si cette formule doit se perpétuer ou non.

*(Traduction)*

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Monsieur Laurin, obtenez-vous, moyennant rétribution, des émissions radiophoniques en vue de parler au peuple de cette affaire?

*(Texte)*

M. LAURIN: Oui, j'ai eu un programme radiophonique sur les ondes de Radio-Canada, qui a passé de Halifax à Vancouver, sur tout le réseau français de Radio-Canada totalisant, 17 émissions; ainsi qu'une quinzaine d'émissions télévisées dans le secteur Saguenay-Lac Saint-Jean, en plus de cinq émissions télévisées au réseau français de Radio-Canada.

M. L'HEUREUX: Sur le plan budgétaire, vous suggérez qu'il soit aboli complètement.

M. LAURIN: Oui, monsieur.

M. L'HEUREUX: Comme le système est déjà établi dans toutes les parties du pays, vous songez à une solution possible pour déterminer la charge réelle aux consommateurs?

M. LAURIN: Oui—le plan budgétaire—c'est une formule meilleure au départ; si l'on ne dit pas la vérité en partant, ça ne va pas. Ensuite, la femme n'a pas besoin de la signature du mari, parce qu'il n'y a pas de contrat de signé. Dans ces foyers, où il y a accumulation de $2,000 ou $3,000 de dettes, on n'est pas capable de payer. Supposons que nous sommes rendus au mois d'août; pour la rentrée des classes, le foyer a besoin de vêtements pour les enfants, en prévision des froids qui s'en viennent, on achètera ces vêtements sur un plan de vente conditionnelle. Alors, sur le plan de vente conditionnelle, quel sera le coût exact à payer?

M. L'HEUREUX: Est-ce que vous suggérez une vente conditionnelle tous les mois?

M. LAURIN: Tous les mois, mais ça n'arrive pas tous les mois; nous pouvons en acheter deux fois par année, des vêtements; nous savons que les ventes conditionnelles sont refinancées tous les six mois, depuis que ça existe, soit quelque 25 ans.

M. L'HEUREUX: Je crois que vous disiez que les compagnies, aujourd'hui, qui ont une charge à un et demie pour cent, se faisaient un taux d'intérêt à 18%; avez-vous des cas concrets où ça s'est produit?

M. LAURIN: Dans le plan budgétaire, c'est 100% des cas, où c'est 1.5% à la fin du mois, et non pas sur le crédit porté pendant le mois.

M. L'HEUREUX: Est-ce que c'est comme intérêt, ou charge?

M. LAURIN: Chez certains, ce sont les intérêts, d'autres, des charges, et d'autres des frais d'administration; mais, ce sont des coûts dissimulés.

M. L'HEUREUX: Pour changer de domaine, vous avez déclaré que le risque n'a rien à voir à la fixation du taux d'intérêt. Vous ne pensez pas que, lorsqu'on prête sur quelque chose de risqué, on a droit à un plus haut taux?

M. LAURIN: Quand le risque est vraiment mauvais, chez un client, c'est que sa marge de crédit est déjà au maximum,—il est déjà surchargé de dettes; s'il est déjà surchargé, pourquoi encore le surcharger, et le mettre en faillite personnelle, car vous savez que les faillites personnelles montent rapidement,—et il faut les arrêter.

M. L'HEUREUX: Vous déclarez que vous ne croyez pas à la concurrence pour baser le taux d'intérêt; vous voulez absolument que la loi fixe un taux maximum. Avez-vous des raisons particulières?

M. LAURIN: Si on établit le coût, d'après la formule que nous suggérons ici, à ce moment, nous croyons à la concurrence. Mais, si on n'élabore pas une formule identique, qui serait signée par le consommateur et par le créancier, il est clair que la concurrence est complètement annullée.

M. L'HEUREUX: Vous ne croyez pas qu'une formule, c'est une façon de s'assurer si la loi est observée et qu'en aucun cas, sauf une formule acceptée à 100% précise, ne doit être incorporée dans une loi?

M. LAURIN: Elle est précise à 1% près. Si, par exemple, vous avez des fractions, au lieu de 99.8, c'est 99.7, vous allez dire que c'est illégal, à cause de ce dixième de point; mais, admettons qu'on peut accepter 1% d'erreur près.

M. L'HEUREUX: Est-ce que vous ne croyez pas que, si la législation disait que c'était obligatoire de déclarer le taux d'intérêt, ce serait suffisant pour le mettre dans les livres?

M. LAURIN: Oui, mais, comme nous constatons, c'est là la consécration du taux; nous ne croyons pas dans la concurrence, quand ça ne rapporte absolument qu'une partie du coût du prêt. C'est comme le marchand qui dit: Mon taux c'est 40% sur le refinancement; alors, si c'est 40% sur le refinancement, je vais absorber le coût de mes machines, je mettrai 10% et je retirerai la même somme. Alors, je ne crois pas dans la concurrence.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avez-vous d'autres questions à poser?

M. GREENE (co-président): Monsieur, je veux vous remercier, de la part du Comité, d'être venu ici nous apporter votre message. Ca va nous aider beaucoup dans nos affaires, ici. Vous nous donnez des nouvelles idées,—des idèes uniques,—pour le Comité, et je sais, à ce moment, que vos idées nous feront réfléchir, et que nous penserons bien à votre témoignage quand notre rapport sera préparé.

Merci bien, à vous et à vos confrères.

M. LAURIN: Merci.

*(Traduction)*

Le sénateur CROLL (*président conjoint*): Messieurs les membres du comité, des représentants de la Caisse populaire viendront dans cette même salle à dix heures mardi prochain.

(La séance est levée.)

## APPENDICE »O«

### MÉMOIRE

De la Fédération de la confédération des syndicats nationaux
au Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit
au consommateur.

Le mardi 8 décembre 1964

### TABLE DES MATIÈRES

## INTRODUCTION

*Les usuriers sont favorisés par la loi:*

Il serait trop simple et trop commode de ne rien changer à la situation actuelle en disant que ceux qui sont contre l'achat à crédit ne sont pas obligés d'y recourir. Les usuriers sont favorisés par des lois inadéquates, une publicité tapageuse qui fausse au départ le coût réel de l'emprunt, des formules de contrat où tout est mis en oeuvre pour mystifier l'emprunteur quant à la portée de ses engagements. On exploite la misère des gens, les difficultés provisoires et accidentelles, y compris le désir normal d'acquérir un minimum que le régime économique nie à tant de travailleurs.

*Le service du budget familial:*

Face à une situation à ce point inconcevable, que l'on refuse souvent de se rendre à l'évidence, la C.S.N. a créé un service spécialisé qui est à la disposition de nos adhérents et de la population en général. Au départ, ce service a intéressé des milliers de travailleurs dénotant ainsi la gravité et la réalité du problème dans toutes les régions du Québec.

Une campagne visant d'une part à démasquer ceux qui pratiquent l'.....re et d'autre part à améliorer le mode d'administration du budget familial a été mise sur pied.

Cependant, l'efficacité de notre action sera partielle tant que les abus n'auront pas été exclus par loi. Il répugne de constater que l'exploitation des gens s'exerce sous le regard tolérant et même protecteur de la loi.

*Pour que le crédit soit accessible sans pour cela privilégier les usuriers:*

Plus le revenu disponible est faible et irrégulier, plus le travailleur se sentira obligé d'avoir recours au crédit. Il est évident que si le revenu est faible, «l'achat à crédit devient préjudiciable à l'équilibre des besoins» (1). Il importe donc d'accorder la protection maximum au consommateur. L'enquête déjà citée (1) porte sur les conditions de vie, les besoins et les aspirations des familles salariées canadiennes-françaises et constate que même si 78% des chefs de famille soumis à cette enquête ont déclaré avoir eu recours au crédit, la majorité, soit 72%, condamne cette formule. Le salarié n'emprunte que parce qu'il ne peut faire autrement.

Cette enquête démontre également que le remboursement des dettes contractées par des familles, représente annuellement environ 12% des dépenses totales annuelles. Or, puisque le budget moyen des salariés est insuffisant dans la plupart des cas, il importe que le crédit soit accessible à ceux qui en ont besoin, sans favoriser les usuriers.

## DIVULGUER LES TAUX ET LE COÛT RÉEL DES EMPRUNTS:

A quatre reprises, le Sénateur David Croll a présenté un projet de loi qui aurait obligé les marchands et les compagnies «d'acceptance» à divulguer sur chaque contrat le coût réel du prêt.

De puissants organismes ont affirmé devant le Comité du Sénat qu'il est impossible de divulguer les taux d'intérêt. Cette prétention est fallacieuse. Nous croyons qu'il serait possible d'imaginer un mécanisme qui rencontrerait 99% des cas possibles. Il serait possible, par exemple d'imaginer la formule suivante:

*a*) A tout contrat relatif à un emprunt monétaire ou au financement de biens de consommation, une formule devra être obligatoirement inscrite et complétée par le créancier en présence du débiteur. En l'absence d'une telle formule,

(1) P. 84, Enquête, Centre de recherches sociales de l'Université Laval.

tout contrat sera nul. Le créancier devra, grâce à un mode de calcul officiel, indiquer le coût réel de l'emprunt et le taux d'intérêt du financement de l'achat.

*Formule proposée*: $\frac{24\,f}{m\,(e + p)}$ = taux d'intérêt pour la période

e = Montant de l'emprunt (monétaire ou somme globale de l'achat financé);

p = Paiement mensuel;

f = Coût du prêt (inclus frais de refinancement, administration, intérêt, etc.);

m = Nombre de mensualités indiquées sur le contrat.

Le taux réel d'intérêt que je paierai = .....

Coût réel de l'emprunt = .....

Signature du créancier: _____

Signature du débiteur: _____

Une telle formule permettrait au consommateur de connaître le coût réel de l'emprunt ou de l'achat avant de signer le contrat.

*b*) L'on devrait également inclure une formule d'évaluation des taux, laquelle serait remplie par le créancier en présence du débiteur.

*Désavantages découlant de l'application de la divulgation des taux*:

Un danger menace d'abord le consommateur: Le marchand pourrait être tenté d'inclure une partie des frais de finance dans le coût de vente des biens de consommation.

L'on répondra sans doute que la concurrence limitera les effets de telles pratiques.

Toutefois, nous sommes convaincus que la concurrence, au sens de «l'entreprise privée», est très limitée.

*Repenser le crédit à la consommation en fonction des besoins et du pouvoir d'achat des consommateurs*:

Le crédit à la consommation doit être repensé en fonction des besoins *et du pouvoir d'achat* des consommateurs et de ses conséquences sur l'économie du pays.

Des commerçants sont devenus *des usuriers* et cherchent par tous les moyens, avec le concours des maisons de finance, à réaliser des profits inadmissibles au delà du profit de vente.

## MODES D'ACHAT À CRÉDIT

Quatre modes de financement principaux sont en usage:

(1) *Le «plan budgétaire permanent»*:

Ce plan comporte, en réalité, un taux d'intérêt variant de 18 à 54% d'intérêt, avec une moyenne de 30 à 40%. Il réduit sensiblement le pouvoir d'achat du consommateur tout en lui laissant croire que ce mode d'achat à crédit ne coûte qu'une bagatelle.

En général, on prétend que le taux d'intérêt est de 18%. Cette affirmation est inexacte:

Ex.: *Société de prêt*:

Si le 30 du mois de janvier un consommateur emprunte $500.00, l'intérêt sera de $8.00 le 29 février suivant, soit $8.00 pour 30 jours.

Si en vertu du plan budgétaire on emprunte $500.00 le 30 janvier, le 31 janvier il faudra payer $7.50 d'intérêt pour une journée seulement, soit 547% d'intérêt réel.

Ainsi le taux d'intérêt pourra varier de la manière suivante, selon que l'on emprunte ou que l'on utilise le plan budgétaire:

Banque = $2.50 à $5.00

Caisse = $2.50

Finance = Intérêt chargé un mois complet: 28 février $500.00 coûteront pour 30 jrs: $8.00 ou 20%

Plan budgétaire = Intérêt chargé sur solde du dernier jour—$500.00 coûteront $7.50 pour une journée ou 547%

Par ce tableau, nous constatons que le taux d'intérêt réel du plan budgétaire dépend de la date à laquelle l'achat a été fait, puisque 1.5% d'intérêt sera chargé sur la somme due le dernier jour de chaque mois.

Reprenons l'exemple de l'achat de $500.00 et supposons que cinq clients dépensent un tel montant du début à la fin du mois. Les taux seront les suivants:

| | 1er janv. | 5 janv. | 15 janv. | 20 janv. | 30 janv. |
|---|---|---|---|---|---|
| Achat | $500.00 | $500.00 | $500.00 | $500.00 | $500.00 |
| Intérêt | 7.50 | 7.50 | 7.50 | 7.50 | 7.50 |
| % | 18 | 22 | 36 | 66 | 547 |

L'intérêt sera toujours le même quelle que soit la date de l'achat. Ainsi le plan budgétaire permanent est usuraire, puisque l'intérêt mensuel varie de 18 à 547%.

Les législateurs devraient déclarer illégal ce mode d'achat à crédit. Des marchands stimulent l'achat à la fin du mois en présentant des articles au rabais.

Le taux d'intérêt moyen du plan budgétaire est d'environ 40%, et non 18% comme le prétendent certains marchands.

La publicité est conçue de manière à inciter la ménagère à acheter les «spéciaux» de fin de mois; voici le résultat de l'opération:

*1er mois* *Date: 29 et 30*

Achat de $500.00 auquel on impose immédiatement $7.50 d'intérêt, le premier paiement de $50.00 étant dû le 1er du mois.

*2e mois*

Si l'on ajoute de nouveaux achats totalisant $80.00

Solde de $450.00 portant un intérêt réel de 18%, auquel on ajoute les nouveaux achats de fin du mois à x%

*Résultat:* Tous les mois, c'est une combinaison de deux soldes.

Solde à 18% Taux moyen à x% Achat mensuel à x%

Un sous-directeur du service du crédit d'une maison aussi importante que SIMPSON-SEARS aurait déjà affirmé que l'entreprise avait rejetté le «plan budgétaire»; (cf Hansard 1/11/1962). Voici un extrait de l'intervention du Sénateur CROLL qui rapporte ces paroles:

«Il y a quelque temps, je me suis plaint de cette situation auprès du département de crédit de Simpsons-Sears. Le sous-directeur de ce département m'a assuré que leur magasin ne recourait à de telles pratiques qui, a-t-il convenu, seraient malhonnêtes. Je lui ai expliqué que Simpson-Sears recourait à de telles pratiques et il m'a adressé au directeur du département de crédit. Celui-ci m'a répondu que c'était là une pratique commerciale répandue à travers le Canada et qu'il n'y pouvait rien. Je connais personnellement plusieurs personnes qui ont fermé leurs comptes courants quand elles se sont aperçues qu'elles payaient des frais excessifs. Depuis cette époque, la Compagnie de la Baie d'Hudson a également adopté cette pratique et tout récemment la Compagnie T. Eaton a emboîté le pas.»

*Le «plan d'achat à tempérament»:*

Le plan d'achat à tempérament comporte des «refinancements» qui majorent sensiblement le taux d'intérêt.

Ainsi une somme de $1,000.00 «refinancée» tous les six mois coûte $100.00 d'intérêt par six mois alors que le contrat indiquera «$45.00».

*Le «plan de vente conditionnelle»:*

Ce mode d'achat à crédit s'apparente au «plan à tempérament». Deux caractéristiques le distinguent:

*a*) *Le créancier* demeure *propriétaire* de la chose vendue jusqu'au remboursement total du solde. L'on sait les abus flagrants découlant de cette pratique. Les intérêts sont, soit de 0.75% par mois, ou de 1% par mois.

*b*) Le taux de 0.75% est chargé lorsque la compagnie de finance détient une garantie collatérale sur le contrat acheté du marchand.

*c*) Le taux de 1% est normalement le taux des marchands qui financent eux-mêmes les achats à crédit des consommateurs. Il ne s'agit pas d'une règle fixe. Nous soumettons à votre attention un contrat d'une maison avec un taux d'intérêt de près de 55%.

S'il y a «garantie collatérale», le taux d'intérêt est de 18%—mais en l'absence de garantie collatérale le taux d'intérêt atteint 27%. Puisque le consommateur ignore s'il y a ou non garantie collatérale, il peut être victime du caprice et de l'exploitation des financiers.

Lorsqu'il n'y a pas de garantie collatérale, les intérêts montent en flèche. Voici un autre document d'une société de prêt où le coût de l'emprunt n'aurait pas dû dépasser $267.00 pour un montant financé de $970.00: Cependant, le coût est de $400.00 soit environ 27%. Le gérant de cette compagnie nous a affirmé qu'il s'agissait du *taux régulier.*

*Le plan d'achat de véhicules à moteur:*

Cette formule d'achat à crédit est celle qui donne lieu aux abus les plus flagrants. En général, trois taux d'intérêts sont exigés selon qu'il s'agit:

1. D'un véhicule neuf,
2. D'un véhicule usagé,
3. D'un client identifié comme «mauvais risque».

D'autre part, si le consommateur désire rembourser sa dette avant échéance, on le pénalise par l'imposition de «frais administratifs» qui équivalent à un taux d'intérêt dissimulé.

Nous disposons d'un document où le taux d'intérêt apparent de 15.4% se chiffre en réalité à près de 34%.

Puisque le débiteur demeure responsable du solde final—même après la saisie (repossession)—et des frais de réparation de la voiture—on impose souvent un coût supérieur à la valeur du véhicule.

A défaut de paiement, le débiteur demeure responsable des réparations que fera le garagiste, du solde sur son compte et du contrat du deuxième acheteur. Nous vous soumettons l'article 6 des contrats d'achat de véhicules moteurs d'une société de prêt, ainsi que des extraits des rapports judiciaires du Québec (nos 1 et 2, 1962).

*Art. 6:*

«Dans le cas où le vendeur reprendrait possession desdits effets soit par reprise, soit que l'acheteur les ait remis volontairement ou autrement, le vendeur pourra à son choix retenir lesdits effets et dans ce cas, tous les paiements antérieurs demeureront la propriété absolue du vendeur et seront considérés non pas comme pénalité mais comme

dommages liquidés; ou bien le vendeur pourra remiser ou entreposer lesdits effets, les réparer, les remettre en condition et les revendre de telle façon et pour tel montant ou à telles conditions que le vendeur jugera raisonnables; à l'occasion de telle vente, le vendeur pourra accepter, comme partie du prix d'achat, d'autres effets, mais l'acheteur soussigné aura droit à ce que le produit net lui soit crédité seulement lorsqu'il aura été réalisé et reçu en argent comptant par suite de la vente de l'objet donné en échange après déduction faite de toutes dépenses, frais et commissions en rapport avec lesdits effets et en rapport avec les réparations et la revente de l'objet échangé. L'acheteur sera responsable de tout déficit. Tout surplus sera remis à l'acheteur. L'acheteur renonce à toutes réclamations pour dommages résultant de la reprise, l'enlèvement ou la revente desdits effets».

Selon les rapports judiciaires annexés à ce mémoire:

«Même s'il s'agit d'une clause *draconienne, exorbitante du droit commun, injuste* et *abusive,* elle n'est pas illégale, ou contraire à l'ordre public ou aux bonnes moeurs.»

Il y a tellement de scandales dans la vente à crédit des véhicules que nous ne pouvons comprendre pourquoi les législateurs hésitent à agir.

Nous vous soumettons à cet égard un contrat d'achat de véhicule:

(1) L'acheteur signe un premier contrat avec le garagiste qui stipule:

| | |
|---|---|
| Que le coût de la voiture est de | $1,150.00 |
| Moins l'allocation pour la voiture de l'acheteur | 700.00 |
| indiquant un solde à payer de | $ 450.00 |

(2) L'acheteur est appelé à signer un deuxième contrat avec l'une des plus importantes société de prêt dans le secteur de l'automobile, où les chiffres ne sont plus identiques au contrat d'achat initial:

| | |
|---|---|
| Le prix de vente passe de $1,150.00 à l'allocation pour la voiture remise par | $1,450.00 |
| l'acheteur est réduite à | 600.00 |
| Au lieu d'un solde de $450.00, il s'agit maintenant de | $ 850.00 |

Le coût du prêt pour 24 mois étant de $254.00, la dette de l'acheteur est de *$1,104.00* pour un achat dont la valeur, selon le contrat initial avec le garagiste, était de $450.00

C'est ainsi, croyons-nous, que l'on vole le consommateur par toutes sortes de moyens.

## RECOMMANDATIONS

1. Compte tenu des abus qui subsistent, de l'existence de taux d'intérêt usuraires, des prétentions des compagnies de finance et autres sociétés prêteuses, de l'importance de l'achat à crédit, de l'incidence de l'achat à crédit sur le pouvoir d'achat du consommateur et sur son niveau de vie, de l'importance économique de cette question, *nous recommandons la création d'une Commission d'enquête sur les taux d'intérêt et sur le crédit à la consommation dans les limites de la juridiction fédérale.*

2. Que provisoirement, c'est-à-dire d'ici la fin de l'enquête, le taux d'intérêt en vigueur au Canada ne dépasse 0.75% (9% par année) sur le solde impayé et non sur la durée du prêt.

Nous savons que les sociétés de finance prétendent qu'un tel taux d'intérêt les acculerait à la faillite.

Par ailleurs, nous savons également que les caisses populaires et autres institutions prêteuses vivent et progressent à des taux de 6%, 7% et de 8%.

D'autre part, les pertes encourues par le défaut de paiement représentent effectivement un pourcentage très peu élevé dans le cas des petits prêts, par exemple:

Les compagnies de finance empruntent à un taux peu élevé et prêtent cet argent au consommateur à des taux usuraires.

Le consommateur paie chèrement la multiplication des intermédiaires et des administrations qui se font une concurrence coûteuse et futile, aux frais des consommateurs.

Que les compagnies ne crient pas au «risque» de leur entreprise. Elles sont privilégiées par un système juridique qui leur permet de se prévaloir des avocats, des cours de justice, des huissiers, et de la rigueur impitoyable de l'appareil judiciaire.

En pratique, le consommateur moyen ne connaît pas la loi et ne possède pas les ressources requises pour faire appel à un avocat. De toutes manières, lorque celui-ci est appelé à intervenir, le consommateur est lie par une signature à des textes préparés par des spécialistes qui accordent tous les droits et les privilèges aux sociétés de prêts.

L'expérience de notre service du budget familial démontre, en effet, que le consommateur moyen, surtout le petit salarié, est démuni de moyens de défense autre l'appareil social. Il faudrait que les législateurs se mettent dans la peau du citoyen dont le salaire insuffisant est constamment menacé par un congédiement, les risques de maladie, d'accident pour lui ou pour sa famille.

Tout l'invite, dans une société de l'abondance pour des privilégiés, à consommer davantage.

S'il décide enfin, après des années de privations de toutes sortes, de donner à sa famille des articles nécessaires et qu'il fait face à un marchand muni d'un contrat préparé par des avocats et des spécialistes du prêt qui voient la plupart du temps à ce que le consommateur ne se rende pas compte de l'ampleur et de la nature précise de ses engagements, nous sommes convaincus que la société devrait prévoir un mécanisme adopté aux besoins et à la condition du consommateur; le mécanisme devrait protéger d'abord le consommateur contre les abus découlant de la puissance des financiers.

3. Que les banques, compagnies de finance et coopératives de prêt ou d'épargne élargissent en faveur des épargnants une marge de crédit maximale en fonction de leur capacité de remboursement.

La capacité de remboursement peut être établie à la suite de l'analyse des revenus et des responsabilités de l'emprunteur. L'on favoriserait ainsi l'achat comptant et un meilleur contrôle du budget familial.

4. Que l'intérêt sur le solde de fin de mois, les frais dissimulés de refinancement, l'imposition de frais de remise en état d'une voiture, sans le consentement du premier acquéreur, soient abolis.

5. Que le coût d'un prêt apparaisse clairement sur tout contrat.

6. Que la loi sur *les petits prêts* règlemente les prêts allant jusqu'à $5,000.00.

Un prêt régi par la loi actuelle prévoit les taux d'intérêt suivants:

Prêt de $ 300.00 = 24%
$1,000.00 = 20%
$1,500.00 = 16%

Or, $1,500.00 impliquent 30 remboursements de $60.00 = $1,800.00, soit un coût de $300.00.

Par contre, l'on sait que les prêts de $1,500.00 et plus ne sont pas régis par la loi.

Il est difficile d'obtenir un prêt allant de $1,000.00 à 1,500.00, mais un prêt de $1,500.01 est plus facile à négocier. Voici pourquoi:

$1,503.00 impliquent 30 remboursements de $ 65.00 = $1,950.00

Résultat: $1,500.00 de prêt coûteront: $300.00

Alors que $1,503.00 de prêt coûteront: $450.00

$3.00 coûteront: $147.00

Un grand nombre de prêteurs sur 2ème hypothèque (i.e. consolidation de dettes) annoncent surtout les prêts supérieurs à $1,500.00. Nous annexons un document où l'intérêt moyen varie de 38 à 45%.

| | |
|---|---|
| Prêt réel | $2,326.05 |
| Coût du prêt pour 7 ans | $3,201.15 |
| Remboursement total | $5,527.20 |

La loi sur les petits prêts doit être entièrement repensée; nous recommandons:

*a*) Que la loi plafonne à une maximum de 9% les taux d'intérêt sur les petits prêts allant jusqu'à $5,000.00

*b*) Un taux d'intérêt unique et décroissant n'excédant pas 9% par année.

Les banques offrent des prêts variant du taux de 6% à x%; nous soumettons un document concernant une banque.

7. Que le plan budgétaire soit déclaré illégal et remplacé par le «plan à tempérament» amendé.

8. Que, dans le cas des ventes à crédit à l'extérieur du lieu permanent des affaires (ventes à domicile, etc. . .), le consommateur puisse, dans un délai de 7 jours, faire parvenir un avis de résiliation du contrat par poste recommandée. Tout versement comptant sera remboursable au complet et aucun frais ou dédommagement ne pourra être réclamé par le vendeur ou par l'entreprise, ou l'organisation responsable du colportage. Le Royaume Uni a déjà adopté une loi protégeant le consommateur contre les ventes à domicile, faites aux moyens de toutes sortes de techniques raffinées que l'on désigne, dans le jargon publicitaire américain «high pressure salesmanship».

9. Que le transfert de propriété à l'acheteur se fasse au moment de l'achat ou lorsque l'acheteur aura défrayé un pourcentage de l'achat.

## CONCLUSION

Le système d'achat à crédit actuel est nuisible au consommateur. Face aux abus, l'on est tenté de réclamer l'élimination de ce système ancré dans les moeurs nord-américaines. Nous pensons toutefois qu'avant de proposer une transformation aussi radicale du mode d'acquisition des biens de consommation, il serait peut-être possible d'espérer que les législateurs adopteront enfin des mesures qui élimineront les abus et protégeront le consommateur.

Trop souvent, le consommateur ne se rend pas compte de la portée des engagements auxquels l'astreint un contrat d'achat à crédit. Les vendeurs et les maisons de prêts dissimulent souvent la nature des engagements inscrits dans un contrat. Or, ces pratiques condamnent des milliers de consommateurs à la tyrannie de l'usure tout en réduisant le pouvoir d'achat déjà limité des travailleurs.

C'est pourquoi nous réclamons particulièrement que le vendeur soit obligé d'indiquer clairement, dans le contrat d'achat le coût du produit, la différence entre le prix payé comptant et le prix de chacun des articles achetés à tempérament de même que le taux et le montant des intérêts. Ainsi, l'acheteur sera en mesure de vérifier le coût réel de l'achat et de se rendre compte s'il fait ou non une transaction profitable.

Nous insistons également pour que l'article 6 des contrats du type I.A.C. soit déclaré illégal. Cette mesure obligera le vendeur à être prudent et à vérifier le pouvoir de remboursement du consommateur. D'autre part, les abus des vendeurs et sociétés de prêts seront limités.

Étendre l'usage de l'achat à tempérament sans une règlementation sévère, surtout dans le cas du transfert immédiat du droit de propriété, serait contraire aux intérêts du consommateur.

L'achat à crédit donne l'illusion d'assurer facilement à la majorité des biens de consommation que lui nie autrement le régime économique actuel. Mais il s'agit d'un trompe-l'œil. En plus de payer à prix fort des articles et des biens usagés ou neufs, on condamne les consommateurs à payer des taux d'intérêt usuraires.

Compte tenu de l'insuffisance du salaire d'un pourcentage élevé des familles, ce mode d'acquisition des biens réduit davantage le pouvoir d'achat et le niveau de vie déjà précaire de trop de citoyens.

En conclusion, la Confédération des syndicats nationaux réclame principalement:

1. L'institution d'une Commission d'enquête sur les taux d'intérêt en vigueur au Canada en tenant compte de l'incidence de ces taux sur le niveau de vie et le pouvoir d'achat des consommateurs.
2. Que dans l'intervalle, les taux d'intérêt ne dépassent pas 9% par année et soient décroissants.
3. Que des mesures adéquates prévoient la divulgation des taux d'intérêt et du coût réel ainsi que les frais administratifs.

## APPENDICE «I»

LA CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS NATIONAUX

accueille dans ses rangs des travailleurs de toutes les régions, de toutes les industries et de tous les services.

- Ses 150,000 membres sont groupés dans 650 syndicats locaux.
- Dans chaque région de la province, les syndicats sont groupés en un Conseil Central qui tient ses bureaux ouverts à tous les travailleurs.
- Les syndicats d'une même industries ou service sont aussi groupés en une Fédération professionnelle pour fin de négotiation de leur convention collective de travail.

LA C.S.N. — une organisation démocratique, à l'avant-garde, organisée,

— à votre service pour
— l'organisation
— la négociation
— le règlement de griefs
— l'éducation
— la sécurité sociale
— le budget familial
— etc., etc., etc.

150 spécialistes permanents à votre service

4364, rue Saint-Denis,
Montréal.
844-2531

155 est, boul. Charest,
Québec.
529-2561

La C.S.N. met à votre disposition

UN SERVICE DE BUDGET FAMILIAL

- Avez-vous des dettes?
- Êtes-vous menacé d'une saisie?
- Vos créanciers vous poursuivent-ils?
- Voulez-vous tenir un budget?
- Voulez-vous faire des économies?

INSCRIVEZ-VOUS À UNE SÉRIE DE 10 COURS
(un soir par semaine, dans votre localité)

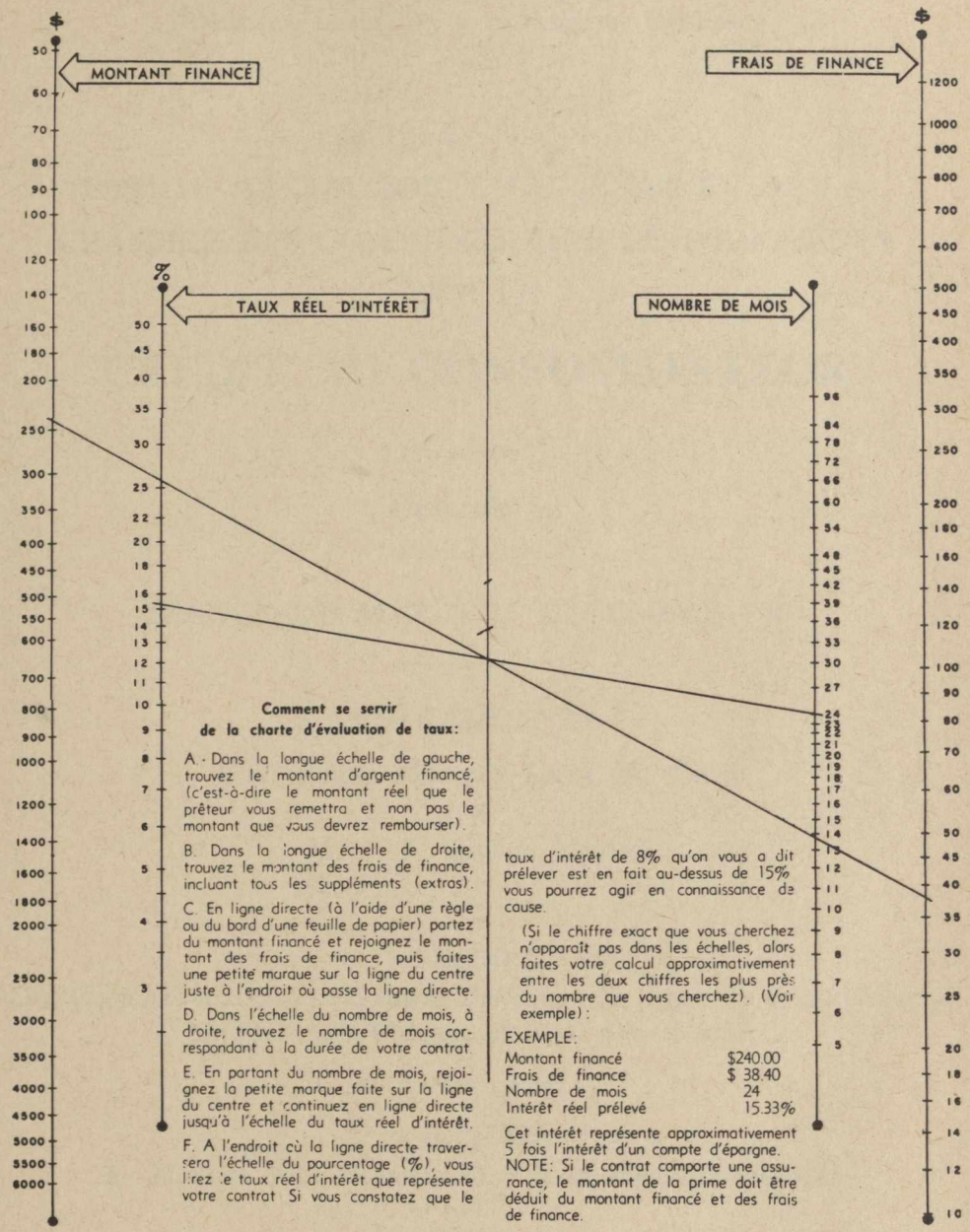
1—Les emprunts monétaires
2—Les ventes à tempérament
3—Les colporteurs
4—Les contrats
5—Les dépôts volontaires
6—Le budget
7—Étude des dettes
8—La sécurité sociale
9—Les caisses populaires
10—Aspects moraux du problème que pose le crédit à la consommation

Pour toute information, addressez-vous au bureau de la CSN le plus proche de chez vous, ou au

SERVICE DU BUDGET FAMILIAL DE LA CSN
155 est, boulevard Charest, Québec.

CONFÉDÉRATION DES SYNDICATS NATIONAUX
C.S.N.

# CHARTE D'ÉVALUATION DE TAUX




**Comment se servir de la charte d'évaluation de taux:**

A. - Dans la longue échelle de gauche, trouvez le montant d'argent financé, (c'est-à-dire le montant réel que le prêteur vous remettra et non pas le montant que vous devrez rembourser).

B. Dans la longue échelle de droite, trouvez le montant des frais de finance, incluant tous les suppléments (extras).

C. En ligne directe (à l'aide d'une règle ou du bord d'une feuille de papier) partez du montant financé et rejoignez le montant des frais de finance, puis faites une petite marque sur la ligne du centre juste à l'endroit où passe la ligne directe.

D. Dans l'échelle du nombre de mois, à droite, trouvez le nombre de mois correspondant à la durée de votre contrat.

E. En partant du nombre de mois, rejoignez la petite marque faite sur la ligne du centre et continuez en ligne directe jusqu'à l'échelle du taux réel d'intérêt.

F. A l'endroit où la ligne directe traversera l'échelle du pourcentage (%), vous lirez le taux réel d'intérêt que représente votre contrat. Si vous constatez que le taux d'intérêt de 8% qu'on vous a dit prélever est en fait au-dessus de 15% vous pourrez agir en connaissance de cause.

(Si le chiffre exact que vous cherchez n'apparaît pas dans les échelles, alors faites votre calcul approximativement entre les deux chiffres les plus près du nombre que vous cherchez). (Voir exemple):

EXEMPLE:

| | |
|---|---|
| Montant financé | $240.00 |
| Frais de finance | $ 38.40 |
| Nombre de mois | 24 |
| Intérêt réel prélevé | 15.33% |

Cet intérêt représente approximativement 5 fois l'intérêt d'un compte d'épargne.
NOTE: Si le contrat comporte une assurance, le montant de la prime doit être déduit du montant financé et des frais de finance.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964

DÉLIBÉRATIONS DU
COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA
CHAMBRE DES COMMUNES CHARGÉ D'ENQUÊTER
SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 13

---

SÉANCE DU MARDI 15 DÉCEMBRE 1964

---

*COPRÉSIDENTS:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*La Fédération des Caisses Populaires Desjardins:* M. Emile Girardin, président; M. Paul-Emile Charron, directeur général adjoint

---

ANNEXE

P—Mémoire de la Fédération des Caisses Populaires Desjardins

---

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21681—1

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents*:

l'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith *(Queens-Shelburne)* |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | Robertson *(Kenora-Rainy River)* | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—12. |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Ryan |
| Côté *(Longueuil)* | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

« Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu,—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée. »

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

« Suivant l'Ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée. »

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

« Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir; les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée. »

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mardi 24 mars 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mercredi 10 juin 1964.

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité du crédit de consommation.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964.

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 23 novembre 1964.

« Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné,—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, pour l'honorable sénateur Croll, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, comme il suit:

MERCREDI 29 AVRIL 1964.

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat, l'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

MERCREDI 29 AVRIL 1964.

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Green, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

La question qui fait l'objet des bills suivants est déférée au comité mixte du crédit de consommation pour plus ample examen.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament (« *Off-stores* »).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 15 décembre 1964.

Conformément à la motion d'ajournement ainsi qu'à l'avis de convocation, le Comité spécial conjoint du Sénat et de la Chambre des communes du Crédit aux consommateurs se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Le Sénat:* Les sénateurs Croll *(président conjoint)*, Gershaw, Robertson *(Kenora-Rainy River)*, Smith *(Queens-Shelburne)*, Stambaugh et Vaillancourt; la *Chambre des communes:* MM. Bell, Chrétien, Irvine, Macdonald, Marcoux, Nasserden, Otto et Scott—14.

*Aussi présents:* M. J. J. Urie, C.R., conseiller, ainsi que M. Jacques L'Heureux, C.A. comptable.

Sur la proposition de M. Nasserden, il est résolu de publier le mémoire présenté par la Fédération des Caisses Populaires Desjardins, en appendice P du présent compte rendu.

On entend les témoins suivants: *La Fédération des Caisses Populaires Desjardins:* M. Emile Girardin, président; M. Paul-Emile Charron, directeur-général adjoint.

A midi moins cinq le Comité s'ajourne pour se réunir de nouveau sur convocation du président.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL CONJOINT DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES DU CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 15 décembre 1964.

Le Comité spécial conjoint du Sénat et de la Chambre des communes du Crédit aux consommateurs se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

Le sénateur David A. Croll (*coprésident*) préside.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Messieurs, nous avons quorum, et j'appellerai l'assemblée à l'ordre. Nous avons avec nous aujourd'hui la Fédération de la province de Québec des « Caisses populaires Desjardins ».

Je demanderai une proposition afin de faire imprimer le mémoire.

> On a accepté une proposition selon laquelle le mémoire préparé par la Fedération du Québec des « Caisses populaires Desjardins » soit publié dans le compte rendu.

*(Voir appendice P).*

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Nous avons avec nous ce matin, à ma droite, un membre de notre comité, le sénateur Vaillancourt, directeur-général; M. Paul-Emile Charron, directeur-général adjoint; ainsi que M. Emile Girardin, président de la Fédération du Québec des « Caisses populaires Desjardins ».

M. Greene, mon coprésident, m'a téléphoné pour me prévenir qu'il arrivera plus tard—la tempête l'a retardé.

Le mémoire que nous devons étudié aujourd'hui nous a posé certains problèmes. Il s'agit de difficultés habituelles dues aux services de traduction; comme les traducteurs ont été occupés à traduire les mémoires et les procès-verbaux de la semaine dernière, ils n'ont pu terminer le présent mémoire. Les recommandations nous manquent et par conséquent je demanderai à M. Charron d'en faire lecture. Il lira lentement, et vous donnera ensuite un résumé du mémoire que vous avez devant vous. Ensuite, nous aurons des questions.

Tout d'abord, M. Girardin aimerait dire quelques mots.

*(Texte)*

M. EMILE GIRARDIN: Monsieur le président, à titre de président de la Fédération de Québec des Unions régionales des caisses populaires Desjardins, je tiens à vous remercier de nous avoir invités à comparaître devant ce comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes, pour étudier le crédit aux consommateurs.

Si vous me le permettez, monsieur le président, je prendrai quelques minutes de votre temps pour créer un climat, une ambiance, autour des Caisses populaires Desjardins, qui furent fondées en 1900 par M. Alphonse Desjardins, à Lévis. Si elles furent fondées à Lévis, dans le Québec, on peut dire que la pensée est née à Ottawa, parce que M. Desjardins a longuement étudié, et pris des principes de coopération, dans des rencontres, dans des volumes lorsqu'il fréquentait la bibliothèque du Parlement. Cette caisse populaire, née en 1900, avait déjà, à la mort de M. Desjardins en 1920, essaimé, puisqu'il y avait 102 caisses avec un actif global de 6 millions de dollars.

*(Traduction)*

M. OTTO: Monsieur le président, sur un point d'ordre. Je suis persuadé que nous sommes tous intéressés à lire le mémoire des Caisses populaires, mais malgré tous les respects dus à cette organisation, je ne pense pas que ce mémoire ait aucun rapport avec notre comité. Nous avons eu un appendice racontant l'histoire de cette organisation, et nous lirons cet appendice. Avec tous les respects dus, je pense que vous devriez amener le témoin à parler du point de vue qui intéresse le comité, c'est-à-dire le crédit aux consommateurs.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Otto, M. Girardin est le président. Afin de se montrer bienveillant, il ne prend que quelques minutes pour dire quelques mots afin de présenter le sujet à ceux d'entre nous qui ne sont peut-être pas au courant de l'histoire de cette organisation.

*(Texte)*

M. GIRARDIN: Monsieur le président, alors, je voudrais terminer en disant que M. Desjardins avait fondé ses caisses pour venir en aide à ceux, entre autres, qui étaient entre les mains des usuriers, et qui tâchaient de trouver un crédit facile pour rencontrer les exigences, momentanément, de ceux qui étaient dans la gêne. Alors, je crois qu'il rencontrait certains besoins de ceux qui avaient besoin d'un crédit à la consommation. C'est tout ce que je voulais ajouter.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Monsieur Charron, vous pouvez vous asseoir si vous le désirez.

*(Texte)*

M. PAUL-ÉMILE CHARRON: Monsieur le président, avant de vous communiquer les recommandations qui se dégagent du mémoire, il serait peut-être bon, — pour la bonne intelligence du texte que vous avez entre les mains, — de vous en indiquer les parties.

La première partie traite du crédit à la consommation au Canada, envisagé sur le plan global, ou sur le plan de l'économie canadienne.

La deuxième partie traite du crédit à la consommation sur le plan personnel et familial, ce qui débute à la page 28 du mémoire. De plus, vous avez, en annexe du mémoire, une partie qui traite de ce que les caisses populaires ont fait pour protéger leurs membres contre les taux d'intérêt excessifs, et les protéger aussi dans l'emploi rationnel, sage et productif du crédit.

Quant aux recommandations, je vais vous les donner en langue anglaise.

*(Traduction)*

I—Le volume du crédit des consommateurs au Canada a passé d'un demi-milliard de dollars à plus de cinq milliards de dollars depuis la fin de la guerre. Un tel montant constitue une dette imposante, pour ne pas dire excessive, dans l'économie canadienne actuelle.

II—Nombreux sont les consommateurs canadiens qui ont fait un usage abusif du crédit et qui sont présentement aux prises avec de graves difficultés financières.

III—Le crédit aux consommateurs est coûteux; les taux d'intérêt ainsi que les autres frais sont trop souvent usuraires. Il y a passablement d'abus dans ce domaine.

Une législation s'impose:

*a)* afin de fixer une limite raisonnable pour le coût du crédit aux consommateurs et de faire disparaître l'usure;

*b)* afin de contraindre les créanciers ou les prêteurs ainsi que les marchands à révéler le coût réel du crédit en termes de taux annuels simples—l'unique façon dont on peut établir des comparaisons—rendus au moyen de formules

proportionnelles, de sorte que le consommateur puisse comparer les coûts des prêts ainsi que les conditions du crédit offerts et savoir à quelles obligations il s'engage;

*c)* afin de forcer les créanciers ou les prêteurs ou les détaillants à dire la vérité quant aux taux des frais lorsqu'ils annoncent;

*d)* afin de prévoir l'annulation des contrats qui ne sont pas conformes à cette législation;

*e)* afin de forcer les prêteurs d'argent, actuellement soumis à la Loi sur les petits prêts, à faire rapport au surintendant des assurances de tous leurs prêts qui n'excèdent pas cinq milles dollars ($5,000);

*f)* pour obliger les détaillants en biens de consommation à exiger du consommateur, au moment de l'achat, un acompte égal à 20 p. 100 de la valeur au comptant de la marchandise qu'ils achètent; et pour les empêcher de réclamer des intérêts et autres frais de finance dépassant 1 p. 100 par mois ou 12 p. 100 par année, et d'établir ces intérêts et frais de finance sur le solde impayé selon la méthode de l'intérêt annuel simple.

*(Texte)*

M. CHRÉTIEN: Monsieur le président, permettez-moi, tout d'abord au nom des membres de ce comité, de féliciter les Caisses populaires pour le magnifique mémoire qu'elles ont préparé. Franchement, nous avons eu plusieurs mémoires, nous avons entendu plusieurs personnes devant ce comité et, personnellement, je trouve que c'est un des mémoires les mieux préparés et qui donne réellement une bonne compréhension du problème. Seulement, il y a une chose qui peut-être intéresse particulièrement le Comité, c'est que, dans le mémoire, et le sachant moi-même, on mentionne qu'il existe dans la province de Québec à l'heure actuelle, une loi sur l'intérêt, particulièrement une loi concernant les avances à tempérament. Pourriez-vous, pour le bénéfice du Comité, décrire de quelle façon fonctionne cette législation dans la province de Québec?

M. CHARRON: Bien, voici, je ne suis pas légiste, et je ne puis pas vous en faire une description, exhaustive, si vous le voulez, ou peut-être dirais-je mieux complète, de la vente à tempérament, mais ne référant à votre question, qui se rapporte elle-même au taux d'intérêt, je dois vous dire que la question du taux d'intérêt ne se réfère pas à la juridiction de la province. Quand la loi de la vente à tempérament a été adoptée en 1947, dans la province de Québec, je crois que je puis dire que le texte de la loi, inséré après son adoption dans le Code civil, précisait que les vendeurs à tempérament, les marchands, par exemple, qui vendent de la marchandise à crédit sous forme de ventes à tempérament, ce qui présuppose ou nécessite le morcellement, selon la base mensuelle en des mensualités égales de remboursement, sont autorisés à exiger une charge de trois quarts de 1 p. 100 par mois du montant impayé ce qui comprend les intérêts et les autres charges. On a considéré comme une charge, et non comme un intérêt cette addition de trois quarts de 1 p. 100 par mois qui s'ajoute, si vous le voulez, au prix de la marchandise, en y enlevant, évidemment, le versement comptant, qui peut-être fait en argent ou en marchandise; cette addition s'ajoute comme charge; elle est considérée comme charge de compensation.

Si vous référez au Code civil cette compensation est considérée pour les risques et dépenses administratives que le commerce encourt, en particulier, pour ce qui a trait aux ventes à tempérament, et ce n'est pas considéré comme de l'intérêt qui en est cependant, un des éléments du coût du crédit. Sinon, on aurait pu contester la constitutionnalité de la loi. Est-ce que cela répond à votre question?

M. CHRÉTIEN: En fait, est-ce que cette loi est appliquée dans la province de Québec?

M. CHARRON: Cette loi s'applique seulement pour la vente d'objets commerciaux au détail jusqu'a $800 pris individuellement. Cela exclut, remarquez-le bien, cela exclut l'automobile, qui est la cause principale de l'augmentation de la vente à tempérament depuis la fin de la guerre, en 1945. Cela exclut l'automobile et d'autres articles qui font l'objet de ventes à tempérament au Canada.

M. CHRÉTIEN: Dans vos recommandations, vous avez parlé que, dans la loi que nous devons faire, il y aurait lieu d'exiger un minimum de 20 p. 100 comme paiement comptant sur les ventes à tempérament. Est-ce que, à l'heure actuelle, la plupart des ventes à tempérament sont faites sans paiement comptant?

M. CHARRON: Dans la province de Québec, ce que je vous ai indiqué, à l'heure actuelle, ce sont les ventes au détail d'objets commerciaux jusqu'à concurrence de $800, avec un versement initial minimum exigé par la loi de 15 p. 100. Je fais remarquer que ce minimum est payable soit en argent, soit en marchandise, ou l'un et l'autre. Il arrive que l'on paye, bien souvent, avec de la marchandise. Il se pratique aussi, dans une certaine mesure, un gonflement de prix qui fait que, à la fin, l'on donne comme paiement initial, comme « down payment » aucun argent. Je pense que la loi devrait être corrigée de façon à exiger, remarquez-le bien, un paiement en argent et l'élimination de marchandise comme paiement si on veut une réglementation efficace.

Le sénateur VAILLANCOURT: Permettez-moi, monsieur Chrétien, d'ajouter un mot. La loi dans les livres, c'est ça, seulement, à peu près personne n'y obéit. On doit donner un certain montant comptant. Deuxièmement, la taxe de vente doit être la première payée. Or souvent on ne la charge pas. On met même des annonces dans les journaux où on dit « pas un sou comptant », pas même la texe de vente. C'est exposé aux yeux de tout le monde. On n'applique pas la loi. Troisièmement, on vend des meubles pour $500, et puis on va mettre dans le contrat $700 ou $800 que l'on est supposé prendre pour les vieux meubles. De plus, on dit que cela c'est la partie comptant. Cela est faux. Alors, on prend tous les moyens pour contourner la loi, pour exploiter les gens. Cela n'est tout de même pas observer la loi. C'est la même chose dans toutes les autres provinces.

M. CHARRON: C'est pour cela que nous recommandons au moins un versement de 20 p. 100 payable seulement en argent, et jamais en marchandise. Ce serait une protection pour le consommateur, d'abord, pour ne pas se faire jouer dans les cheveux. Deuxièmement, la raison d'être d'un versement de 20 p. 100, c'est pour habituer l'emprunteur à user de discernement dans l'emploi du crédit. Actuellement, je pense que l'on achète n'importe quoi que l'on veut se procurer immédiatement, et on y pense plus tard, on y pense après avoir pris des engagements. C'est là que les acheteurs pensent à rembourser. Avec le fameux mécanisme du morcellement à l'infini des remises les gens ne sont pas toujours prévoyants; ils se laissent prendre par la publicité qui les pousse à acheter, mais ils ne pensent pas à l'addition des remises qu'ils auront à verser tout les mois, soit $2, 3, 4, 5 ou $10, qui multiplie les engagements qu'ils prennent. C'est pour cela que beaucoup de gens sont pris dans des dettes, à la consommation dont ils ne peuvent pas sortir. Ceux qui s'occupent des services familiaux, comme l'honorable sénateur Vaillancourt, pourraient vous en parler de cela. Il y a beaucoup de gens qui s'endettent d'une telle façon qu'ils ne pourront jamais en sortir eux-mêmes sans obtenir l'aide de quelqu'un d'autre.

M. CHRÉTIEN: Quel moyen prenez-vous pour contrôler, ou pour prévenir ces choses? On achète pour $100, en plus de l'addition du prix d'achat et pour couvrir l'intérêt; quel moyen recommandez-vous pour arrêter ou annuler ce problème?

Le sénateur VAILLANCOURT: Il faudrait avoir des gens honnêtes.

M. CHARRON: Bien, voici. Précisément, sur ce point-là, c'est la concurrence qui peut agir comme correctif. Si les gens sont obligés, d'abord de donner 20 p. 100 du prix de la marchandise, du prix régulier de la marchandise, cela va les inciter à réfléchir avant d'acheter. Cela nécessitera qu'ils aient au moins 20 p. 100, en argent du prix de la marchandise, ce qui nécessitera de leur part un effort d'épargne avant qu'ils puissent acheter quoi que ce soit. Cela les rendra pas mal plus intelligents dans l'usage du crédit.

Deuxièmement, cela aura un effet sur le niveau des prix. A ce moment, quand les gens auront en mains 20 p. 100 du prix d'achat, ils se donneront la peine d'examiner les choses, avant d'acheter surtout lorsque les contrats devront dire la vérité, non seulement en dollars et en cents, mais en pourcentage de l'intérêt annuel simple. Alors, les gens pourront comparer les prix et, à ce moment-là, c'est la loi de la concurrence des prix qui entrera en jeu, parce que nous aurons des consommateurs plus éveillés, plus renseignés

et, ce n'est pas dans l'obscurité qu'ils vont comprendre, mais c'est lorsque le soleil de la vérité se lèvera sur toutes ces choses, que l'on enveloppe présentement de mystères et je veux dire l'intérêt et les charges abusives du crédit à la consommation.

M. CHRÉTIEN: Il y a eu plusieurs mémoires de présentés, comme il y a eu des témoins qui nous ont dit qu'il était difficile d'expliquer ou de démontrer quel est le taux de l'intérêt à chacun des clients, et que c'était pratiquement impossible à calculer; est-ce que vous êtes d'avis que cela peut se faire facilement?

M. CHARRON: J'admets qu'il y a des difficultés, sans doute, pour le plan budgétaire « permanent revolving credit account », j'admets qu'il y a des difficultés. Si les mathématiciens ont été capables de faire des calculs pour permettre à certains de se rendre dans la lune, ce qui a demandé certes des calculs pas mal compliqués à ces mathématiciens, il y a actuellement des hommes de science, des actuaires et des mathématiciens qui doivent être capables d'établir des méthodes de contrôle, des méthodes qui permettraient d'établir ou fabriquer des tables de calcul rapide selon la méthode de l'intérêt annuel. Il faudrait alors obliger par la loi que le surintendant fédéral des assurances, qui actuellement exerce le contrôle sur les petits prêts, approuve certaines tables qui seront obligatoirement utilisées par les prêteurs et les vendeurs a crédit. Je pense que cela va régler le problème.

M. CHRÉTIEN: Dans les Caisses populaires, on fait beaucoup de prêts personnels aux individus: quelle est la façon de calculer le taux d'intérêt quand vous prêtez au consommateur? Je crois avoir lu dans votre mémoire que vous prêtiez à 7 p. 100, de quelle façon calculez-vous les intérêts chargés au consommateur?

M. CHARRON: Les caisses populaires utilisent à 100 p. 100 dans tous les cas la seule méthode équitable, et qui corresponde à la définition réelle du loyer d'argent pour le temps que vous l'utilisez; lorsque vous louez un cheval, une voiture, vous payez pour le temps que vous l'avez loué; lorsque vous louez une maison, vous payez pour le temps que vous l'occupez; c'est la méthode de l'intérêt simple annuel, tout simplement; c'est-à-dire, le calcul de l'intérêt est fait sur le solde impayé. S'il y a des remboursements de mois en mois, c'est le solde impayé de mois en mois. Alors, vous prenez un intérêt de 7 p. 100, payé sur $120, remboursable à $12 par mois, ce qui fait $120 dans une année; vous enlevez votre $12 chaque mois et, à la fin, l'intérêt réel est de $3.77; et non pas calculé à 7 p. 100 sur le montant initial, ce qui fait $7. Et si vous l'enlevez, comme le font certaines institutions financières respectables du Canada, de la province de Québec, sur le montant initial, alors, au lieu de 7 p. 100, vous êtes rendu à 13 ou 14 p. 100.

M. CHRÉTIEN: Plusieurs personnes ont mentionné devant le Comité qu'il y avait beaucoup de risques à prêter de l'argent aux particuliers. Suivant l'expérience que vous avez eue, et des nombreux montants de crédit que vous avez accordés à des consommateurs, généralement qui n'étaient pas de classe très riche, est-ce que vous perdez beaucoup des montants d'argent que vous prêtez, ou si, en général, le consommateur rembourse assez bien, parce que l'on a fait état de dangers qui existaient de prêter de l'argent aux consommateurs?

M. CHARRON: Je peux vous référer, afin de vous donner une expérience que nous avons vécue, je puis vous référer à la page 20 du mémoire. Vous avez un rapport à ce sujet à la page 20 du mémoire, c'est-à-dire à la page 20 de l'annexe, la dernière partie, et je cite:

> Voici le nombre et la valeur des pertes sur prêts subies par les Caisses populaires au cours des principales années ci-après indiquées. Les statistiques qui sont données ici proviennent d'un questionnaire spécial rempli par 65% des caisses détenant 85% de l'actif au 31 décembre 1961.

C'est à la page 20 de l'appendice, dans le mémoire de langue française, la dernière partie.

Alors, vous avez avec un point de vue scientifique, — et, je pense que le témoignage vaut pour la bonne raison qu'il couvre 65 p. 100 des caisses détenant 85 p. 100 de l'actif total, — le nombre des pertes depuis 1950, la valeur de ces pertes-là, et le montant des prêts consentis durant l'année. Prenez l'année 1961: il y a eu 52 pertes d'une valeur de

$14,538, et les prêts consentis étaient de 178 millions de dollars. Je n'ai pas fait le calcul, mais c'est infinitésimal comme pourcentage des pertes.

M. CHRÉTIEN: Alors, on dit que les petits prêts aux consommateurs, en général, dans la province de Québec, ce n'est pas une aventure financière très dangereuse.

M. CHARRON: Bien, voici, je ne puis m'avancer plus loin qu'il ne le faut, mais je puis vous dire qu'il y a peut-être des classes de gens qui sont, dans les Caisses plus honnêtes que les autres. Dans les Caisses populaires, nous les éduquons. Ce n'est pas pour déprécier les autres; mais je vous donne tout simplement cet exemple; nous avançons des chiffres indicateurs, à l'appui.

M. CHRÉTIEN: A quelle classe de gens prêtez-vous dans la province de Québec?

M. CHARRON: Bien, voici, si vous prenez la première partie du mémoire, vous verrez que l'on fait la répartition des emprunteurs; vous verrez le nombre des caisses populaires, et vous pourrez constater que nous avons actuellement environ 800 caisses populaires dans les milieux ruraux, et les caisses populaires urbaines si elles sont moins nombreuses, comptent cependant, beaucoup plus de sociétaires parce que presque toute la population est rendue en ville. Nos emprunteurs, ce sont les gens, vous savez des classes, disons, laborieuses, des ouvriers et des cultivateurs. D'ailleurs, vous pouvez juger par le taux moyen des prêts, c'est autour de $800. Ce sont plus souvent de petits prêts à des petites gens....

M. CHRÉTIEN: Quel est le montant maximum du prêt?

M. CHARRON: . . . dont la principale richesse, pour la plupart, est l'honnêteté.

M. CHRÉTIEN: Quel est le montant maximum du prêt que font les caisses populaires?

Le sénateur VAILLANCOURT: C'est sur billet.

M. CHARRON: Le montant maximum?

M. CHRÉTIEN: Le maximum?

M. CHARRON: Le montant maximum des prêts personnels disons que c'est autour de $2,000.

M. CHRÉTIEN: Est-ce que vous exigez toujours une garantie collatérale?

M. CHARRON: Non, non. Vous le savez, la loi est absolument muette pour ce qui s'agit des prêts. Ce sont les commissaires de crédit qui approuvent leurs prêts aux gens de la paroisse, de leur localité. Nous décentralisons à la limite humaine, à la limite de la connaissance des gens. Alors, c'est la connaissance mutuelle des gens qui éclaire, et l'on juge chaque cas à son mérite en tant que l'honnêteté est en cause ainsi que la situation financière de ces gens-là.

M. GIRARDIN: Si vous me le permettez, pour répondre à la question en référence aux classes des emprunteurs, nous avons fait une enquête à Montréal auprès d'une centaine de caisses et, quand vous demandez à qui la caisse prête-t-elle, eh! bien, voici ce que révèle l'enquête. Les caisses ont fait en trois mois, supposons février, mars et avril 1964, 374 prêts à des professionnels pour un demi-million de dollars; à des commerçants, sur reconnaissance de dette, 754; à des collets blancs, 1,500 prêts pour un demi-million de dollars; aux ouvriers spécialisés, 1,400 prêts pour $1,200,000; aux agriculteurs, 273 prêts; aux ouvriers semi-spécialisés, 858 prêts pour $719,000; aux ouvriers non spécialisés, 1,218 prêts pour $215,000; aux femmes, 653 prêts pour $600,000; aux étudiants, 95 prêts pour $50,000; en tout 7,764 pour $7,322,000, en trois mois, dans les 640 caisses de la ville de Montréal et autour de Montréal. Est-ce que ça répond à votre question?

M. CHRÉTIEN: Oui, merci.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Un instant s'il-vous-plaît. MM. Otto et Nasserden ont quelque chose à dire. Monsieur Otto.

M. OTTO: Monsieur le président, je conviens que le mémoire présenté par le témoin est intéressant, mais pour revenir au problème, puisque ce n'est pas notre intention de légiférer en vue d'abolir le crédit au consommateur, j'aperçois à la page 10 de la traduction du mémoire principal, un article présenté par vous qui commence ainsi:

Certains gros magasins obtiennent par cette méthode de financement des achats des résultats tels qu'ils n'hésitent pas à exiger des clients des frais qui représentent 15 p. 100 d'intérêt sinon davantage. Trop de gens sont à ce point médusés par la subtilité des petits paiements qu'ils ne se soucient guère de l'intérêt ou des frais qu'ils ont à payer; ils attachent toute leur attention au montant de la remise qu'ils ont à verser chaque mois et à la période de temps que durera l'engagement.

Quant à moi j'aimerais reprendre la remarque voulant qu'un grand nombre de gens se fichent des frais à payer aussi longtemps qu'ils peuvent satisfaire leurs besoins avec l'argent qu'ils ont à leur disposition et qu'ils se disent « je fais $100 par semaine, que m'importe le taux d'intérêt pouvu que les versements mensuels ne dépassent pas mon revenu ». Est-là une attitude générale dans le Québec ou dans les places où vous faites affaires?

*(Texte)*

M. CHARRON: C'est assez difficile de répondre à votre question; tout au plus on peut faire des spéculations; on n'a jamais entrepris d'enquêtes scientifiques pour savoir le nombre de personnes qui ne se soucient pas de savoir quel est le taux d'intérêt et des charges. Je sais qu'il y a un certain nombre d'années, aux Etats-Unis, il y a eu une enquête à ce sujet, et les deux points, selon les résultats de l'enquête, que les consommateurs désiraient savoir, c'était combien ils devaient donner par mois, et combien de temps cela devait durer. Ce sont les deux seules questions que les gens posaient, selon une enquête scientifique chez un grand nombre de consommateurs aux États-Unis. C'était les deux seules questions, dans la plupart des cas, que les gens posaient. Toutefois, il y avait un petit pourcentage qui s'intéressait au taux d'intérêt. Alors, les gens posaient deux questions: combien je vais remettre par mois, et combien de temps ça va durer? J'ai l'impression que ce n'est pas tellement différent, la nature humaine, dans la province de Québec, qu'aux États-Unis.

*(Traduction)*

Le sénateur VAILLANCOURT: Puis-je répondre à la question?

M. OTTO: Oui.

Le sénateur VAILLANCOURT: Nous en avons fait l'expérience il y a deux ans à Lévis. Il y a là une association qui s'appelle la Société Saint-Vincent-de-Paul dont je suis président depuis à peine cinquante ans. Au cours de l'hiver nous avons dû approvisionner en aliments, en combustible etc., 17 familles dont 13 versaient des montants hebdomadaires de $1, 2, $3 ou davantage à des maisons de financement. Nous avons demandé à l'assistance sociale d'enquêter sur les raisons pour lesquelles ces gens devaient payer les maisons de financement. Ils ont découvert qu'il s'agissait d'intérêts dus sur de l'argent qu'ils avaient emprunté afin d'acheter certaines choses. Ces familles disaient: « Nous payons $1 ou $2 par semaine et ne songeons pas à l'intérêt ». Voilà une situation affreuse. Lorsque ces gens viennent emprunter de l'argent à la Caisse populaire, nous enquêtons sur la raison pour laquelle ils demandent l'argent.

Un pauvre achète une automobile pour $150 et se voit obligé de verser $5 par semaine en plus du coût d'immatriculation, des assurances et ainsi de suite. Mais une fois l'hiver venu, c'est la Société Saint-Vincent-de-Paul qui doit fournir la nourriture pour ses enfants et ainsi de suite. Donc, cette association, qui a pour but d'aider les pauvres, aide en fait les maisons de financement. Si ces gens s'adressaient à la Caisse populaire pour leur demander $150 pour s'acheter une automobile, la Caisse populaire leur refuserait l'argent. La Caisse populaire ne prête de l'argent que pour des besoins réels et afin d'aider les gens. Elle leur fournit de l'argent pour leur aider à consolider leurs dettes, leur permettre d'acheter un réfrigérateur, une chose souhaitable pour la famille, mais elle ne prêtera pas d'argent pour acheter des bijoux, ou de la marchandise de cette espèce.

M. OTTO: Que nous soyons d'accord avec vous ou non, la question de savoir si une maison de financement doit décider de ce que les gens doivent acheter ou non est une

question d'ordre politique que nous ne voulons pas aborder. La déclaration que vous avez faite dans votre mémoire au sujet d'un article du magazine *Fortune* m'intéresse, car ce fait est nié par la plupart des détaillants qui ont comparu devant nous.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): On la trouve à la page 10 du mémoire.

M. OTTO: A la page 10 de votre mémoire, au sujet des comptes budgétaires, vous déclarez:

> Dans un article paru dans la Revue *Fortune* en marge du compte budgétaire . . . M. William Whyte, fils, écrivait que certains magasins à rayon font plus de profit avec les intérêts ou les frais qu'ils perçoivent à l'occasion de leurs ventes qu'avec les marchandises elles-mêmes qu'ils vendent.

De nombreux témoins ont eu à répondre à la question de savoir, non s'ils faisaient plus d'argent, mais s'ils faisaient beaucoup d'argent, et la plupart des témoins qui représentaient les magasins de détail l'ont nié catégoriquement. Ils ont répondu qu'ils ne faisaient pas d'argent. Pouvez-vous apporter des preuves à cette déclaration ou ne s'agit-il que d'une citation de M. William Whyte, fils, sans preuve à l'appui?

*(Texte)*

M. CHARRON: Je pense bien que les gens qui pourraient répondre sont ceux qui font ce commerce-là; je ne peux pas y répondre. Il y a l'éditeur de *Fortune* qui a écrit ça, mais vous pourriez le lire dans plusieurs volumes américains, par exemple, celui de MM. Shay et Justin qui ont écrit récemment pour le « National Bureau of Economic Research » à ce sujet un volume ayant comme titre « Consumer Sensitivity to Finance Rates », et qui est basé sur une enquête scientifique. Également, vous pourriez trouver des informations dans le volume de M. Black, de New York, « Buy Now, Pay Later », qui a été préfacé par le sénateur Douglas, du Wisconsin, où vous trouverez des précisions, car il y a un chapitre intitulé « Debt Merchants », sur ceux qui font le commerce du crédit. Le crédit, c'est fonctionnel dans une économie comme la nôtre. Or, on pratique le commerce du crédit lui-même, et on en fait une vraie prostitution à l'occasion des besoins du crédit à la consommation; c'est ce que je dénonce avec véhémence.

*(Traduction)*

M. OTTO: Eh bien, vous n'êtes pas le seul à avoir de tels soupçons. On s'est demandé au sein du Comité si les marchandises ne sont qu'un moyen pour atteindre les bénéfices réels que représente le crédit à la consommation. Je crois que vous avez répondu à ma question lorsque vous avez dit qu'il serait plutôt difficile de se renseigner, à moins de s'adresser aux sources mêmes des ventes au détail.

A la page suivante il y a quelque chose qui n'a pas été proposé au Comité jusqu'ici. Il est question de la vente des automobiles et du crédit au consommateur et vous dites:

> Donc, 72.9 p. 100 des ventes à tempérament dans le commerce du détail en 1956 furent effectuées pour les automobiles et les autres véhicules automobiles.

C'est-à-dire 72.9 p. 100 en 1956. Les faits démontrent-ils que ces chiffres sont encore justes aujourd'hui? Cela signifie qu'environ trois quarts des ventes à tempérament sont dans le domaine des automobiles et des véhicules à moteur. Ces chiffres s'appliquent-ils toujours en 1964?

*(Texte)*

M. CHARRON: Voici, je ne puis pas répondre à votre question, parce que j'avais les chiffres pour 1956 seulement; je ne les avais pas pour 1963, alors, je me suis contenté de vous donner l'année 1956, simplement comme valeur indicative.

*(Traduction)*

M. OTTO: J'ai une autre question à poser. Dans votre recommandation *f*), vous proposez que les détaillants soient obligés d'exiger du consommateur un versement initial égal à 20 p. 100. Pourquoi 20 p. 100 plutôt que 10 p. 100 ou 12 p. 100? Y a-t-il une raison pour décider de ce chiffre?

*(Texte)*

M. CHARRON: La raison, c'est lorsque quelqu'un met 20 p. 100 de son propre argent pour acheter une marchandise, je crois que c'est une proportion suffisante pour l'inviter à mettre du sérieux et de l'ordre dans ses affaires. Si je n'avais mis cela qu'à 10 p. 100, la raison aurait été beaucoup moins sérieuse et une marge de 10 p. 100 peut inviter le marchand peu scrupuleux à jouer avec la loi au dépens du consommateur en majorant les prix. Avec 20 p. 100, c'est plus difficile. J'aurais pu mettre 25 p. 100 et même, comme il y en a qui le préconisent, 30 p. 100; durant la guerre de Corée, par exemple, on a même exigé jusqu'à 33 et ⅓ p. 100 mais à ce moment-là, il y avait des mesures d'urgence, et je pense qu'à 33 et ⅓ p. 100 ce serait exagéré et cela pourrait peut-être causer des perturbations économiques. Mais je pense qu'avec le 20 p. 100 comptant, ça ne créera pas de perturbations; mais ça mettrait plutôt de l'ordre dans le crédit à la consommation.

*(Traduction)*

M. NASSERDEN: Monsieur le président, je désire tout d'abord féliciter ces messieurs pour leur mémoire très fouillé. C'est un mémoire très complet qui témoigne de l'excellent travail accompli par leur association dans le domaine du crédit à la consommation. Naturellement, nous sommes tous au courant de ce que les Caisses populaires accomplissent d'un bout à l'autre du Canada dans le domaine du crédit au consommateur, mais une ou deux questions me viennent à l'idée par suite de ce mémoire. A votre avis, le gouvernement, comme tel, pourrait-il créer une division de prêts garantis pour favoriser l'épanouissement des foyers et des familles en fournissant l'argent pour certains genres de crédit que nous classons aujourd'hui dans le crédit à la consommation? Je ne songe pas à la nourriture, mais à l'ameublement et aux autres améliorations familiales de toutes sortes et, même, aux automobiles et ainsi de suite. Croyez-vous que le gouvernement puisse garantir des prêts à un taux d'intérêt peu élevé, un peu comme le sont les prêts garantis permettant aux cultivateurs d'acheter l'outillage, etc.?

*(Texte)*

M. CHARRON: Bien, je ne le sais pas. Vous me prenez un peu au dépourvu avec cette question, car je n'avais jamais envisagé cette solution extrême. Que l'on prenne d'abord les moyens que je considère tout à fait normaux relevant de l'entreprise privée, parce que nous avons un problème de législation comme nous en avons un d'éducation. Je pense que l'on devrait d'abord utiliser l'éducation des consommateurs qu'une bonne loi protégerait. L'éducation se fait dans la lumière et non pas dans l'obscurité. Que l'on commence, d'abord, par faire de la lumière dans ce problème du crédit aux consommateurs en établissant une réglementation, une législation raisonnable. C'est par certains moyens raisonnables que l'on va essayer d'éduquer la population et, quand nous aurons utilisé tous ces moyens peut-être que, à ce moment-là, nous pourrons alors passer à la solution suggérée si ces moyens-là s'avèrent insuffisants. C'est mon point de vue que je veux ainsi vous exprimer.

*(Traduction)*

M. NASSERDEN: La raison pour laquelle je soulève la question est celle-ci: si je ne me trompe, vous recommandez que le taux d'intérêt ne s'élève pas au-dessus de 1 p. 100 par mois. Calculé sur l'achat moyen à tempérament, le taux se chiffre à beaucoup plus que 1 p. 100 par mois. A mon avis, je ne vois pas là un taux d'intérêt raisonnable. Je dirais que c'est un taux d'intérêt beaucoup trop élevé.

Lorsque vous constatez au sein de la population des besoins qui ne sont pas comblés et qui ne peuvent être comblés à raison des restrictions que vous avez énumérées — dont quelques-unes peuvent se révéler peu pratiques pour une maison d'affaires — ne croyez-vous pas qu'il y a lieu pour le gouvernement de s'en mêler et de rendre l'argent disponible? C'est là également une façon d'éduquer la population, de leur apprendre qu'ils peuvent obtenir l'argent moyennant des taux d'intérêt beaucoup moins élevés même que le taux de 1 p. 100 par mois.

Je ne cherche nullement à désavouer la valeur éducative dont vous faites mention dans votre mémoire, mais il me semble qu'il va nous falloir étudier ces deux problèmes

si nous voulons en venir à une solution. Je sais que dans votre domaine vous placez l'argent des gens qui ont des épargnes en le prêtant à ceux qui en ont besoin, mais vous n'arrivez pas à combler tous les besoins. Ni les Caisses populaires ni les banques peuvent subvenir à toutes les demandes de crédit à travers le pays. Vos ressources sont presque toutes utilisées déjà.

*(Texte)*

M. CHARRON: Je n'ai pas l'impression que, au Canada, c'est le crédit qui manque. Je crois même qu'il y a plutôt une nécessité d'une plus grande épargne dans le cadre de l'économie canadienne, au lieu de donner des facilités plus grandes de crédit, même avec des garanties gouvernementales. J'ai l'impression que, dans notre économie canadienne actuelle, qui est une économie en construction, on devrait plutôt distraire du crédit à la consommation vers le crédit à la production, c'est-à-dire des recommandations qui feront que les épargnes qui alimentent le crédit aillent davantage vers le crédit à la production. Quand on considère le contexte de l'économie canadienne, à côté de celle des États-Unis, et qu'on s'aperçoit que des capitaux étrangers entrent par milliards au Canada, on se sent moins enclins à faire des faveurs au crédit à la consommation. Il me semble que l'on dirige trop de capitaux vers le crédit à la consommation pour ce qu'on le fait pour le crédit à la production. On devrait favoriser plus d'épargne personnelle et corporative afin de se procurer ici plus d'investissements canadiens pour la construction de notre économie canadienne. C'est très important pour un pays comme le Canada, considéré, je pense, comme le deuxième pays du monde au point de vue de dimensions géographiques, mais ayant une population de seulement 19 millions, et possédant un marché intérieur insuffisant, ce qui l'oblige à faire beaucoup de commerce d'exportation. On sait que l'Angleterre a colonisé les États-Unis avec du « mortgage credit » et non pas comme les États-Unis le font au Canada présentement sous forme d'actions qui établissent la propriété et entraînent les profits ce qui augmente les capitaux aux États-Unis. C'est pour cela que l'on a parlé, à un certain moment, de trouver du crédit à la production et personne ne peut dire que l'épargne canadienne offre trop de crédit à la construction de l'économie; c'est-à-dire que nous devrions faire une meilleure utilisation de notre épargne et avoir une épargne équilibrée, ce qui permettrait d'augmenter les industries secondaires qui nécessitent moins d'investissements de capitaux que l'industrie primaire et corriger la structure économique différente de notre pays.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: M. Nasserden, si vous reportez à la page 4 du premier mémoire. Y voyez-vous: « Augmentation des dettes à la consommation »?

M. NASSERDEN: Oui, je l'ai lu.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: C'est cela qui a inspiré votre question. Voulez-vous le confronter maintenant, chiffres à l'appui, en vue de ce qu'il a dit.

Monsieur Charron, à la page 4 du texte anglais de votre mémoire, vous déclarez qu'au Canada nous absorbons 16 p. 100 du revenu personnel disponible pour le crédit à la consommation et qu'aux États-Unis la situation est précisément la même.

M. CHARRON: La situation est la même. Mais le problème est autre. Les choses ne sont pas les mêmes au Canada. La signification n'est pas la même aux États-Unis qu'au Canada, car les États-Unis ont une population de 200 millions tandis que la population du Canada n'est que de 20 millions. Notre marché est inférieur à celui des États-Unis.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Exprimez-vous en français, si cela vous est plus facile.

*(Texte)*

M. CHARRON: On ne peut pas comparer le 16 p. 100 aux États-Unis avec le 16 p. 100 au Canada; 16 p. 100 au Canada, c'est un fardeau plutôt excessif, tandis que pour les Américains ce n'est pas un fardeau excessif. Je fais une autre remarque au sujet du crédit à la consommation au Canada. Il est fait au Canada pour les gens qui n'ont pas de revenus ou qui ont de faibles revenus, tandis qu'aux États-Unis, le crédit à la consommation existe plutôt pour des gens qui gagnent $5,000 et plus, des gens qui ont une bonne position, qui

sont optimistes parce qu'ils sont certains d'avoir une amélioration de leurs revenus et parce qu'ils font partie d'une classe moyenne stable. Ils ont les moyens à cause de la stabilité de leurs revenus et de la stabilité de leur position, d'acheter tout de suite ce qu'ils veulent, tandis qu'ils sont jeunes. Ils se disent: on n'est pas pour attendre d'avoir 65 ans pour commencer à se meubler, à vivre dans le confort moderne; ils n'attendent pas à 30 ans pour se marier et ils achètent en se mariant tout ce qu'ils veulent, car ils ont un revenu de $5,000 ou $6,000 ou davantage, ce qui leur permet d'acheter tout de suite ce qu'ils veulent. Après une enquête aux États-Unis, nous avons pu établir que, si demain matin, l'on arrêtait le crédit à la consommation, dans l'espace de neuf mois les gens paieraient à peu près toutes leurs dettes à la consommation. Je défie qui que ce soit d'affirmer la même chose pour le Canada, parce que les gens qui s'endettent en prenant du crédit à la consommation n'en sortiront pas de si tôt, à moins que d'autres leur viennent en aide et il y aura peut-être des victimes autres qu'eux-mêmes.

*(Traduction)*

M. NASSERDEN: Je crois que nous sommes tous d'accord, dans l'ensemble, avec ce que le témoin vient de nous dire, sauf que nous pourrions affirmer que l'une des causes les ayant amenés à s'endetter à ce point était le taux d'intérêt élevé qu'ils ont payé. C'est pour cette raison que j'ai demandé au témoin s'il pensait qu'il y avait moyen qu'outre le crédit mis à la disposition des gens par les Caisses populaires et les autres organismes de ce genre, le gouvernement puisse intervenir et offrir un système de prêt au lieu de ne laisser aux gens d'autre alternative que de recourir à ces autres sociétés qui prétendent ne pas être en mesure d'accorder du crédit à un taux moindre que leur taux actuel. A 1 p. 100 par mois sur le solde décroissant, ce taux d'intérêt est supérieur à 12 p. 100 et, à mon avis, c'est un taux excessif. Pour la part qui revient au consommateur, nous n'allons pas nous quereller ici. C'est un sujet qui pose un problème bien plus vaste que celui que nous discutons à l'heure actuelle. Peut-être devrais-je vous poser la question que voici: pensez-vous que le taux pratiqué actuellement par les banques est équitable et qu'il faut en maintenir le niveau?

*(Texte)*

M. CHARRON: Sur le plan du crédit à la consommation, et pour enchaîner sur ce que vous venez de dire, je comprends très bien votre point de vue que je partage, en partie du moins.

Vous savez que les banques, depuis un certain nombre d'années, s'occupent de plus en plus du crédit à la consommation et, avec un taux d'intérêt de 6 p. 100 au montant initial remboursable par versements égaux réguliers. Certaines banques déduisent, c'est-à-dire retiennent même, l'intérêt prêté: sur $100 elles remettent $94. On enlève $6 et cela fait 11.8 p. 100 d'intérêt, je crois.

Je me souviens que M. MacKinnon, directeur général de la Banque canadienne impériale du Commerce, qui fut la première à offrir ce système de prêt populaire, en 1936, avant la guerre, a déclaré, au comité spécial de la revision des banques en 1954, que ce système de prêt populaire leur coûtait à peu près 8 p. 100 au total; cela veut dire qu'il reste tout de même 4 p. 100 par rapport à l'intérêt de 12 p. 100 près. Ce qui est intéressant, me semble-t-il. C'est pour vous indiquer que, à mon point de vue, le taux d'intérêt chargé à 1½ ou 2 p. 100 par mois, sur les petits prêts, c'est une exagération, même si les institutions prêteuses invoquent qu'elles font des pertes. Si leur système est trop dispendieux, qu'elles laissent faire les prêts par des institutions qui ont un bon système. D'ailleurs, l'expérience, et certains chiffres, l'indiquent assez clairement.

M. MARCOUX: Monsieur le président, je veux féliciter d'abord celui qui à présenté le mémoire et ceux qui l'ont préparé. C'est un mémoire excessivement complet et habilement préparé qui indique bien le rôle joué par les Caisses populaires depuis leur fondation. Evidemment, il y a plusieurs points qui sont touchés, et je pense qu'il y a plusieurs questions qui sont suscitées par la lecture du mémoire. Malheureusement, il m'est arrivé hier seulement. On a parlé tout à l'heure de la loi provinciale du prêt aux consommateurs, si l'on veut en parlant de frais de compensation. C'est clair que les frais de compensation de ¾ p. 100 par mois sont des frais additionnels, et sont des frais sur lesquels le gouvernement fédéral

ne peut pas légiférer. Alors, ce qui veut dire, même si nous faisions des recommandations sur le taux d'intérêt, ces recommandations ne pourraient être mises en vigueur. Nous voulons, en plus, faire des recommandations sur les compensations permises en vertu de la loi provinciale. Je crois que notre loi serait *ultra vires* et qu'elle n'apporterait aucun résultat.

M. CHARRON: Bien, voici. Je crois comprendre qu'en ce qui regarde la détermination des limites de l'intérêt, c'est de juridiction fédérale. Je ne suis pas un juriste. Je donne mon opinion personnelle. J'ai bien l'impression que le parlement fédéral peut déterminer le taux de l'intérêt sur les prêts, quelle qu'en soit la forme, prêts directs ou prêts indirects. Il y a deux manières de faire du crédit, il y a le prêt direct, c'est de l'argent; il y a le prêt indirect sous forme d'achat à crédit. Après la législation fédérale, à ce moment-là, la province ajouterait certains frais de compensation, dans le but de contrôler les frais et les charges additionnelles à l'intérêt. Mais, je pense que la loi ne serait pas à 100 p. 100 efficace. Toutefois, je considère que ce serait une amélioration extraordinaire par rapport à ce qui existe actuellement, si l'on exige que, dans le contrat, on doive déterminer le pourcentage des intérêts et frais en taux d'intérêt annuel simple, soit sur la base mensuelle, soit sur la base annuelle. Je n'ai aucune objection aux deux méthodes. Ce qui est important, c'est de déterminer les frais, y compris l'intérêt, en pourcentage simple calculé obligatoirement sur le solde impayé.

Deuxièmement, si, en plus, on exige un acompte en argent seulement de 15, 20 ou 25 p. 100 du prix régulier de vente, cela pourrait dépendre des articles qu'on achète, parce que le risque n'est pas le même, — certains articles ont des durées plus longues, — car on parle du crédit à la consommation, mais, aujourd'hui, le crédit à la consommation porte d'abord sur les automobiles, ou sur des choses qui durent. Ce n'est plus de la consommation. Ce ne sont plus des biens comptables; ce sont des biens durables.

Troisièmement, on est obligé de spécifier dans le contrat qu'il sera résiliable, et que l'acheteur sera libéré de certaines conditions du contrat, si ce dernier viole la loi qui les indique. J'ai l'impression que cela rendra les acheteurs plus sages. J'ai toujours été pour la méthode des améliorations progressives. Que l'on commence à faire certains pas dans la bonne voie; ensuite, on verra comment on pourra, à la lumière de l'expérience, améliorer cette loi.

M. MARCOUX: On connaît très bien le programme d'éducation qui a été mis de l'avant par les Caisses populaires, au niveau local et, depuis quelques années, au niveau national par l'entremise de la télévision et de la radio; je n'ai pas l'avantage d'écouter ces programmes très souvent, puisque nous avons d'autres programmes à regarder, ici, à la Chambre, — est-ce que vos programmes d'éducation insistent suffisamment sur les dangers du crédit, à la façon dont les Canadiens sont habitués de le voir, de nos jours, ou bien, est-ce que vous parlez simplement, dans ces programmes de l'épargne et de l'économie?

Le sénateur VAILLANCOURT: Nos premiers programmes à la télévision ont porté sur ce sujet, et ils représentaient des gens exploités par des prêteurs de crédit aux consommateurs; ainsi que d'autres qui, après avoir suivi nos leçons, sont sortis de leur impasse. Nous avons eu 13 émissions traitant du budget personnel et familial, ainsi que 13 émissions traitant de la faim dans le monde.

M. MARCOUX: Monsieur le président, j'aurais encore quelques questions à poser. Ayant égard aux sommes qui sont disponibles, et qui devraient être disponibles au crédit, avez-vous l'impression qu'il y aurait possibilité d'aider un plus grand nombre de personnes que vous ne le faites actuellement, ou que les organisations de crédit ne le font actuellement, et ceci, en tenant compte de la capacité à payer?

M. CHARRON: Si vous consultez les chiffres indiquant les activités des Caisses populaires depuis un certain nombre d'années, vous réaliserez qu'il y a un progrès considérable dans la proportion des fonds des Caisses populaires qui s'en vont vers le crédit à la consommation. Peut-être que le programme de l'Assurance-Vie Desjardins, réalisé conjointement avec les Caisses populaires, — « joindre les deux bouts » — a beaucoup aidé à cette réalisation pratique. En 1957, nous avons tenu, à Lévis, un congrès international qui

traitait de ces problèmes du crédit à la consommation, de l'épargne, des prix, et du budget familial. Depuis quelques années, les Caisses populaires ont réalisé des progrès considérables, et j'ai toutes les raisons de croire qu'elles continueront encore à s'accentuer davantage en ce domaine et dans cette bonne voie.

M. MARCOUX: Permettez-moi une autre précision. Je ne voulais pas dire sur le plan des Caisses populaires, nécessairement, mais sur le plan général, étant donnée la capacité des individus de payer à un taux « X », et vous, des Caisses populaires, avec un crédit à bon marché, et avec des garanties, — ne croyez-vous pas que les autres compagnies de prêt ne pourraient pas consentir des prêts identiques aux vôtres, mais plus faciles, et sans exiger des sommes exorbitantes dans les intérêts, comme elles le font actuellement?

M. CHARRON: C'est un peu ce qu'indique notre mémoire. On devrait établir le coût du crédit. On devrait le dire dans la publicité, tout comme dans le contrat. La loi devrait s'étendre aussi à la publicité, afin que les gens ne soient pas induits en erreur. Les gens ne se rendent pas compte que le tiers de leur pouvoir d'achat s'en va dans le crédit à la consommation pratiqué sous certaines formes; leur dire la vérité leur ouvrirait les yeux, surtout à ces gens qui ont des revenus insuffisants; surtout si on leur prouvait que le tiers de leur salaire, sur une longue période, s'en va à des intérêts, ils s'assagiraient et seraient plus avisés et prudents dans leurs achats.

M. MARCOUX: Nous savons que les Caisses populaires ont un fonds de réserve considérable, et il est question que cette réserve, ce fonds, serve en partie à l'industrie, — il en a été question, — ne croyez-vous pas que ce fonds serait utilisé d'une façon plus adéquate en servant aussi à financer le crédit à consommation, étant donné que les clients que vous perdriez, faute de fonds, s'en iront se faire dévorer par les compagnies sans trop de conscience?

M. CHARRON: Je vous ferai remarquer que ce que vous pensez être 30 ou 40 millions de dollars de réserve dans les Caisses populaires, est déjà engagé largement dans le crédit à la consommation; il est déjà rendu au crédit à la consommation, parce que les réserves sont déjà dans l'actif des Caisses sous forme de prêts et de placements. On a consenti environ $140 millions de prêts personnels, à la consommation, pour une très grande partie, en 1964, et ces réserves sont dans ces prêts, à part un petit pourcentage que la loi nous oblige à mettre en obligations gouvernementales. Tout le reste est déjà rendu à l'actif, sous forme de prêts divers.

M. MARCOUX: Ce petit pourcentage représenterait quel montant, actuellement?

M. CHARRON: Ce pourcentage peut représenter de 5 à 6 millions sur un actif d'un milliard. C'est un petit pourcentage, n'est-ce pas, monsieur le député?

M. MARCOUX: Je ne veux pas insister davantage, monsieur le président, j'aurais peut-être d'autres questions, mais je crois avoir fait ma part.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: C'est le tour de M. L'Heureux, d'abord; ensuite M. Marcoux pourra reprendre la parole.

*(Texte)*

M. L'HEUREUX: Monsieur Charron, à la page 39 de votre mémoire, vous avez touché aux deuxièmes hypothèques; auriez-vous des suggestions concrètes à faire à ce sujet-là?

M. CHARRON: Je vous avoue que les secondes hypothèques, nous n'en faisons pas. Je n'ai pas entrepris d'étude spécifique du problème des prêts en deuxième hypothèque; j'ai bien reçu toutes sortes de documents sur ce problème. J'ai examiné la documentation qui atteste que des compagnies et des individus chargent 30 et 40 p. 100 en deuxième hypothèque, et cela semble se pratiquer sans fausse honte par des gens considérés sérieux et de bonne réputation. Nous suggérons dans le mémoire une étude attentive de ce problème, parce que les deuxièmes hypothèques ont des références fréquentes avec le crédit à la consommation, et qu'il y a des abus considérables en ce domaine.

M. L'HEUREUX: Dans vos recommandations, vous mentionnez que la loi devrait prévoir l'annulation des contrats; avez-vous dans l'idée des ventes de porte en porte, ou des colporteurs?

M. CHARRON: Dans tous les contrats, sans aucune exception, — les colporteurs compris, — vous pourriez lire avec profit le livre de Pierre Berton « Big Sell » sur la mystification des gens. . .

M. CHRÉTIEN: C'est-à-dire que vous dites que, si quelqu'un prête, par exemple $1,000, et exige un intérêt excessif, qui dépasserait, disons 15 p. 100, vous suggérez que le prêt soit annulé complètement?

M. CHARRON: Je dis que les contrats qui ne seront pas en conformité avec la loi peuvent être résiliés. Il faudrait que le gouvernement fédéral adopte une loi sur les taux et les coûts du crédit et qu'ils devraient être spécifiés dans les contrats. Supposons que les provinces adoptent une loi pour les ventes à crédit et à tempérament et que la province de Québec modifie la sienne; supposons que la loi fédérale exige une déclaration et prévoie des méthodes de calcul des taux, des charges et des intérêts qui seraient approuvées par le Surintendant fédéral des assurances, alors les contrats non conformes aux exigences de ces lois seraient résiliables.

Évidemment, il faudrait qu'ils passent par la Cour qui en déciderait. Il faudrait prévoir un certain délai pour permettre aux acheteurs de vérifier leur contrat. Certains ont préconisé un délai de trois jours, mais je crois que trois jours ne sont pas suffisants; si un contrat est signé, par exemple, le vendredi, alors on ne pourrait rien faire le samedi, ni le dimanche, ni le lundi, qui serait chômé; il faudrait donc accorder 6 ou 7 jours, afin de permettre à tous les intéressés d'examiner attentivement leur contrat, pour s'assurer s'il est conforme avec la loi, et, s'il ne l'est pas, il devient passible d'annulation par la Cour. Il faudrait une procédure simple et juste pour les parties contractantes.

M. CHRÉTIEN: Vous avez référé à la loi de la province de Québec sur les ventes à tempérament; en vertu de la loi de la province de Québec sur les ventes à tempérament, quand le contrat n'est pas rédigé exactement, quand le taux d'intérêt est excessif, en vertu de la loi provinciale, à ce moment-là, le contrat laisse la propriété du meuble entre les mains de la compagnie ou du marchand; seulement, la dette n'est pas éteinte?

M. CHARRON: Non — Mais ce qui arrive souvent dans les ventes à tempérament, — si certaines conditions ne sont pas respectées, on dit que c'est une vente à crédit, et non pas à tempérament. Alors, on tombe sous une autre loi, et le consommateur continue à payer sa dette comme il peut.

M. CHRÉTIEN:Cela devient une dette morale?

M. CHARRON: Cela devient une dette à terme, comme d'autres dettes.

M. CHRÉTIEN: Est-ce qu'il y a une annulation de la dette?

M. CHARRON: Non.

M. CHRÉTIEN: Je pense que ce n'est pas juste que le prêteur perde $1,000; je penserais plutôt que ce serait juste que celui qui outrepasse la loi perde tout.

M. CHARRON: Dans le contrat, je ne dis pas qu'il serait libéré, en ce sens qu'il n'aurait rien à payer sur ses dettes; c'est la Cour qui déciderait. Mais, en somme, le gars pourrait se libérer de l'engagement qui n'est pas conforme à la loi; il y aurait un autre engagement de fait selon d'autres conditions que la Cour pourrait indiquer aux parties contractantes. Dans ce sens, le contrat pourrait être annulable, mais ce sont les tribunaux qui décideraient.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Charron, M. Chrétien vous disait que le prêteur ne devrait pas perdre le principal de la dette. La Commission Porter recommande, comme il l'indique, que ce dernier ne devrait perdre que l'intérêt.

M. CHARRON: Oui. Perdre les intérêts et les commissions.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Etes-vous d'accord sur ce point, monsieur Chrétien? Est-ce bien votre opinion?

M. CHRÉTIEN: Oui, c'est bien ce que je pense.

*(Texte)*

M. CHARRON: Sur ce point-là, je n'ai pas voulu m'aventurer; car c'est un problème juridique, — un problème de justice, à apprécier dans chaque cas d'abus; je ne l'ai seulement que signalé comme moyen d'empêcher les abus. Au cas où la loi serait violée, il faut prévoir une sanction, qui serait déterminée par la Cour.

M. CHRÉTIEN: Il y a évidemment la perte des intérêts, la perte du capital.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Oui, c'est ce que disait M. Chrétien.

*(Texte)*

M. MARCOUX: Si j'ai bien compris, monsieur Charron, l'individu, à la suite d'un prêt de $1,000, sur lequel il paye 12 à 24 p. 100, et que la Cour juge que le contrat a outrepassé la loi, le monsieur remet le $1,000 à la compagnie; il n'y a aucune autre obligation envers le vendeur; c'est comme cela que je le comprendrais.

M. CHARRON: J'aurais pu dire que la loi devra exiger de ramener le coût du prêt au taux légal au Canada pour être juste dans un cas comme dans l'autre. Je n'ai pas voulu entrer dans ces détails qui réfèrent à des procédures légales. Mais, comme personne ne peut se faire justice, il faudrait qu'une cour compétente en décide.

*(Traduction)*

M. URIE: Monsieur Charron, j'ai été très impressionné par la divulgation des coûts des prêts, tels qu'ils sont indiqués à la page 20 du mémoire anglais et je remarque que, d'après les prêts non garantis par hypothèques, votre taux moyen est de 6 p. 100 à 6.49 p. 100 pour la plupart des prêts, ce qui constitue le groupe individuel le plus important.

Le témoignage déposé par les « Credit Unions » de l'Ontario indique que le taux d'intérêt exigé sur le solde décroissant est de 1 p. 100 par mois, qu'à la fin de l'année, la plupart, mais pas toutes les Caisses populaires accordent une remise d'environ 3 p. 100 à chacun de leurs membres, portant ainsi l'intérêt d'ensemble à environ 9 p. 100 et que, arrivés à ce stade, tous leurs profits éventuels sont largement dissipés et les réserves qui leur restent ne dépassent pas beaucoup la proportion des réserves conformes aux exigences du gouvernement.

S'il est possible, j'aimerais savoir comment vous pouvez faire des affaires, avec profit selon toute apparence, à des taux considérablement plus bas que les *Credit Unions* de l'Ontario qui, je crois, représentent pourtant fort bien le prototype des caisses populaires de tout le pays.

*(Texte)*

M. CHARRON: Je ne sais pas. Je ne suis pas certain d'avoir bien saisi la question en référence à nos taux d'intérêt de 6 ou 7 p. 100 comparés à ceux des « Credit Unions ».

M. MARCOUX: Je dis que les « Credit Unions » chargent 1 p. 100 par mois, et elles ne paraissent pas faire trop d'argent, tandis que vous, avec 6 p. 100 seulement, vous semblez faire de bonnes affaires; je demande une explication.

M. CHARRON: C'est une question d'efficacité administrative qui découle largement d'une décentralisation des fonctions administratives des Caisses. Il y a une partie de l'épargne qui est prêtée sous forme d'obligations, et de prêts hypothécaires, ce qui rapporte 5½ à 6 p. 100 et parfois davantage. Cela contribue beaucoup dans les revenus des Caisses.

Deuxièmement, l'intérêt sur l'épargne, qui est de 3 p. 100 généralement, est calculé trimestriellement, sur les soldes d'épargne, de sorte que cela ne représentait pas un taux de 3 p. 100. On compare les taux avec les intérêts réels payés, et cela crée des confusions.

*(Traduction)*

M. URIE: Je pourrais donc conclure de votre réponse que c'est en raison de votre efficacité administrative plutôt que d'une formule secrète.

Le sénateur VAILLANCOURT: Nous n'avons pas de formule secrète. C'est un secret bien connu.

M. URIE: Je suppose bien que vos transactions sont rentables et que vous réalisez des profits à la fin de l'année. Néanmoins, voici où je veux en venir, monsieur Charron: votre institution, qui est une Caisse populaire, réalise des opérations de prêt à des taux très bas, comparativement aux taux des autres sociétés qui ont comparu. Votre pourcentage de pertes est très bas. Le pourcentage des pertes des autres sociétés de financement et des compagnies de prêt qui ont comparu devant le Comité semble également être très bas, mais cependant pas aussi faible que le vôtre. Pensez-vous qu'il soit possible à des institutions commerciales qui, probablement parce qu'elles y sont obligées, doivent consentir des prêts à des taux d'intérêt sensiblement plus bas qu'ils ne le sont déjà, de réussir, malgré cela, à rembourser à leurs actionnaires une partie de leurs placements?

*(Texte)*

M. CHARRON: Je pense qu'une part de l'explication provient de la vertu coopérative de l'institution qui est gratuite dans ses fonctions. Il n'y a que le gérant, « the manager » et ses aides qui sont rémunérés. En somme, les fonctions administratives sont gratuites. Ce sont les commissaires du crédit qui font la distribution des prêts, et cela n'exige pas d'enquête coûteuse, parce qu'ils connaissent leurs gens. Il n'y a pas de frais d'enquête, ni des frais d'administration, etc., etc. C'est là une vertu de la coopérative, reposant sur la décentralisation de ses fonctions, et qui est le contact avec les gens que, par ses prêts, elle veut aider à s'aider eux-mêmes. Cela fait une énorme différence. D'autres institutions prêtent à tout le monde. Cela les oblige à des recherches; et elles sont obligées de payer des dividendes considérables. Tandis que, chez nous, on ne paie que des intérêts raisonnables sur l'épargne et les parts sociales, tout simplement. On réduit les frais d'administration au strict minimum, parce que le but de la caisse populaire est justement de faire avec les épargnes des petites gens, des prêts aux petites gens, et cela, à très bon marché. Alors, ne comparons pas des institutions qui ne se comparent pas, en raison de leurs structures, leur fonctionnement, et leurs buts différents. C'est là que se créent les difficultés qui sont difficiles à comprendre.

*(Traduction)*

M. URIE: Vous conviendrez néanmoins, qu'une institution commerciale dont le but est de gagner de l'argent en accordant des prêts ou en faisant du crédit doit faire certaines dépenses que vous ne devez pas envisager et que, de ce fait, les frais qu'ils demandent sont forcément plus élevés?

M. CHARRON: Oui, je n'en doute pas.

M. URIE: Avez-vous une suggestion à nous faire ou, en qualité de groupe ou d'organisation, auriez-vous une recommandation à faire au sujet de la limite qu'il faudrait imposer à cet égard?

*(Texte)*

M. CHARRON: C'est assez difficile. On peut prendre note de l'expérience; autrement dit, il faudrait, comme je l'ai dit, déterminer quelles seront les charges d'autres institutions. Mon impression à moi, — j'essaie de vous donner mon opinion personnelle, — c'est qu'elles sont trop élevées. Je me souviens que, en 1956, j'ai comparu devant le comité, des petits prêts, et nous avions recommandé une réduction sensible de l'intérêt et des charges. A ce moment-la, on a crié au meurtre. On a dit que plusieurs institutions de prêts disparaîtraient. Nous avons tout de même obtenu une réduction de ½ de 1 p. 100, à ce moment-là, dans la loi des petits prêts.

*(Traduction)*

M. URIE: C'est stipulé dans la loi sur les petits prêts.

*(Texte)*

M. CHARRON: C'est cela. Mais, si vous regardez les chiffres de 1956, dans les rapports des petits prêts, il n'y a personne qui est mort, et bien d'autres institutions de prêts sont nées par la suite; le volume des prêts a augmenté considérablement, et les profits aussi, de façon parallèle. Je dis qu'il n'est pas exagéré de conclure qu'on devrait réduire sensiblement les charges. Je vais même jusqu'à indiquer dans le mémoire, qu'un taux raisonnable pour les petits prêts, jusqu'à $500, serait 1 p. 100 par mois ou 12 p. 100 par année. Je sais que des institutions bancaires touchent, d'après la méthode « add-on », des intérêts allant jusqu'à 11.8 p. 100. J'ai déjà déclaré que l'administration absorbait environ 8 p. 100 et qu'il restait environ 4 p. 100 de profits, ce qui est tout de même intéressant. C'est un autre indice, tout de même, qui nous suggère de préconiser une réglementation des petits prêts, quant au coût, et que tous les prêts allant jusqu'à $5,000 devrait être soumis à la juridiction administrative du Surintendant fédéral des Assurances, qui surveille actuellement l'administration des petits prêts n'excédant pas $1,500 et comportant un intérêt de 12 p. 100 ou plus. Je considère que 9 p. 100 serait intéressant sur les prêts de $500 à $5,000 et que la loi des petits prêts devrait être amendée de façon à couvrir les petits prêts allant jusqu'à $5,000.

*(Traduction)*

M. URIE: Je puis donc en conclure, c'est-à-dire d'après la recommandation formulée dans la Commission royale Porter, que le montant maximum à accorder en vertu de la Loi sur les petits prêts devrait être porté à $5,000 et que le taux l'intérêt sur tous les autres prêts inférieurs à $1,000 devraient être uniformisés à 1 p. 100. D'après vous, ces taux seraient exorbitants?

M. CHARRON: Pour les prêts dépassant $500, j'ai suggéré les ¾ de 1 p. 100 par mois ou 9 p. 100 par an.

M. URIE: Sur tous les prêts?

M. CHARRON: Sur tous les prêts de plus de $500.

M. URIE: Approuvez-vous la recommandation tendant à fixer le montant maximum à $5,000?

M. CHARRON: Non, je ne suis pas d'accord, sur ce point, avec la recommandation de la commission.

M. URIE: Quelle devrait être cette limite, à votre avis?

*(Texte)*

M. MARCOUX: Il demande se vous admettez que la limite des petits prêts devrait se rendre à $5,000.

*(Traduction)*

M. CHARRON: Très bien. C'est très bien à cet égard.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Avez-vous compris la question de M. Urie?

M. CHARRON: Oui.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Qu'avez-vous à répondre?

M. CHARRON: Nous partageons les vues de la Commission royale sur le plafond du prêt de $5,000 aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, sous la surveillance du surintendant de l'assurance.

M. URIE: Il était question d'une autre recommandation sur laquelle on ne sait pas si le Comité pourra faire rapport. Cette recommandation concerne les vendeurs à domicile dont nous avons déjà parlé.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Il a précisé ceux « qui enchantent les dames ».

M. URIE: Plusieurs mémoires préconisent un temps mort, une période de reflexion. Qu'en pensez-vous, monsieur Charron?

*(Texte)*

M. MARCOUX: Il demande s'il devrait avoir une période, comme il dit . . .

M. CHARRON: Une période de 5 à 7 jours.

M. MARCOUX: . . . qui réduirait l'enthousiasme, pour permettre à l'individu de résilier le contrat, dans le cas de la vente de porte en porte. Ce qui arrive, aujourd'hui, c'est que les gens signent un contrat et, deux jours après, ils s'aperçoivent qu'ils ne peuvent rien faire. Il a été suggéré par quelqu'un qu'il devrait s'écouler une certaine période entre le moment où le contrat est signé et qu'il devient valide. Il demande votre opinion.

M. CHARRON: Je sais qu'il y a des témoins qui ont suggéré trois jours. Pour ma part, je suggère 5 à 6 jours, disons 6, car je considère qu'une période de trois jours n'est pas une période de temps assez longue. Pour un achat fait par exemple, le vendredi, il y a le samedi, le dimanche, et quelquefois, le lundi, qui est fête légale ou jour chômé, alors l'acheteur n'a pas la possibilité de faire quoi que ce soit; c'est pourquoi je suggère de 5 à 6 jours.

M. CHRÉTIEN: Je voudrais vous poser une question. Je demande votre opinion. Ce qui me surprend, c'est que les banques prêtent à 6 p. 100 et, calculé de la façon du taux réel, cela équivaut à 11.3 ou 11.8 p. 100, et les banques prétendent qu'il leur en coûte 8 p. 100 au point de vue d'administration.

M. CHARRON: C'est ce que le représentant d'un banque a dit en 1954.

M. CHRÉTIEN: Vous autres, vous prêtez à 6 p. 100 et vous faites un profit beaucoup plus que les banques, et vous opérez, en somme, sur les prêts, simplement de la même façon que les banques: vous recevez les consommateurs et vous leur prêtez $1,000; au point de vue administration ça vous coûte la même chose qu'une banque?

M. CHARRON: Je vous expliquais tout à l'heure que les *Caisses populaires* sont des institutions coopératives, sans but lucratif. Les *Caisses populaires* sont des organismes locaux à fonctions gratuites; il n'y a pas d'enquête, il n'y a pas de frais de ceci ou de cela. En somme, on compare deux institutions qui ne se comparent pas. Je vous ai déjà exposé les sources de revenus et les intérêts payés sur l'épargne et le capital social.

Le sénateur VAILLANCOURT: Une autre chose à signaler; il ne faut pas oublier que les *Caisses populaires* prêtent sur hypothèques; les banques ne le font pas, ou peu. Alors, un prêt hypothécaire de 7 à $8,000 coûte beaucoup moins cher que 25 petits prêts totalisant $8,000. En plus de cela, tout le travail administratif se fait gratuitement.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Charron parlait de prêts à la consommation et non d'hypothèques.

Le sénateur VAILLANCOURT: Mais il a demandé pourquoi nous pouvons faire marcher nos affaires avec 6 p. cent d'intérêt, et avec des bénéfices, tandis que les autres en sont incapables. Cela s'explique du fait qu'un fort montant de nos propres fonds est consacré aux prêts hypothécaires et que les frais sont très faibles et sur billets. Telle est la raison.

M. URIE: En partie, du moins.

*(Texte)*

M. CHRÉTIEN: Mais, sur les petits prêts aux consommateurs, $200, vous chargez 6 p. 100?

Le sénateur VAILLANCOURT: 6 p. 100, oui.

M. CHRÉTIEN: Et, sur ces prêts de $200 à 6 p. 100, vous ne perdez pas d'argent avec cela?

L'hon. sénateur VAILLANCOURT: Non.

Le sénateur VAILLANCOURT: Non.

M. CHRÉTIEN: Les banques auraient environ 8 p. 100 en frais sur les petits prêts?

Le sénateur VAILLANCOURT: Seulement, nous faisons des prêts sur billets. Bien, écoutez un peu, vous voudriez peut-être discuter nos chiffres; mais seulement la caisse c'est une coopérative, et tous les revenus entrent dans la communauté; l'argent que l'on reçoit sur les prêts hypothécaires sert à aider les autres.

M. CHRÉTIEN: Bien, vous suggérez presque, à ce moment-là, que ce sont les prêts hypothécaires qui paient pour les prêts aux particuliers, sur billets?

Le sénateur VAILLANCOURT: Bien, non seulement nous le suggérons, nous le faisons actuellement. Non seulement nous le disons, n'est-ce pas! M. Charron vient de le dire, ¾ de 1 p. 100 par mois sur les prêts sur billets, excédant $500, chargés par les compagnies de finance, sur le solde unpayé, serait raisonnable.

M. CHARRON: En fait, il n'est pas désirable que les compagnies de finance chargent presque 12 p. 100 sur les petits prêts jusqu'à $500, mais pour les petits prêts excédant $500, et allant jusqu'à $5,000, on pense que 9 p. 100 serait la limite raisonnable et qu'il n'y aurait pas d'abus.

M. MARCOUX: Pour enchaîner la suggestion de M. Chrétien, vous avez l'impression que, si vous n'aviez pas de prêts hypothécaires contribuant à amener de l'eau au moulin, vous auriez suggéré de payer ¾ de 1 p. 100 pour ne pas arriver en-dessous?

M. CHARRON: Non, je n'ai pas dit cela. Je dis que l'expérience des *Caisses* n'est pas transposable sur le plan des autres institutions de prêt, parce que, nous, nous sommes dans une situation particulière. Mais, si les *Caisses* ont des intérêts de 6, 6½, 7 p. 100 sur des prêts personnels, cela dépend de certains facteurs particuliers aux caisses. Mais, on a une marge qui permet de dire que les autres institutions pourraient se limiter à charger pas plus que 12 p. 100 ou 1 p. 100 par mois sur les petits prêts. D'ailleurs, on l'a dit, des banques chargent 6 p. 100 qui leur assurent des intérêts équivalant à du 11.8 p. 100.

M. CHRÉTIEN: Croyez-vous ce que les banques disent, qu'il leur en coûte 8 p. 100 pour faire des prêts aux consommateurs? Vous, est-ce que vous le croyez?

M. CHARRON: Je ne dis pas que je le crois, ou que je ne le crois pas; je prends le témoignage sans le contester.

M. CHRÉTIEN: Vous, vous êtes un expert . . .

M. CHARRON: Je rapporte le témoignage rendu en 1954 par une banque qui avait déclaré devant le comité que le système des prêts populaires coûtait 8.4 p. 100, si j'ai bonne mémoire.

M. CHRÉTIEN: Vous ne voulez pas mettre en doute leur point de vue?

M. CHARRON: Non, — et je ne sais pas non plus si c'est exact ou inexact.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Chrétien, M. Charron rend maintenant témoignage des événements qui ont eu lieu alors, en 1954. C'est moi qui présidait le comité à cette époque, et je me rappelle bien ce témoignage. Ce qu'il dit, bien entendu, est tout à fait vrai. Ce témoignage a été donné à cette époque-là, mais je crois qu'il avait établi, en fait, que ce sont les petites gens qui prêtent aux petites gens. Les prêts sont pratiquement d'ordre paroissial; ce sont des groupements paroissiaux, n'est-ce pas?

Le sénateur VAILLANCOURT: Oui.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: N'est-ce pas là tout le secret, monsieur Chrétien?

M. CHRÉTIEN: Oui.

M. MACDONALD: Ils n'ont pas besoin d'un vaste appareil de crédit.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: C'est juste. Je sais que M. Chrétien connaît bien la chose, cette arme secrète dont ils ne parlent pas.

*(Texte)*

M. GIRARDIN: Monsieur le président, si vous permettez, comme appréciation, l'actif des caisses peut rapporter, en moyenne, 5½ p. 100 de rendement. Sur cela, 2¾ p. 100 servent à payer l'intérêt et le boni sur les parts sociales et l'épargne,—environ 2¾ p. 100 du 5½ p. 100. Les salaires et le loyer, l'administration,—1½ p. 100; les cotisations et assurances, ¾ de 1 p. 100, et vous reportez environ ½ de 1 p. 100 à l'avoir propre, c'est ce qui fait 5½ p. 100. Le rendement est d'environ 5½ p. 100 et vous avez 2¾ p. 100 en intérêt et boni, 1½ p. 100 en salaire et loyer; cotisations et assurances ¾ de 1 p. 100 et l'avoir propre, ½ de 1 p. 100.

M. CHRÉTIEN: Monsieur le président, avant de laisser la parole à M. Urie, j'aimerais faire un commentaire qui ne se rapporte peut-être pas directement au crédit à la consommation. Cependant, je profite de l'occasion pour féliciter les *Caisses Populaires* de l'esprit d'avant-garde qu'elles démontrent dans la province de Québec, au point de vue architectural, et principalement la *Caisse populaire* de Repentigny, qui est un chef-d'œuvre.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Veuillez poursuivre, monsieur Urie.

M. URIE: Je n'ai plus qu'une question ou deux à poser. Vous avez recommandé que le taux d'intérêt, ou le coût du prêt soit trois-quarts de un pour cent. Seriez-vous d'accord ou non avec la déclaration faite par plusieurs témoins, selon lesquels dans le cas du crédit au détail, c'est-à-dire le crédit accordé par les détaillants selon un plan budgétaire ou un plan budgétaire permanent, ou sur toute autre base semblable, les frais relatifs au petit montant de crédit avancé exigent un pourcentage nettement supérieur à trois-quarts de un pour cent et que cette limite ne s'appliquerait peut-être pas à de telles circonstances?

M. CHARRON: C'est possible, à mon avis.

M. URIE: Avez-vous des observations à faire à cet égard?

M. CHARRON: Non.

M. URIE: Avez-vous quelque proposition à faire quant à la manière dont—

M. CHARRON: Non, aucune proposition.

M. URIE: Peut-être vous rappelez-vous que dans le rapport de la Commission royale Porter il a été question d'établir un taux uniforme à propos des prêts de moins de $50. Comment verriez-vous la chose?

*(Texte)*

M. CHARRON: Monsieur le président, on peut prendre une moyenne avec les différents montants impayés durant le mois, ou faire comme certaines compagnies qui chargent l'intérêt au début du mois, et non pas à la fin du mois. Lorsqu'un individu achète deux ou trois fois avant la fin du mois, par exemple, bien qu'il ait $50 au solde, il peut faire un achat de $300, dans les derniers jours du mois, et, si on charge l'intérêt à 1½ p. 100, comme bien des vendeurs le font sur les plans budgétaires permanents, ils peuvent alors exiger un intérêt allant jusqu'à 1000 p. 100, ce qui est tout à fait inique. Donc, si on charge l'intérêt sur le début du mois, c'est certes moins dangereux. La meilleure méthode, je pense, c'est de prendre le solde moyen du mois et calculer l'intérêt sur le solde moyen. Les deux méthodes sont pratiquées en différents endroits.

M. MARCOUX: Monsieur Charron, je ne crois pas que vous ayez saisi la question de M. Urie. Il a dit que, devant la Commission Porter, il a été question, pour les prêts de moins de $50, d'avoir des frais fixes; est-ce que vous êtes d'accord avec cette recommandation.

M. CHARRON: Oui, je serais d'accord sur ce point-là.

*(Traduction)*

M. URIE: Merci. Vous avez dit également au sujet du plan budgétaire permanent que le montant à fixer devrait se calculer sur le solde moyen de crédit pour n'importe quel mois donné; est-ce exact?

M. CHARRON: Oui.

M. URIE: C'est le genre de réponse que nous voulions avoir. Il ne me reste plus qu'à traiter d'une seule question au sujet des billets à ordre que l'on remet fréquemment à l'appui d'un contrat de vente conditionnel, ou à titre de garantie accessoire, lors de l'achat d'une automobile. On s'est plaint auprès de nous que ces billets soient pris à l'escompte par des sociétés d'escompte ou des sociétés de finance et que, de ce fait, les doléances que l'acheteur peut présenter à l'égard de la marchandise ou des biens à sa disposition, sont réduites à néant. Avez-vous une idée quant à la façon de résoudre ce problème? Avez-vous le moindrement étudié cette question?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*) : Cela m'étonnerait qu'ils s'en occupent.

M. URIE: Non, mais je suis certain que ces problèmes se présentent au cours de leurs entretiens avec les clients.

*(Texte)*

M. CHRÉTIEN: Monsieur Charron, M. Urie demande votre opinion sur le point suivant: lorsqu'un consommateur achète une automobile, et qu'il signe un contrat de financement et, au bas, une note provisoire, qui est par la suite négociée dans une autre institution financière, M. Urie vous demande si vous avez des idées précises sur le moyen de régler ce problème, étant donné que plusieurs plaintes ont été formulées devant le Comité à ce sujet-là?

M. CHARRON: Non, je ne suis pas en mesure de répondre à cette question. Je l'ai déjà discutée avec certaines personnes. Il y en a qui recommandent de ne jamais signer ce document, mais c'est un problème légal qu'il faudrait examiner attentivement.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Je crains que la solution ne réside pas dans le fait de recommander de ne jamais signer de billet.

*(Texte)*

M. GIRARDIN: Durant les trois mois sur lesquels l'enquête a porté, il y a eu, pour automobiles, 1867 prêts se chiffrant à $2,193,000, pour trois mois par environ 100 caisses populaires; à ce moment-là; les 1,867 emprunteurs sont devenus propriétaires de leur automobile sans aucun lien avec la *Caisse;* la *Caisse* ne détient aucun lien sur l'automobile; ils sont franchement propriétaires de ce qu'ils ont acheté. Tout ce qu'ils ont, c'est une redevance à la *caisse.*

M. CHRÉTIEN: Oui, mais vous ne prêtez pas à tout le monde?

M. GIRARDIN: Non.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Il ne s'agit pas tout à fait de la question qui vous a été posée, mais je ne crois pas qu'elle était de votre ressort. D'autres questions à poser?

M. URIE: Tout au début, monsieur Charron, vous avez mentionné la Loi du Québec, et ceci intéresse vivement le Comité. A votre connaissance, quels défauts cette loi comporte-t-elle? Quels en sont les points faibles? Comment pourrait-on y remédier?

*(Texte)*

M. CHARRON: Pour ma part, j'exigerais que, dans la loi, le paiement initial qui est de 15 p. 100 pourrait être porté à 20 p. 100. Deuxièmement, il devrait être payé au

moment de l'achat, au moment de la signature du contrat, au comptant, et non pas avec de la marchandise, — parce que, actuellement, les acheteurs ont le droit de payer avec de l'argent et/ou de la marchandise. Mais il devrait être prohibé de payer avec des marchandises, ce qui entraîne des abus excessifs.

M. CHRÉTIEN: Si je puis donner mon opinion, car comme avocat j'ai dû quelques fois tenter de régler ce problème-là. Évidemment, cette loi existe. On a dit tantôt qu'elle ne fonctionne pas beaucoup dans la province de Québec, surtout de la façon suivante: pour les prêts d'une valeur inférieure à $800, et il y a la limite de paiement suivant le montant, soit 12, 24, ou 36 mois, je pense au maximum des mois avec un taux d'intérêt maximum.

M. CHARRON: ¾ de 1 p. 100.

M. CHRÉTIEN: Ces conditions existent pour les ventes à tempérament.

M. CHARRON: Commerciales.

M. CHRÉTIEN: Commerciales; si, par exemple, en vertu de la loi provinciale, le marchand qui applique cette loi vend une télévision, le marchand lui-même demeure propriétaire de la télévision jusqu'au dernier paiement.

M. CHARRON: C'est exact.

M. CHRÉTIEN: Dans la province de Québec, on ne peut pas hypothéquer des meubles comme vous pouvez le faire en Ontario. C'est un moyen qui permet au marchand de garder la propriété jusqu'au dernier paiement. Si la personne ne remplit pas ses obligations, le prêteur, à ce moment-là le marchand, va chercher la marchandise chez le consommateur et la marchandise lui appartient.

M. CHARRON: C'est une vente conditionnelle.

M. CHRÉTIEN: Seulement, si les conditions dans le contrat ne sont pas suivant la loi, les pénalités sont claires: le vendeur ne garde pas la propriété de l'objet, vous comprenez, et, à ce moment-là, la balance de paiement devient due et la dette doit être acquittée ou tout simplement on va chercher la marchandise.

M. CHARRON: C'est ça.

M. CHRÉTIEN: C'est le principe, parce que l'on n'hypothèque pas nos biens meubles.

M. CHARRON: Maintenant, pour ce qui est de l'automobile, il devrait être inclus dans la loi de la vente à tempérament.

*(Traduction)*

M. URIE: Voilà pourquoi j'ai posé cette question. Il est évident que nous ne pouvons faire quoi que ce soit au sujet de la Loi du Québec, mais je tenais à savoir si les faiblesses qu'elle comporte découlaient de quelque limitation d'ordre constitutionnel car, à ce niveau, nous aurions pu intervenir. Croyez-vous que des mesures législatives au niveau fédéral pourraient pallier les défauts de ladite loi?

*(Texte)*

M. CHRÉTIEN: Mon point de vue, évidemment, c'est que le taux d'intérêt aura une influence, ou pourra avoir une influence sur cette législation.

M. CHARRON: C'est certain.

M. CHRÉTIEN: Évidemment, c'est une matière tout à fait civile, à ce moment-là, qui lie les deux parties, qui a, à proprement parler, un effet direct sur le taux. Cela ne concerne pas le taux d'intérêt, c'est plutôt une matière civile de contrat. Je pense qu'on ne peut pas, à ce moment-là, intervenir, parce que c'est du domaine provincial. Seulement, il y aura lieu, après que la loi aura été adoptée, et le taux d'intérêt fixé, que les gouvernements provinciaux se basent sur ce taux-là d'intérêt pour eux aussi protéger les consommateurs contre certaines charges lesquelles, malheureusement, la juridiction que nous avons ne nous permet pas d'arrêter. Alors, il faudrait, dans ce domaine-là comme ailleurs, pratiquer un fédéralisme coopératif.

M. CHARRON: Actuellement, la vente à tempérament au Québec est sujette à ¾ de 1 p. 100 par mois calculé sur le montant total du crédit initial. Donc, après avoir payé le premier 15 p. 100, on ajoute la taxe de vente. Si vous faites le calcul, cela représente 18 p. 100, exprimé en taux d'intérêt annuel simple. Les institutions de prêt qui empruntent de l'argent exigent que l'intérêt soit calculé selon la méthode de l'intérêt annuel simple. Pourquoi, lorsqu'elles prêtent, ne font-elles pas la même chose? Cela veut dire que, si le gouvernement fédéral fixe le taux de l'intérêt et des charges à 12 p. 100, au maximum, par an, le crédit ou les prêts à la consommation ne pourraient coûter jamais plus que 12 p. 100 par an. La loi fédérale améliorera ainsi la législation provinciale, laquelle, à ce moment-là, devra nécessairement, si elle prévoit des charges additionnelles, tenir compte du taux fédéral d'intérêt et des charges. Je pense qu'il faudrait alors inviter les gouvernements provinciaux à s'entendre pour amender leurs lois concernant la vente à tempérament.

M. CHRÉTIEN: A mon sens, la loi atteint le but pour lequel elle a été édictée. Cette loi a été adoptée pour protéger le vendeur contre le consommateur insolvable. Evidemment, cette loi est respectée, et le vendeur est protégé parce qu'il demeure propriétaire de la marchandise jusqu'au parfait paiement. C'était pour protéger le vendeur.

M. CHARRON: Contre les acheteurs.

M. CHRÉTIEN: Ici, nous voulons protéger le consommateur.

M. CHARRON: Il faudra l'amender pour protéger l'autre partie aussi.

M. MARCOUX: La question de l'addition, lorsque vous parlez de ¾ de 1 p. 100 de charges autorisées par la loi québécoise, est-ce que le taux d'intérêt est compris dans cette addition?

M. CHRÉTIEN: Oui.

M. CHARRON: C'est justement cela.

M. CHRÉTIEN: Le taux d'intérêt et les frais.

M. CHARRON: C'est un taux de ¾ de 1 p. 100 qui s'ajoute au montant du crédit total initial et qui est considéré comme une compensation pour l'intérêt, les frais d'administration, et autre charges.

*(Traduction)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: C'est ce que nous avons appelé le coût du prêt, pour rappeler le terme employé.

M. CHRÉTIEN: L'intérêt et le coût du prêt.

M. URIE: Tout ce qui touche à l'avance des fonds.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Puisqu'il ne reste plus de questions à poser, permettez-moi de vous exprimer, monsieur Girardin, monsieur Charron, et monsieur le sénateur Vaillancourt, nos sincères remerciements. De très compétents membres du comité vous ont déjà fait part de leurs félicitations et je ne puis guère y ajouter, si ce n'est pour vous dire que nous vous savons gré d'avoir brossé l'historique des caisses populaires, sujet de première importance. Nous sommes sensibles au soin et aux efforts que vous avez déployés pour rédiger le mémoire et nous le présenter. Nous prenons acte également de l'aisance et des connaissances dont vous avez fait preuve en répondant aux questions. En manifestant de la sorte que vous savez ce que vous faites, vous suscitez notre confiance. Bien des personnes se sont présentées devant nous et, grâce à elles, ce problème ne nous est plus tout à fait étranger. Je me permets d'insister sur la forte impression que votre mémoire a créée en l'occurrence et, au nom du comité, je vous remercie vivement.

Le comité s'ajourne.

## APPENDICE "P"

### MÉMOIRE

de La Fédération de Québec des Unions régionales des Caisses populaires Desjardins au Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit à la consommation au Canada.

La Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins groupe actuellement par le truchement des dix Unions régionales qu'elle fédère 1,285 Caisses populaires Desjardins.

Ces Caisses populaires Desjardins, qui sont des coopératives d'épargne et de crédit, comptaient au 30 septembre 1964 plus d'un million et demi de membres et administraient pour leur compte plus d'un milliard de dollars.

Les Caisses rurales sont au nombre de 754. Elles comptaient 415,450 membres au 30 septembre 1964, et elles avaient un actif total de $219,583,537.

Les 1,285 Caisses populaires Desjardins rattachées à la Fédération de Québec ont fait à leurs membres 168,000 prêts pour un montant de $211,000,000. au cours de leur année sociale 1963. Une bonne moitié de ces prêts étaient inférieurs à $1,000. Et leurs taux n'excédaient pas 7%, calculé sur le solde impayé, soit un coût réel d'intérêt inférieur à $4. par $100. d'emprunt.

Les Caisses populaires Desjardins incitent leurs membres à l'économie et à l'épargne, les protègent contre l'usure par des prêts à un taux d'intérêt réduit, les aident à faire bon usage du crédit.

Selon les termes mêmes de leur fondateur, Alphonse Desjardins, les Caisses populaires s'emploient à être *"les véritables banques du peuple, où l'ouvrier et le cultivateur honnêtes, laborieux, sobres, économes, peuvent se procurer les fonds dont ils ont besoin pour alimenter leurs activités, créer un foyer, se libérer d'une dette onéreuse, faire des achats nécessaires au comptant"*.

### LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

#### Son importance dans notre économie

Les demandes grandissantes des biens de consommation depuis la dernière guerre ont constitué un facteur dynamique dans le développement économique de notre pays. Le crédit à la consommation a contribué largement à cette intensification des demandes des biens, spécialement des biens durables chez les consommateurs canadiens, qui, d'ailleurs, dépensent aujourd'hui pour se les procurer une plus grande proportion de leurs revenus qu'il y a vingt-cinq ans.

Les lois de sécurité sociale qui ont contribué à accroître les revenus de ceux qui en bénéficient et à leur alléger certaines obligations familiales, ont développé chez les consommateurs un sentiment de sécurité économique et sociale qui les incite à escompter l'avenir en se procurant immédiatement à crédit les biens dont ils veulent jouir.

Les consommateurs d'aujourd'hui diffèrent certes à bien des égards des consommateurs d'avant-guerre. Les changements qu'ils ont subis face à leurs besoins de consommation nous paraissent imputables dans une large mesure au phénomène de l'industrialisation et de l'urbanisation de notre société par suite des progrès de la science et de la technologie et à l'accroissement considérable de leurs revenus. Moins du tiers de la population canadienne (qui est passée de 12,000,000 à 19,500,000 depuis la dernière guerre) vit aujourd'hui dans les régions rurales, et le nombre de personnes vivant sur les fermes s'est, lui aussi, réduit de façon sensible au cours du dernier quart de siècle.

A noter qu'au surplus les moyens de transport, les facilités de communications et l'électrification rurale ont rendu accessibles aux familles rurales les mêmes biens dont jouissent les familles urbaines. Les grands moyens modernes de diffusion: la radio, la

télévision, la presse et le cinéma, ont exercé une grande influence sur les goûts, les aspirations, les besoins et le comportement des consommateurs; les différences dans les besoins de consommation entre les citadins et les ruraux se sont à ce point amoindries qu'il y a aujourd'hui pour ainsi dire homogénéisation dans les besoins chez les consommateurs.

Les citoyens canadiens ont aujourd'hui un revenu disponible cinq fois plus élevé qu'avant la dernière guerre. Ie revenu personnel disponible des Canadiens est passé de $4,800,000,000. à $30,600,000,000. de 1940 à 1963. Aussi, peuvent-ils aujourd'hui se procurer avec leurs revenus disponibles, compte tenu de la hausse des prix, trois fois plus de biens et de services qu'avant la dernière guerre mondiale. Les différences dans le revenu moyen des diverses classes sociales se sont atténuées au cours de cette même période de temps, et c'est même dans certaines classes de revenus les plus bas que l'accroissement de revenu paraît être le plus accentué.

En termes généraux, le développement de la production de masse et la distribution de masse des biens de consommation, une meilleure répartition nationale des revenus qui se sont considérablement haussés, le rapprochement des villes et des campagnes grâce aux facilités de transport, une meilleure information populaire par les médiums modernes de communication, ont contribué à uniformiser les aspirations et les besoins des consommateurs, ont intensifié chez les Canadiens les besoins de la consommation et ont modifié sensiblement la structure des dépenses dans les budgets familiaux.

La proportion des dépenses dans le budget pour la nourriture s'est réduite avec la hausse des revenus, bien qu'il ait eu déclin dans la proportion des familles qui dépensent une part relativement petite de leurs revenus pour la nourriture. Par contre, la part des dépenses consacrée à l'équipement ménager et à l'automobile s'est considérablement accrue. La capacité financière d'un nombre sans cesse croissant de familles désireuses d'acquérir leurs propres maisons a favorisé le développement de l'habitation familiale autour des grands centres urbains où les terrains disponibles sont déjà occupés. Le développement des régions suburbaines, dont les maisons sont occupées en bonne partie par leurs propriétaires, a intensifié chez eux les besoins d'automobiles pour aller au bureau ou à l'usine, de même que les besoins d'équipement ménager et d'appareils domestiques pour leurs maisons.

La possibilité de se procurer des maisons unifamiliales à des prix accessibles à des revenus plus élevés que jadis a permis à nombre de familles de se loger en dehors des limites des grandes villes. Et ces familles en grand nombre se sont procuré une automobile pour aller à leur travail à la ville. Le développement de la propriété individuelle des habitations autour de nos villes industrielles a amené le développement de la propriété individuelle des automobiles et des autres biens durables qui servent d'équipement ménager ou qui sont utilisés à la maison. Les familles qui habitent les maisons dont elles sont propriétaires sont plus désireuses que les familles de locataires à s'installer une lessiveuse automatique, une sécheuse ou un réfrigérateur électrique. Elles estiment qu'il est économique et avantageux d'acquérir ces biens durables leur assurant à la maison des services pour lesquels elles devaient jadis payer pour l'obtenir de l'extérieur. Au lieu de faire blanchir leur linge à la buanderie et de payer pour un tel service, elles préfèrent acquérir par mode d'achat à tempérament une lessiveuse automatique qui leur donne ce service à la maison. Les versements qu'elles devront faire chaque mois pendant certaine période de temps en paiement des appareils qui assurent des services à la maison se substituent en partie aux déboursés qu'elles devaient jadis faire chaque fois qu'elles obtenaient un tel service de l'extérieur. Tout comme les versements à tempérament effectués pour payer un appareil de télévision se substituent en partie aux dépenses encourues pour aller au cinéma.

Le développement de la propriété des biens durables est en somme une expression de l'amélioration du niveau de vie qui s'est produite au cours du dernier quart de siècle. Les consommateurs ont certes plus de satisfaction à se payer une maison qu'à payer des loyers. L'automobile donne plus de service que l'autobus ou le tramway. Certains biens durables font mieux que remplacer les services que les familles se procuraient jadis à l'extérieur.

*La consommation a été intensifiée grâce aux facilités plus grandes du crédit*

La distribution de la production massive des biens, en particulier des biens durables, en demande croissante par suite de l'accroissement des revenus et du développement de la propriété individuelle des maisons autour des grands centres industriels dont la décentralisation progressive accentue les distances entre la maison et l'usine ou le bureau et provoque la multiplication des automobiles, a été facilitée par un réseau d'institutions de crédit et par des techniques perfectionnées de crédit.

Le crédit pour le commerce de gros lubrifie tout le mécanisme de notre vie économique et il rejoint en profondeur toutes les phases du cycle des affaires. Il permet à quelque 30,000 établissements de gros de faciliter les opérations à 200,000 magasins et manufactures. Il réduit les distances entre le commerce de gros et le commerce de détail, active la vitesse de la distribution des biens, et contribue à accroître le volume des affaires commerciales et à maintenir et stimuler la production. Il met à la disposition des marchands les marchandises au moment où ils doivent les avoir au lieu du moment où ils pourraient les avoir, et il leur permet de prendre avantage de toutes les opportunités de vente qui s'offrent à eux.

Le crédit pour le commerce de détail facilite à son tour la distribution des biens aux consommateurs et contribue dans une certaine mesure à l'amélioration du standard de vie des Canadiens.

Facteur essentiel dans la production et la distribution des biens et des services, le crédit joue un rôle de plus en plus important dans notre économie moderne. « Il a fait mille fois plus pour enrichir l'humanité, au témoignage de Daniel Webster, que toutes les mines d'or du monde. »

*Augmentation des dettes à la consommation*

Les dettes à la consommation au Canada sont passées depuis la fin de la guerre de $500,000,000. à plus de $5,000,000,000. Elles se sont donc multipliées par 10. Elles absorbaient alors 5% du revenu personnel disponible des citoyens canadiens alors qu'actuellement elles absorbent 16% de leur revenu personnel disponible.

Ce phénomène économique n'est sans doute pas particulier au Canada. Il s'est développé, en effet, de façon assez analogue aux États-Unis: les dettes à la consommation se sont haussées de $5,665,000,000. qu'elles étaient en 1945 à $39,500,000,000. en 1956 et à $65,600,000,000. en 1963. Elles équivalaient à 4% du revenu personnel disponible des Américains en 1945, et à 16% en 1963.

Une telle expansion des dettes à la consommation, qui est certes attribuable dans une certaine mesure du moins aux grandes facilités du crédit offertes aux consommateurs, a fait naître une certaine inquiétude chez ceux qui ont cœur le maintien de la prospérité économique et le bien-être de la population.

Les économistes ne sont pas tous d'accord sur la signification des hauts niveaux actuels des dettes à la consommation et sur l'attitude à adopter devant les facilités plus grandes du crédit offertes aux consommateurs. Les uns croient qu'un tel développement du crédit à la consommation est nécessaire au maintien de la prospérité économique parce que, allèguent-ils, il permet la production de masse et la distribution de masse des biens, contribue à un plus grand emploi, favorise une meilleure productivité, facilite la démocratisation progressive d'un meilleur standard de vie et l'amélioration du revenu personnel pour des couches de plus en plus larges de la population.

Le crédit à la consommation a permis, soutiennent-ils, une production plus intense pour répondre à une demande plus grande, *avec ce résultat que la productivité s'est améliorée au point de compenser en partie du moins par la réduction du coût de production à l'unité les intérêts que les consommateurs ont à payer sur leurs dettes à la consommation.* Sans compter, insistent-ils, que beaucoup de familles ont contracté l'habitude de l'épargne en s'obligeant en quelque sorte à faire des versements mensuels pour payer leurs achats à tempérament et qu'à tout considérer, le crédit à la consommation ne s'oppose pas à l'épargne puisqu'il s'en nourrit, et qu'il est un facteur dynamique du développement de l'économie.

D'autres économistes appréhendent que le développement rapide des dettes à la consommation puisse entraîner des troubles économiques sérieux et éventuellement une dépression économique; le pouvoir d'achat s'épuisera ou se figera dans les dettes, il s'ensuivra une diminution des achats, puis une réduction sensible de la production qui provoquera le chômage et la dépression économique. Le *New-York Times,* du 12 février 1956, rapportait que « les écrivains soviétiques ont exprimé avec emphase leur conviction qu'une telle dépression ne s'est pas produite (en 1955) uniquement à cause du grand développement du crédit à la consommation aux États-Unis, facteur qui, croient-ils, a justement épuisé toute sa force ».

Les principaux objectifs de notre politique économique canadienne sont un rythme approprié de développement économique, un haut niveau de l'emploi, la stabilité des prix, une répartition adéquate des ressources et une distribution équitable du revenu national en fonction d'un meilleur standard de vie pour tous, sans oublier, évidemment, les objectifs moins tangibles que sont la liberté politique et économique et la paix sociale.

Devant de tels objectifs, certains se demandent si l'expansion rapide du crédit à la consommation est un facteur nécessaire et désirable à leur réalisation. Ou si, abandonné au libre jeu des forces économiques et sociales, sans direction, ni contrôle, le crédit à la consommation peut, en outre d'entraver la réalisation de certains de ces objectifs, nous conduire plus tôt que tard à des perturbations économiques et à des malaises sociaux.

Questions qui préoccupent les gens d'affaires, les hommes politiques et les économistes qui veulent tous sans doute au Canada « un niveau élevé de l'activité économique et de l'emploi dans un contexte de prix stables; une expansion économique au rythme maximum qui peut être soutenu durant de longues périodes sans compromettre la stabilité de la monnaie ou du coût de la vie », pour prendre les termes mêmes d'un ancien gouverneur de la Banque du Canada dans son rapport annuel au Ministre des Finances.

Le président des Etats-Unis demandait dans son rapport économique de janvier 1956 une enquête approfondie sur le rôle du crédit à la consommation dans l'économie américaine en vue de connaître les moyens efficaces de régulariser la fonction du crédit à la consommation et son utilisation par des contrôles effectifs.

*Situation du crédit à la consommation au Canada*

Avant d'évoquer les problèmes que peut susciter l'expansion rapide du crédit à la consommation au Canada il apparaît utile d'exposer rapidement la situation du crédit à la consommation, de voir les facteurs qui ont pu influer sur son évolution, et l'emploi qu'en font les Canadiens.

L'expression « crédit à la consommation » a servi dans un passé plus ou moins lointain à désigner le crédit destiné à permettre le paiement à terme d'un bien consomptible, c'est-à-dire d'un bien qui perd ses qualités spécifiques par le premier usage.

Dans le langage contemporain, l'expression « crédit à la consommation » s'applique aux biens qui peuvent se caractériser par les deux critères suivants:

1) *les biens non durables,* ceux qui doivent satisfaire les besoins des consommateurs et qui disparaissent à l'usage (nourriture),
2) *les biens durables,* qui survivent au crédit dont ils font l'objet.

Les biens durables se classent en deux catégories:

*a*) ceux qui se déprécient relativement vite et qui comprennent essentiellement des effets corporels;
*b*) ceux qui servent d'équipement de ménage, et ceux qui servent à des fins domestiques (appareils électriques), et ceux qui sont produits par l'industrie mécanique ou électrique ou par l'industrie de l'automobile et des autres véhicules moteurs, et qui peuvent conserver une valeur marchande après un usage prolongé.

C'est précisément pour ces biens durables qui ont le caractère d'équipement ménager, ceux qui servent à des fins domestiques, tels les appareils électriques, et les automobiles qui conservent une certaine valeur marchande après un usage assez prolongé, que nous constatons depuis quelques années le développement considérable des opérations de ventes et d'achats à tempérament.

L'expression « crédit à la consommation » s'appliquait jadis surtout à des biens non durables, à des biens qui disparaissent au premier usage; *elle réfère aujourd'hui surtout au financement des biens durables, les biens d'équipement ménager, les appareils électriques, radio, télévision, et les automobiles qui survivent à l'usage et qui conservent même une valeur marchande appréciable après un usage assez prolongé. Elle est donc devenue, en un sens, impropre puisqu'aujourd'hui elle s'applique plutôt à des facilités de paiement pour l'achat de biens non consomptibles.*

Le crédit à la consommation embrasse le crédit à court terme consenti aux individus en tant que consommateurs. Et ce n'est pas toujours possible de le mesurer en chiffres parce que les prêts dits de consommation sont utilisés souvent en partie pour des fins de production et des prêts de production, par contre, servent en partie aussi pour des fins de consommation. Les données statistiques sur le crédit à la consommation sont incomplètes. Elles ont cependant leur valeur.

*Le crédit à la consommation exclut:*

I. le crédit hypothécaire (qui n'est pas sans rapport avec le crédit à la consommation et qui a pris, lui aussi, en ces dernières années, une expansion considérable);

II. le crédit d'entretien et de réparations;

III. le crédit commercial ou industriel;

IV. les prêts faits sur la garantie d'obligations ou d'actions ou de polices d'assurance-vie;

V. les prêts faits par des particuliers à raison de la difficulté de recueillir des statistiques sur ces prêts;

VI. les sommes d'argent dues à des professionnels, tels que médecins, avocats, etc. pour services rendus.

*Le crédit à la consommation au Canada comprend:*

1. Les comptes courants des consommateurs inscrits dans les livres des marchands de détail,

2. Les effets ou papiers de vente à tempérament détenus par les marchands de détail, et les compagnies de finance,

3. Les prêts d'argent personnels faits par les banques, par les compagnies de finance et les prêteurs d'argent autorisés, par les Caisses populaires et les Credit Unions, par les compagnies d'assurance.

Les diverses formes ou catégories de crédit, si elles accusent toutes sans exception un développement considérable depuis la fin de la dernière guerre, sont loin, cependant, d'avoir atteint le même degré d'expansion. Au surplus, ces catégories ou formes de crédit ont chacune leur tendance à répondre à des besoins différents et à revêtir des caractéristiques différentes. Il n'est peut-être pas inutile de les rappeler distinctement avant d'examiner le crédit à la consommation dans son ensemble.

*Comptes courants*

Les comptes courants sont une commodité plutôt qu'une méthode d'emprunt. Les achats effectués durant le mois sont débités et considérés comme ayant été faits au dernier jour du mois; un état de compte est alors généralement envoyé au client dans les quelques jours qui suivent, et le client doit payer le solde dû en son entier dans les 30 jours qui suivent. Les consommateurs qui bénéficient de ces comptes courants sont considérés comme d'excellents clients et ne sont pas, règle générale, appelés à payer des intérêts et des frais d'entretien.

*Comptes budgétaires*

Une autre forme de comptes courants c'est le compte budgétaire d'après lequel la limite du crédit est fixée par le client lui-même d'après le paiement mensuel qu'il peut raisonnablement et veut bien payer. Cette limite de crédit du client est généralement fixée

## CRÉDIT AU CONSOMMATEUR À RECOUVRER[1]
(en millions de dollars)

| Fin d'année | Détaillants | | | | Sociétés de prêts aux consommateurs | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Autres détaillants | | | | | | | | | | | |
| | Grands magasins | Crédit, compte courant[2] | Crédit remboursable par versements échelonnés | Total | Société de financement par versements échelonnés | Crédit remboursable par versements échelonnés | Prêts en argent | Total | Banques à charte | Coopératives de crédit et caisses populaires | Banques d'épargne du Québec | Sociétés d'assurance-vie | Total |
| 1938 | * | * | * | 258 | 46 | — | | | 75 | | — | 228 | 607 |
| 1939 | * | * | * | 250 | 38 | — | | | 85 | | — | 219 | 592 |
| 1940 | * | * | * | 270 | 46 | — | | | 90 | | — | 210 | 616 |
| 1941 | * | * | * | 240 | 49 | — | | | 92 | | — | 200 | 581 |
| 1942 | * | * | * | 170 | 17 | — | | | 86 | | — | 189 | 462 |
| 1943 | * | * | * | 136 | 7 | — | | | 87 | | — | 173 | 403 |
| 1944 | * | * | * | 141 | 6 | — | | | 100 | | — | 159 | 406 |
| 1945 | * | * | * | 161 | 8 | — | | | 128 | | — | 152 | 449 |
| 1946 | * | * | * | 201 | 24 | — | | | 186 | | — | 150 | 561 |
| 1947 | * | * | * | 340 | 48 | — | | | 240 | | — | 152 | 780 |
| 1948 | * | * | * | 335[1] | 71 | — | 64 | 64 | 154 | 54 | — | 158 | 836[1] |
| 1949 | * | * | * | 389 | 116 | — | 77 | 77 | 173 | 63 | — | 167 | 985 |
| 1950 | * | * | * | 454 | 202 | — | 93 | 93 | 224 | 72 | — | 178 | 1,223 |
| 1951 | 78 | 232 | 96 | 406 | 186 | — | 114 | 114 | 204 | 76 | — | 199 | 1,185 |
| 1952 | 141 | 248 | 163 | 552 | 373 | — | 148 | 148 | 242 | 94 | 2 | 213 | 1,624 |
| 1953 | 167 | 274 | 183 | 624 | 516 | 3 | 173 | 176 | 308 | 129 | 3 | 225 | 1,981 |
| 1954 | 186 | 293 | 206 | 685 | 492 | 6 | 209 | 215 | 351 | 151 | 2 | 240 | 2,136 |
| 1955 | 227 | 314 | 230 | 771 | 599 | 6 | 273 | 279 | 441 | 174 | 2 | 250 | 2,516 |
| 1956 | 244 | 332 | 248 | 824 | 756 | 13 | 343 | 356 | 435 | 226 | 3 | 270 | 2,870 |
| 1957 | 262 | 325 | 271 | 858 | 780 | 15 | 347 | 362 | 421 | 258 | 4 | 295 | 2,978 |
| 1958 | 282 | 348 | 266 | 896 | 768 | 19 | 382 | 401 | 553 | 320 | 6 | 305 | 3,249 |
| 1959 | 314 | 367 | 274 | 955 | 806 | 38 | 446 | 484 | 719 | 397 | 6 | 323 | 3,690 |
| 1960 | 368 | 368 | 267 | 1,003 | 828 | 45 | 504 | 549 | 857 | 433 | 6 | 344 | 4,020 |
| 1961 | 401 | 382 | 270 | 1,053 | 765 | 35 | 559 | 594 | 1,030 | 516 | 9 | 358 | 4,316 |
| 1962 | 427 | 392 | 269 | 1,088 | 801 | 52 | 662 | 714 | 1,813 | 575 | 13 | 372 | 4,746 |
| 1963 | 456 | 413 | 272 | 1,141 | 873 | 55 | 753 | 808 | 1,432 | 640[3] | 14 | 385 | 5,292 |

[1] Les chiffres pour les années antérieures à 1948 ne sont pas strictement comparables, principalement en raison d'une nouvelle classification des détaillants visant le crédit accordé aux agriculteurs ou autres commerçants. Cette nouvelle classification a eu pour résultat une diminution d'environ 20 p. 100 du chiffre du crédit accordé par les détaillants, précédemment indiqué pour 1948.

[2] Comprend les cartes de crédit des sociétés de pétrole.

[3] Les prêts des coopératives de crédit et des caisses populaires pour l'année 1963 ont été estimés en présumant le même pourcentage d'augmentation que durant l'année précédente.

à 6 fois le montant de son versement mensuel. Ainsi, le client qui peut raisonnablement verser régulièrement $10. chaque mois a droit, après enquête, à un crédit ouvert de $60., s'il peut verser $15. chaque mois, il aura droit à $90. de crédit; s'il peut verser $20., sa limite sera de $120.

Nombreux sont aujourd'hui les magasins qui, suivant en cela une politique en vogue aux États-Unis, ont élevé la limite du crédit jusqu'à 10 ou 12 fois le montant mensuel que le client peut raisonnablement payer après enquête.

Le compte budgétaire est permanent en ce sens que les remboursements effectués donnent droit à un crédit équivalent. Et il comporte des charges de 1½ % ou plus du solde impayé à la fin de chaque mois.

Les comptes courants et budgétaires sont généralement ouverts pour des marchandises périssables ou de courte durée, tels les vêtements, les chaussures, les garnitures de maison, les marchandises à la verge, etc.

Les magasins en grand nombre, avec l'aide des renseignements puisés auprès des bureaux de crédit sur la clientèle, encouragent l'emploi des comptes courants et budgétaires. Par ce procédé d'accommodation, ils s'attachent la clientèle, éliminent les réductions de prix quand ils ne haussent pas les prix d'un dix à quinze pour cent, atténuent ou contournent la compétition, incitent les clients à acheter davantage. Certains gros magasins obtiennent par cette méthode de financement des achats des résultats tels qu'ils n'hésitent pas à exiger des clients des charges qui représentent 18% d'intérêt, sinon davantage. Trop de gens sont à ce point médusés par la subtilité des petits paiements qu'ils ne se soucient guère de l'intérêt ou des charges qu'ils ont à payer; ils attachent toute leur attention au montant de la remise qu'ils ont à verser chaque mois et à la période de temps que durera l'engagement. Dans un article paru dans la revue *Fortune* en marge du compte budgétaire que l'auteur qualifiait d'opium des classes moyennes, l'éditeur Mr. William Whyte, Jr., écrivait que certains magasins à rayon font plus de profit avec les intérêts ou les charges qu'ils perçoivent à l'occasion de leurs ventes qu'avec les marchandises elles-mêmes qu'ils vendent.

Cependant, l'augmentation des dettes par suite de ce mode de financement des achats en comptes courants a été la moins considérable des grandes catégories de crédit à la consommation. Le grand recensement national de 1941 a établi les dettes en comptes courants inscrites dans les livres des détaillants à $157,000,000. en 1941. Et elles se haussaient à 332,000,000. en 1956 et à $413,000,000. en 1963.

*Ventes à tempérament*

La catégorie de crédit à la consommation qui a pris la plus grande expansion en ce dernier quart de siècle est la catégorie des ventes à tempérament. Elles portent principalement sur les biens de consommation durables, en particulier l'automobile. Voici comment pour en indiquer l'importance se répartit le crédit à la consommation en ses principales formes par rapport aux ventes totales disons pour l'année 1956.

Les ventes totales des commerces au Canada sont totalisées à $14,088,600,000. en 1953. Les ventes au comptant se sont élevées à $9,014,100,000. soit 64%; les ventes à tempérament, à $1,827,600,000., soit 13% des ventes totales; et les comptes courants sous leurs diverses formes à $3,246,000,000. soit 23% des ventes totales. Dans ce montant de $1,827,600,000. des ventes à tempérament est inclus le premier versement qui est fait au moment de l'achat à tempérament. En 1956, le financement des ventes à tempérament s'éleva au montant de $1,248,347,000. En d'autres termes, les compagnies de financement ont acheté en 1956 des contrats de ventes à tempérament dans le commerce de détail pour un montant de $1,248,347,000. dont $924,687,000. pour des biens de consommation, et $333,660,000. pour des biens utilisés dans le commerce et l'industrie. Les ventes à tempérament dans le commerce de détail en 1956 représentaient 13% des ventes au détail, et les ventes à tempérament des automobiles absorbaient 59.1% du montant total des ventes à tempérament ou, si l'on préfère 59.7% du montant des contrats d'achat à tempérament vendus aux sociétés de financement.

Les ventes à tempérament effectuées en 1956 portaient donc principalement sur les automobiles (59.7%) puis sur les véhicules moteurs commerciaux (13.2%), sur les appareils électriques et autres (4.6%), les appareils de télévision (4.4%), etc. Donc, 72.9% des ventes à tempérament dans le commerce de détail en 1956 furent effectuées pour les automobiles et les autres véhicules moteurs. Les dettes actuelles à la consommation au Canada par suite des achats à tempérament excèdent $1 milliard.

Le crédit à tempérament prend la forme d'une vente conditionnelle comportant la clause de reprise de possession par le vendeur de la marchandise en cas de défaut de paiement. La marchandise vendue demeure la propriété du marchand ou du négociant aussi longtemps que le prix intégral, les frais de finance inclus, n'a pas été payé ou remboursé.

Le contrat de vente à tempérament est un contrat-lien, une sorte de convention écrite dans laquelle les conditions de vente sont décrites. Notre droit commercial dans le Québec ne comporte pas le droit dont jouissent les citoyens des autres provinces canadiennes d'hypothéquer les biens meubles. Nos marchands ou négociants bénéficient cependant d'une protection équivalente dans le contrat-lien ou la vente conditionnelle. A proprement parler, le contrat de vente conditionnelle ne crée pas un lien; il suspend tout simplement la transmission ou le passage du titre de propriété du vendeur à l'acheteur jusqu'au moment où l'acheteur de la marchandise a rempli certaines conditions spécifiées au contrat, et dont la principale est certes le paiement en son entier du solde impayé du prix d'achat de la marchandise. Le contrat-lien laisse au vendeur la propriété de la marchandise vendue jusqu'au moment où le prix d'achat a été payé en son entier, et ce contrat-lien assure au vendeur le droit de reprendre la chose vendue s'il y a défaut de paiement de la part de l'acheteur ou d'un créancier de l'acheteur qui a un intérêt dans la marchandise. La seule restriction qui existe au droit du vendeur dans la reprise de possession de l'article vendu est l'obligation pour le vendeur de garder la marchandise pendant une période de 20 jours après la reprise de possession; le débiteur ou un créancier de ce débiteur qui a un intérêt dans la marchandise, peut au cours de cette période payer le solde dû et les frais encourus, et devenir propriétaire de l'objet acheté en suivant les règles ordinaires de procédure prescrites à cette fin.

Le paiement initial doit être d'au moins 15% du prix de la vente à tempérament. Ce paiement initial peut être fait en monnaie courante ou par dation en paiement d'un bien meuble, ou encore en argent et en bien meuble. Le paiement initial est majoré de la taxe de vente provinciale. Les paiements différés doivent être consécutifs et égaux, à l'exception évidement du dernier paiement qui peut être moindre et qui complète le remboursement du prix de vente.

Les frais de finance et de compensation pour les risques et pertes éventuelles sur les ventes à tempérament ne doivent pas excéder ¾ de 1% par mois, soit 9% l'an. Le Code civil du Québec prévoit, à l'article 1561 D, que le prix de vente à tempérament consiste dans le prix régulier de vente au comptant majoré dans une proportion n'excédant pas trois quarts de un pour cent du total des versements différés pour chaque mois de la durée du terme; et cette majoration doit tenir lieu d'intérêt et de compensation pour les risques, pertes et frais supplémentaires d'administration que peut entraîner au vendeur la vente à tempérament.

Les dispositions de la loi provinciale du Québec relative à la vente à tempérament s'appliquent seulement en matière de ventes commerciales au détail, et seulement pour des ventes n'excédant pas dans chaque cas $800. Et cette loi de la vente à tempérament contient toute une énumération de marchandise et de machines ou instruments, notamment les automobiles, qui n'y sont pas sujettes.

La province de Québec est, à notre connaissance, la seule province canadienne qui a mis des limites au coût du crédit dans les ventes à tempérament par sa loi de 1947.

*Prêts personnels*

Une autre forme ou catégorie de crédit à la consommation est celle groupant les prêts d'argent personnels consentis par les banques, les sociétés ou compagnies de petits prêts et les prêteurs d'argent autorisés, les Caisses populaires et les Credit Unions, les compagnies d'assurance.

Les prêts d'argent personnels pour fins de consommation ont pris une expansion considérable depuis la fin de la guerre s'il faut en juger par les dettes que les citoyens ont à payer sous ce chapitre. Les dettes résultant des emprunts personnels s'élevaient de $160,000,000. qu'elles étaient en 1944 à $1¼ milliard en 1953, et à $3 milliards en 1963.

*Les périodes de développement du crédit à la consommation*

L'étude des données statistiques établissant la situation du crédit à la consommation au Canada depuis la fin de la grande dépression économique des années 1929-1938 jusqu'à date permet de discerner cinq périodes.

La première période couvre les années 1938 à 1940 inclusivement. Elle précède la guerre de façon immédiate et marque son début.

La deuxième période, qui s'étend de 1941 à 1945, est la période de la réglementation du temps de guerre.

La troisième période, celle des années 1946 à 1950, est la période de réhabilitation d'après-guerre.

La quatrième période, qui couvre la guerre de Corée en 1951, est une autre période de réglementation et de restriction.

Enfin, la cinquième période est celle qui a prévalu depuis la suppression des contrôles sur le crédit à la consommation.

Un examen de ces diverses phases par lesquelles est passé le crédit à la consommation au Canada n'est pas sans nous donner des indications utiles dans l'étude des problèmes que l'expansion rapide des dettes à la consommation peut susciter et dans l'appréciation des mesures susceptibles de les régler. La période 1938-1940 ne suggère rien de significatif: les dettes à la consommation sont demeurées assez stables. On voit cependant se dessiner une tendance vers la hausse des dettes à la consommation en 1940 où la guerre fit sortir l'activité économique de sa léthargie des années 1929 à 1939.

Les marchands de détail firent sous forme de comptes courants et de ventes à tempérament les ⅔ environ du crédit à la consommation; du moins, ils détenaient à la fin de cette période les deux tiers des dettes à la consommation. Les comptes courants représentaient au moins 60% du crédit fait par les détaillants, et les ventes à tempérament concernaient presque entièrement des biens durables autres que l'automobile, et elles étaient faites par les magasins à rayon et les magasins d'appareils domestiques et de meubles. 70 à 80 sociétés de financement étaient alors en opérations et finançaient une automobile sur trois. Leurs comptes recevables représentaient 11% des dettes à la consommation. Les banques à charte faisaient les prêts personnels à la consommation dans une proportion de 75%.

Les compagnies de petits prêts et les prêteurs d'argent autorisés à opérer en vertu de la loi fédérale des petits prêts ont prêté une bonne partie de l'autre 25% avec des fonds empruntés des banques, des compagnies-mères établies aux États-Unis et du public qui achète leurs billets ou leurs obligations.

Aucun contrôle gouvernemental spécifique n'était exercé sur le crédit à la consommation au cours de cette période 1938-1940. Les seules règlementations légales en vigueur concernaient la protection des consommateurs contre les taux d'intérêt usuraires. Les prêteurs d'une somme d'argent de $500. ou moins et dont les charges ou impositions totales excédaient un intérêt réel de 12% par an devaient obtenir une autorisation d'opérer du Gouvernement canadien pour se conformer à la loi fédérale des petits prêts; et ils devaient faire rapport de leurs opérations au Surintendant fédéral des Assurances. Ils ne pouvaient charger un taux d'intérêt et des frais excédant 2% par mois sur le solde impayé pour des périodes de 15 mois ou moins.

Quant aux banques à charte, elles n'étaient pas autorisées à exiger un taux d'intérêt supérieur à 7% par année. Ce taux maximum fut réduit à 6% lors de la revision de la loi des Banques à charte en 1944. La Banque canadienne de Commerce a été, à notre connaissance, la première banque à charte à organiser et opérer un service de prêts per- au moment du prêt. L'intérêt, étant calculé sur le montant total de l'emprunt pour toute la durée du prêt, et non pas sur le solde impayé à la fin de chaque mois, équivaut à du 12% près.

La période 1941-1945 a marqué un déclin dans les comptes courants et les ventes à tempérament par les marchands de détail: en effet, les dettes à la consommation chez les détaillants se sont réduites de $240,000,000. qu'elles étaient en fin d'année 1941 à $161,000,000. en fin d'année 1945. Les dettes envers les sociétés de financement se sont réduites de $49,000,000. à $8,000,000. au cours de cette même période 1941-1945.

Le solde des emprunts aux banques et aux compagnies de petits prêts et autres institutions de prêts à la consommation est passé de $300,000,000. en 1941 à $280,000,000. en 1945. Avec ce résultat que les dettes totales à la consommation qui s'établissaient à $580,000,000. en 1941 se sont réduites à $400,000,000. en 1943, pour ensuite se hausser de nouveau, sous la poussée, cette fois, des emprunts personnels à $450,000,000. en fin d'année 1945 et à plus de $5 milliards en 1964.

Les contrôles spécifiques sur le crédit à la consommation qui ont été introduits durant la guerre comme un des instruments d'exécution de la politique économique du Gouvernement canadien ont atteint leurs buts.

Dès 1941, à peine deux ans après l'entrée du Canada dans le conflit, le Gouvernement canadien confiait en effet à la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre la juridiction sur le crédit à la consommation et les achats à tempérament. « Le premier but des règlements du crédit aux consommateurs, lit-on dans le rapport de la dite Commission qui a été publié en mai 1943, était de réduire la pression sur le niveau des prix en restreignant le volume de crédit disponible. Cela eut également pour effet de conserver la main-d'œuvre et les matériaux les plus importants en réduisant la demande des consommateurs, en diminuant les frais qu'occasionnent les mauvaises créances et le coût des intérêts et de la tenue des livres, en réduisant le volume des dettes en souffrance des particuliers et en accumulant une demande toujours croissante des produits industriels pour une période ultérieure, alors que la main-d'œuvre et les matériaux seront mis de nouveau à la disposition des civils. L'ordonnance numéro 64 sur le crédit aux consommateurs (exécutoire le 14 octobre 1941) donnait une longue liste d'articles souvent achetés à tempérament pour lesquels le marchand doit exiger un premier versement minimum de 33⅓% (avec un minimum de $10.) et le solde en douze mois ».

Le contrôle du crédit à la consommation visait en premier lieu les ventes à tempérament mais pour être sûres qu'il n'y eût pas d'échappatoire et qu'il fût efficace, les autorités compétentes l'étendirent à toutes les catégories ou formes de crédit à la consommation.

En somme, on exigeait, au moment de l'achat, le paiement en argent du tiers du prix de vente et une période de paiement maximum qui variait de 6 à 15 mois selon le caractère des articles achetés et l'importance du montant à rembourser.

Ces contrôles se sont avérés efficaces. « Les ventes au comptant, note le rapport, remplacent progressivement les ventes à crédit, et le rapport en attribue le fait à l'ordonnance 64 sur le crédit aux consommateurs ». Il y eut réduction sensible et rapide dans les comptes recevables des compagnies de financement; les dettes provenant du crédit à tempérament par les compagnies de financement se sont réduites de $46,000,000. en 1940 à $6,000,000. à la fin de l'année 1944. La cause en fut la disparition presque totale du marché des automobiles neuves pour usage civil par suite des exigences du temps de guerre.

Les achats à tempérament firent place graduellement aux achats au comptant par suite vraisemblablement de l'augmentation considérable des revenus personnels qui, avec l'économie de guerre, se haussèrent de $4,808,000,000. à $8,430,000,000. de 1941 à 1945 et de la réduction des stocks de marchandises disponibles, en particulier les biens durables qui font l'objet principal des achats à tempérament.

Quant aux prêts personnels qui s'accrurent pendant cette période 1941-1945, les Banques à charte les maintinrent à peu près au même niveau qu'au cours des années antérieures.

Les compagnies de petits prêts, par contre, firent plus de prêts.

Au cours de cette période 1941-1945, les Caisses populaires et les Credit Unions prirent une expansion considérable. Cependant, nous n'avons pas les données statistiques permettant d'établir la participation des Caisses populaires et des Credit Unions dans le crédit à la consommation au cours de cette période.

La période d'après-guerre 1946-1950 fut la période de la réhabilitation. Le Gouvernement canadien maintint les contrôles dans le but d'équilibrer de son mieux la demande des biens durables avec l'offre qui fut nécessairement limitée. Il adoucit certains contrôles pour faciliter la réhabilitation dans le civil des membres des forces armées revenant au pays. Avec le retour graduel de l'économie de guerre à l'économie de paix on vit réapparaître peu à peu les biens durables qu'il n'y a pas si longtemps on achetait de plus en plus à tempérament. En témoignent les statistiques officielles du crédit à la consommation qui révèlent la hausse graduelle du crédit à tempérament et des comptes courants chez les détaillants, et des prêts personnels.

A noter, de plus, qu'en 1946, les automobiles comptaient plus de cinq ans de service dans une proportion de 90%. Les demandes d'automobiles neuves, les demandes d'appareils électriques, on s'en souvient, furent considérables après la guerre.

La demande des biens de consommation, plus spécialement des biens durables, s'est intensifiée considérablement par suite du plein emploi et de l'accumulation au cours des années de guerre des épargnes, qui sont passées de $3,313,000,000. du 1er janvier 1940 à 10,858,000,000. au 31 décembre 1945. Quoi d'étonnant que les dépenses personnelles pour la consommation des biens durables se soient accrues de $590,000,000. qu'elles furent en 1946 à $1,343,000,000. en 1950. Au cours des années 1947 à 1950 inclusivement, 830,000 automobiles neuves, 750,000 réfrigérateurs et 1,000,000 de lessiveuses électriques furent vendus. Les sociétés de financement ont fait des affaires d'or. Les dettes envers elles s'élevèrent de $8,000,000. à $202,000,000. de 1945 au 31 décembre 1950. On vit aussi s'accroître sensiblement les dettes de consommation chez les marchands de détail; elles se haussèrent de $161,000,000. à $454,000,000. de 1945 au 31 décembre 1950. Et en dépit de la forte accumulation des épargnes pendant la guerre les dettes provenant des emprunts personnels pour fins de consommation se haussèrent, elles aussi, de $335,000,000. à $567,000,000. de 1946 à 1950.

Il faut noter au surplus qu'en 1946 les épargnes personnelles n'ont été que de $988,000,000. à comparer à 1,619,000,000. l'année 1945, qui marqua la fin de la guerre; et, en 1947, les épargnes personnelles ne furent que de $426,000,000. soit moins que la moitié de celles de l'année 1946, alors que le revenu personnel disponible continuait toujours de s'accroître, s'élevant de $8,430,000,000. à $8,965,000,000. de 1945 à 1946, et à $9,599,000,000. en 1947.

Les biens de consommation ne pouvant suffire à la demande intensifiée par le cumul des épargnes du temps de guerre, l'indice des prix à la consommation qui s'établissait à 75 en 1945, se haussa à 77.5 en 1946, puis a bondi à 84.8 en 1947 et à 97 en 1948, enfin, à 100 en 1950.

*La prolongation du maintien des contrôles des prix du temps de guerre qui s'étaient avérés si efficaces nous auraient vraisemblablement épargné cette dépréciation de 25% du pouvoir d'achat des épargnes.*

L'année 1951 vit réapparaître avec la Guerre de Corée les contrôles et les restrictions. Le Gouvernement canadien entrevit la forte possibilité que les déboursés qu'il serait appelé à faire pour ses préparatifs de défense pourraient contribuer à accroître le pouvoir d'achat des Canadiens. Il se rendit vite compte par ailleurs qu'il serait amené à réduire les biens de consommation à la disposition des civils en en distrayant une part pour les forces armées.

Il prévoyait également que la production des biens de consommation serait réduite, cédant une place à la production d'armements et de munitions, etc. Prenant sans doute aussi en considération le comportement des consommateurs qui ont dépensé tant et plus au cours des récentes années pour oublier sans doute leurs privations du temps de guerre, le Gouvernement canadien réinstalla les contrôles et, cette fois, avec plus de sévérité; le paiement initial comptant pour achat d'automobiles fut porté de 33⅓% à 50% du prix d'achat et la période de remboursement de l'autre 50% fut limitée à 12 mois.

De plus, le Gouvernement canadien accrut les prix en imposant des droits ou taxes d'accise sur les biens de consommation durables. La Banque du Canada, de son côté, invita les Banques à charte à réduire les avances de crédit pour des fins non essentielles et à ne pas prêter davantage aux sociétés de financement du commerce de détail.

Ces mesures se sont avérées efficaces. Les dettes à la consommation cessèrent de prendre de l'expansion; bien plus, elles se réduisirent de $1,223,000,000. à $1,185,000,000. au cours de l'année 1951.

En janvier 1952 les restrictions sur le financement des automobiles furent réduites. En mai 1952 les contrôles furent supprimés. Depuis lors, les dettes à la consommation n'ont cessé d'augmenter de façon sensible d'une année à l'autre. Elles s'établissaient à $1,385,000,000. au 31 décembre 1952, elles totalisaient $2,476,000,000. au 31 décembre 1956 et elles exeédaient $5¼ milliards au 31 décembre 1963.

Cependant, bien que le crédit à la consommation au Canada ait connu une expansion considérable au cours des années 1952-1956, l'indice des prix à la consommation est demeuré presque stable pendant cette période. En 1952, l'indice des prix était à 116.5; en 1953, à 115.2; en 1954, à 116.2; en 1955, à 116.4; et en 1956, il se haussait à 118.1.

Les dépenses personnelles pour les biens durables passèrent de $1,588,000,000. à $9,061,000,000. de 1952 à 1956; et pour les biens non durables de $8,374,000,000. à $10,513,000,000. de 1952 à 1956. Au cours de cette période, la production nationale établie au prix du marché est passée de $23,255,000,000. à $29,866,000,000., le revenu personnel disponible de $15,891,000,000. à $19,986,000,000. Les épargnes personnelles s'élevèrent à $1,525,000,000. en 1952; à $1,588,000,000. en 1953, tombèrent à $891,000,000. en 1954, puis montèrent à $1,071,000,000. en 1955; et à $1,430,000,000. en 1953 pendant que la population du Canada augmentait pendant ces années 1952 à 1956, de 14,459,000 à 16,081,000.

Les prix à la consommation sont donc demeurés assez stables pendant cette période, qui vit, par ailleurs (à l'exception de l'année 1954 qui a connu un certain ralentissement dans notre développement économique) s'accroître la population canadienne, la production nationale, les revenus et les épargnes personnelles, les dépenses personnelles pour biens de consommation et les dettes à la consommation.

Le crédit à la consommation peut contribuer à intensifier la pression sur les prix en permettant aux consommateurs d'acheter davantage aujourd'hui en escomptant leur pouvoir d'achat de demain. Par ailleurs, les dettes à la consommation peuvent apporter un certain correctif à cette pression sur les prix, en ce sens que les versements réguliers que les gens ont à faire pour se libérer de leurs dettes à la consommation réduisent d'autant leur pouvoir d'achat; cette part extraite du revenu des citoyens peut dans certaines conjonctures économiques diminuer la tension sur les prix. Il reste, évidemment, que les remboursements effectués sur les prêts à la consommation peuvent être de nouveau prêtés pour des fins de consommation. Les dettes à la consommation ne se haussent pas subitement dans un court délai; elles montent graduellement, et au fur et à mesure que le crédit à la consommation prend de l'expansion, les versements à faire augmentent, se multiplient.

Les dettes à la consommation représentaient 12.4% du revenu personnel disponible des Canadiens en 1956; elles se traduisaient donc en une réduction appréciable du pouvoir d'achat, contribuant d'autant à compenser en partie la pression exercée sur les prix par les achats à crédit qui sont effectués. Mais en partie seulement, car les prêts ou les crédits à la consommation ont, au cours de ces années, excédé sensiblement les remboursements effectués puisque le solde dû sur le crédit à la consommation se haussa de $1,624,000,000. à $2,870,000,000. au cours de cette période 1952-1956.

Cet excédent des prêts et crédits à la consommation sur les remboursements encaissés fut de nature à intensifier la pression de la demande sur les prix des biens de consommation et a pu contribuer à faire monter les prix des biens de consommation.

Les dettes totales des consommateurs s'accrûrent de $380,000,000. en 1955, et de $354,000,000. en 1956, soit une augmentation de $734,000,000. au cours des deux dernières années. Et c'est le crédit à tempérament qui a connu le plus d'expansion.

« Au cours de l'année 1956, déclarait le Gouverneur de la Banque du Canada dans son dernier rapport des opérations de la Banque du Canada au Ministre canadien des Finances, il est de nouveau devenu évident que le volume du crédit au consommateur, particulièrement le crédit accordé sur les achats à tempérament, s'accroissait plus rapidement que les autres genres de crédit, tels que les prêts ordinaires des banques, et qu'il

continuait à prendre de l'ampleur à une allure rapide durant le second semestre, après que le crédit bancaire eut plus ou moins retrouvé un niveau constant ».

La Banque a eu des pourparlers avec les représentants des principales compagnies de prêts à tempérament pour voir si les dirigeants de ces institutions ne pourraient, de leur propre gré, s'entendre en vue de prévenir toute autre augmentation sensible dans le volume de crédit de ce genre. Il se trouva qu'on ne put rallier l'assentiment de tous les intéressés. Il semblerait que quelques-unes des compagnies aient elles-mêmes resserré leurs conditions de prêts. On avait rendu ces conditions sensiblement plus faciles, en particulier pour le financement des achats d'automobiles où la moyenne de versement initial, calculée comme pourcentage du prix d'achat, avait diminué progressivement en 1954, 1955 et 1956 et le délai moyen consenti pour acquitter le solde du prix d'achat avait augmenté.

La Banque a également entrepris des pourparlers officieux avec les représentants des principaux magasins à rayons et des chaînes de magasins qui pratiquent la vente à crédit de biens de consommation durables et dont plusieurs voient à financer eux-mêmes leurs ventes, mais qui dépendent aussi, à l'occasion, des fonds avancés par les compagnies de prêts à tempérament. Ces représentants ont émis l'opinion que les conditions du crédit n'avaient connu aucun adoucissement dans leur commerce; encore là, on n'a abouti à aucun accord pour empêcher que ne s'accroisse davantage le volume de crédit consenti à ces consommateurs. Avant la réunion, les grands magasins à rayons avaient déjà convenu entre eux de cesser la pratique de vendre des produits sans aucun versement initial. Dans les circonstances, cela constituait une mesure nettement pratique.

En 1956, les banques n'ont pas augmenté leurs lignes de crédit aux compagnies de finance et aux détaillants qui offrent des services de financement. Vers la fin de l'année dernière, les plus petites compagnies de finance et les magasins de moindre envergure qui, pour la plupart, n'ont d'autres ressources financières extérieures que le crédit bancaire, avaient de fait emprunté des banques presque jusqu'à la limite fixée et atteignaient ainsi les bornes de leur propre aptitude à prêter. Les compagnies de finance plus importantes et les grands magasins, qui sont en mesure de se procurer de l'argent sur le marché en vendant des billets à courte échéance et des obligations, ne souffrent pas autant des restrictions apportées au crédit bancaire. En certains cas, ces compagnies sont des filiales de grosses entreprises étrangères et elles en obtiennent des fonds. Nous voulions, lors de nos pourparlers officieux avec ces groupements, voir s'ils accepteraient par accord mutuel de faire disparaître volontairement ce qui semblerait favoriser les grosses entreprises au détriment des petites. A la fin de l'année, comme nous l'avons mentionné, les banques ont pris des moyens pour arrêter la hausse du solde de leurs prêts aux grandes compagnies de finance.

« Le Canada est en pleine expansion. Il a besoin d'énormes capitaux pour répondre aux demandes d'investissement. Il nous faut réaliser l'équilibre des épargnes et des investissements. Or, l'on constate que les épargnes ne progressent pas au rythme de développement de la production nationale et qu'elles ne peuvent pas suffire à la demande grandissante de fonds d'épargne requis pour fins d'investissement, bien que l'épargne ait augmenté plus rapidement que le revenu personnel depuis le milieu de 1955 ».

« C'est en quelque sorte une anomalie, déclarait le Gouverneur de la Banque du Canada dans son rapport de 1956, que de consacrer un montant croissant d'épargne au financement de la consommation à une époque où toute l'épargne qu'on peut réaliser est nécessaire en vue de répondre au programme d'immobilisation et d'accroître ainsi les effectifs de production. L'augmentation globale du crédit à la consommation en 1956 n'a pas été aussi prononcée qu'en 1955 parce que les banques à charte ont réduit en 1956 leurs prêts directs de cette nature aux particuliers, alors qu'en 1955, leurs prêts personnels pour fins de consommation avaient sensiblement augmenté. Les autres formes de crédit à la consommation comme l'indique le tableau ci-inclus présentant la situation du crédit à la consommation au Canada ont augmenté sensiblement et progressivement et en 1956, le rythme de l'augmentation étant surtout marqué chez les compagnies de financement à tempérament et chez les compagnies de prêts aux particuliers.

Les compagnies de finance dont les opérations sont de caractère pour ainsi dire bancaire, ne sont pas restreintes dans leur activité par les changements de la situation monétaire. Elles peuvent obtenir des fonds grâce à la vente d'effets à court terme sur le marché monétaire ou des valeurs, payant à cette fin le taux d'intérêt requis par la concurrence car les intérêts élevés qu'elles exigent ne semblent pas empêcher les consommateurs d'emprunter. Les banques ne peuvent exiger plus de 6 pour cent d'intérêt sur les prêts qu'elles consentent. Les compagnies de finance ne sont pas limitées à cet égard et leurs taux d'intérêt varient de 2 à ½% par mois selon l'importance des prêts consentis, ce qui veut dire de 24 à 6% par an. Certaines des compagnies sont des filiales d'importantes corporations étrangères et elles peuvent en obtenir des fonds directement. Les compagnies de finance ne sont pas tenues de maintenir des réserves monétaires et elles ne sont pas assujetties à une réglementation comme le sont les banques, les compagnies d'assurance-vie et certaines autres institutions de placements.

Dans les périodes où les poussées d'inflation se font sentir, les compagnies de finance dont le puissant mobile d'action est le profit, sont enclines à rendre le crédit « plus facile »; elles exigent des versements initiaux plus bas et accordent de plus longues périodes de remboursement, comme ce fut le cas en 1955 et 1956 dans le domaine du financement des automobiles. En encourageant la surconsommation et, partant, une augmentation rapide de la « désépargne » chez une grande partie de la population, cette augmentation du crédit à la consommation vient causer un nouvel accroissement des dettes à la consommation, et la nécessité de rembourser de tels prêts accrus peut éventuellement coïncider avec une période de retrait économique qui suivra cette vague de prospérité, accroissant d'autant la gravité de la situation économique.

Bien que le crédit à la consommation soit un apport utile au commerce moderne, les fluctuations prononcées du volume d'un tel crédit peut en faire un élément de déséquilibre allant à l'encontre des efforts stabilisateurs du système fiscal et monétaire ».

On peut se demander si le crédit à la consommation, dont le développement excessif ou trop rapide peut être cause de déséquilibre économique ou d'aggravation de la situation économique en période de retrait économique par suite de l'immobilisation d'une partie appréciable du pouvoir d'achat de l'épargne dans les dettes à la consommation, ne pourrait pas avec avantage être régularisé et intégré dans le système fiscal et monétaire.

Le crédit à la consommation est aujourd'hui considéré par les économistes comme un facteur stratégique dans l'analyse des fluctuations économiques. Il est assurément un des nombreux facteurs complexes qui exercent une influence sur l'activité économique. Les changements nets dans le volume des dettes à la consommation apparaissent être un bon indicateur de la contribution du crédit à la consommation aux forces monétaires qui affectent l'activité économique et la tension sur les prix. Dans la discussion de ce problème, peut-on vraiment dissocier le crédit à la consommation de la politique monétaire. Les restrictions sur le crédit à la consommation que le Gouvernement canadien a mis en vigueur durant les hostilités 1939-1945 et durant la guerre de Corée en 1951 ne faisaient-elles pas partie intégrante de sa politique monétaire et fiscale qui comprenait, entre autres mesures, des taxes plus élevées sur les biens durables, une augmentation de l'impôt sur le revenu personnel et, plus spécialement au cours de la guerre de Corée, un contrôle plus sévère sur la distribution du crédit.

Les autorités gouvernementales, inquiètes sans doute du développement rapide des dettes à la consommation, continuèrent, par l'entremise de la Banque du Canada, leur politique de contrôle du crédit non seulement par le jeu de l'intérêt et de l'escompte et par d'autres mesures bancaires mais encore en utilisant la méthode de la persuasion par laquelle elles tentèrent de faire comprendre aux institutions bancaires, aux compagnies de finance et sociétés de petits prêts qu'elles devraient dans la conjoncture économique en cours adopter telle ou telle politique de crédit. Les faits semblent indiquer, cependant, que les succès obtenus jusqu'ici par cette méthode de la persuasion n'ont pas couronné à 100% les efforts tentés par les autorités compétentes, si on en juge par le contexte de la déclaration du Gouverneur d'alors de la Banque du Canada qui a fait allusion à des institutions canadiennes de prêts poursuivant une politique d'expansion du crédit à la consommation en

des circonstances économiques où elles devraient s'en abstenir dans l'intérêt de la stabilité des prix et du progrès économique de notre pays.

Au témoignage de William Mc C. Martin, président du Bureau des Gouverneurs du Federal Reserve System, devant le Sous-Comité américain du Contrôle général du crédit, l'expansion du crédit à la consommation ajoute directement au développement du crédit bancaire et à la monnaie en circulation. Une partie importante du crédit à la consommation est financée soit directement, soit indirectement, par les banques. L'expansion et la contraction des dettes à la consommation constituent un facteur influent dans les fluctuations du crédit bancaire et dans la circulation monétaire. Dans une certaine mesure, le crédit à la consommation est plus directement inflationnaire que les genres de crédit qui servent à financer la production de tels biens de consommation.

Certains économistes sont d'avis que des contrôles sélectifs devraient être imposés en certaines conjonctures économiques du moins non seulement sur le crédit à la consommation mais aussi sur le crédit immobilier. Les restrictions générales sur le crédit et la hausse du taux de l'intérêt paraissent insuffisantes; elles n'ont pas une influence déterminante sur les demandes d'emprunts; producteurs et consommateurs ne se laissent guère influencer par les taux d'intérêts. « S'il est vrai, écrivait en mai 1953 Robert F. Shay, professeur de l'Université du Maine, dans *Journal of Finance,* que le crédit de production aura à supporter les coups de taux d'intérêt plus élevé pour combattre l'inflation pendant que le crédit à la consommation sera peu affecté, *l'emploi d'instruments sélectifs de contrôles sur le crédit à la consommation et sur le crédit immobilier pourrait établir une plus grande égalité de traitement dans la politique générale du crédit.*

Le crédit à la consommation peut contribuer dans certaines conjonctures économiques à l'inflation. Dans une économie de plein emploi, l'augmentation de crédit à la consommation peut déclancher l'inflation des prix.

Les sociétés de financement à la consommation essaient de se gagner la faveur populaire en mettant d'avant que le crédit à la consommation contribue à accroître la production et la productivité, les revenus et la demande des biens de consommation. C'est admettre que le crédit à la consommation peut en certaines conjonctures économiques contribuer à l'inflation des prix s'il augmente les revenus et s'il intensifie les demandes de biens de consommation. Elles devraient en période inflationnaire apporter leur contribution à la politique générale de non-expansion du crédit pour éviter l'intensification de la tension sur les prix.

*Le crédit à la consommation sur le plan personnel et familial*

Les avantages du crédit à la consommation ne devraient pas faire perdre de vue ses inconvénients qui découlent soit d'un usage non raisonné, soit d'un coût excessif du crédit. Combien de citoyens vivent dans l'insécurité financière par suite du mauvais usage qu'ils ont fait du crédit à la consommation. Trop de consommateurs ne savent plus régler leurs désirs ni résister aux sollicitations d'une publicité multiforme qui leur fait prendre le superflu pour le nécessaire, et ils finissent par accepter comme normal de vivre au-dessus de leurs moyens en prenant des engagements financiers qui excèdent leur possibilité de les honorer faute de revenus suffisants.

Cette tendance à s'endetter pour se procurer immédiatement des biens, pas toujours nécessaires, pour en jouir n'est sans doute pas exclusive au Canada et aux États-Unis; elle existe aussi en Europe. On pouvait lire dans le Courrier de Genève, il y a quelques années, que « le nombre va sans cesse grandissant de ceux qui bloquent toutes leurs disponibilités et hypothèquent tout leur avoir par des engagements multiples, quitte à vivre de cervelas et de pommes de terre ».

Sous la poussée de la publicité commerciale les consommateurs deviennent peu à peu les esclaves de besoins sans nombre, et nombreux sont ceux qui cherchent par toutes sortes de moyens, souvent onéreux, à se procurer la satisfaction de leurs besoins sans trop se soucier de ce qui se produira demain. La femme devra se résigner parfois à sortir de son foyer pour ajouter un salaire à celui de son mari qui ne peut plus « joindre les deux bouts ». C'est le bonheur, c'est la paix du foyer qui est souvent perdu par suite de dettes onéreuses imputables à ces achats inconsidérés à crédit, à une mauvaise utilisation des revenus. De

trop grandes facilités de crédit à la consommation conduisent de nombreux consommateurs à des abus de crédit qui sont causes de mésentente ou de dispute dans trop de foyers. Ceux qui s'occupent de service familial sont plus que tous les autres en mesure de le vérifier jour après jour. L'éducation des enfants en souffre trop souvent hélas, de façon tragique.

L'achat à tempérament, trop l'oublient, engage l'avenir, ce qui n'est pas encore gagné. Le salaire qu'on recevra demain est déjà promis à des remboursements à faire sur des achats non payés.

L'achat à crédit ou à tempérament peut amener éventuellement des situations regrettables si les citoyens en abusent. Il faut prendre en considération que les acomptes versés en réduction de ses dettes provenant d'achat à tempérament représentent une réduction de son revenu disponible pour d'autres dépenses, et le risque est si grand que le revenu disponible provenant de son salaire s'avère après une telle réduction insuffisant aux dépenses essentielles pour la nourriture, le vêtement et le logement.

Au surplus, les emprunts et les achats à crédit ou à tempérament pour fins de consommation s'effectuent à des taux d'intérêt élevés, et les gens qui y ont recours sont le plus souvent ou généralement ceux qui sont le moins en mesure de s'en servir. Exemple: Quelqu'un a besoin de $300. pour acheter telle ou telle marchandise; il emprunte à un taux d'intérêt de 2% par mois, soit 24% par année. Il doit remettre $15.86 par mois, et au bout de 24 mois il a remboursé $380.64, dont $80.64 en intérêts. S'il procédait par l'épargne en déposant à sa Caisse populaire $3. par semaine, soit $13. par mois, après 24 mois, en retirant un intérêt sur ses dépôts de 3% capitalisé tous les six mois, il aurait $320.80 à son compte.

Supposons qu'il veuille acheter la même marchandise d'une valeur de $300. Comme il a déjà épargné le montant et qu'il peut payer comptant il aura peut-être l'avantage de bénéficier d'une réduction de 10% soit $30. Son achat lui coûterait alors $270. et il aurait encore $50.80 à son compte d'épargne, ce qui lui permettrait de se procurer autre chose. La pratique de l'épargne a donc pour effet d'augmenter le pouvoir d'achat du consommateur, tout en l'incitant à rationnaliser ses achats, à mettre plus de discernement et de mesure dans l'utilisation de ses revenus.

Si les vendeurs étaient contraints par la loi d'exiger des consommateurs un montant substantiel soit disons 20% de la valeur au comptant des marchandises qu'ils achètent, payable en argent (et jamais en marchandises échangées) comme premier acompte au moment de la vente, les consommateurs seraient ainsi incités à acheter selon leurs moyens et à faire un meilleur choix qui cadre avec leurs revenus disponibles; ils seraient pour ainsi dire forcés à mettre de côté, chaque semaine, quelques dollars de leur salaire pour se procurer demain ce dont ils ont vraiment besoin; ils s'habitueraient de la sorte à pratiquer l'économie, ils s'entraîneraient à l'épargne, ils apprendraient la valeur de l'argent, ils s'efforceraient de penser avant de dépenser, ils s'en tiendraient d'abord aux choses nécessaires ou utiles, ils s'éviteraient de prendre des engagements qui excèdent leur capacité de payer; et, vivant selon leurs moyens, ils seraient à l'abri des inquiétudes qui font le malheur de ceux qui ne savent pas résister aux sollicitations pressantes de la publicité et à leurs désirs insatiables.

Toutes les ventes à crédit et à tempérament et leur financement devraient être soumis à une réglementation qui exigerait *un acompte substantiel en argent* à être versé par l'acheteur au moment de l'achat et la déclaration dans les contrats du prix régulier au comptant, du prix de vente à crédit et du pourcentage en intérêt simple établi sur la base mensuelle ou annuelle du coût total du crédit consenti.

Les Caisses populaires Desjardins s'emploient à protéger leurs membres par un crédit prudent, sage, et peu coûteux. Les taux d'intérêt sont peu élevés. Dans la province de Québec, la loi des Caisses d'épargne et de crédit qui régit les Caisses populaires Desjardins et toutes les autres coopératives d'épargne et de crédit ne fixe pas de limite à l'intérêt que les Caisses populaires peuvent exiger de leurs emprunteurs. Celles-ci demandent sur leurs prêts des taux qui oscillent entre 6 et 7% par an; mais l'intérêt réel payé, étant établi sur le solde impayé de l'emprunt, est réduit à moins de $4. par $100. d'emprunt. Aussi, les Caisses populaires Desjardins s'interrogent-elles sur le caractère raisonnable des taux

chargés par les compagnies de finance et les sociétés de petits prêts qui ont des taux d'intérêt et de frais allant jusqu'à 24% par an, parfois davantage.

Elles se réjouissent que dans l'intérêt des consommateurs un Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des Communes étudie à fond cette question du crédit aux consommateurs, et elles escomptent l'adoption d'*une législation qui établisse des taux maxima raisonnables d'intérêt sur tous les prêts et tous crédits aux consommateurs, quelle qu'en soit la forme et qui décrète l'obligation formelle de spécifier clairement dans tous les contrats de prêts ou de ventes à crédit ou à tempérament, le montant du prêt ou du crédit consenti, le montant de l'intérêt et des charges, c'est-à-dire le coût total du crédit, lequel devra être calculé et payé sur le solde impayé et non pas sur le montant initial, et ce que représente exprimé en pourcentage du prêt ou du crédit total consenti* le coût réel (l'intérêt et tous les frais de finance) du crédit exprimé en intérêt simple soit sur la base mensuelle, soit sur la base annuelle, afin que les consommateurs sachent exactement à quoi s'en tenir sur le coût réel de leur emprunt ou de leur crédit à eux consenti, puissent juger en connaissance de cause les conditions de leurs engagements et faire les comparaisons nécessaires entre les taux des coûts du crédit des institutions de crédit.

Les consommateurs ont le droit strict de connaître exactement ce qu'ils ont ou auront à payer lorsqu'ils font un achat, qu'il soit fait au comptant ou à crédit, quelle qu'en soit la forme, ou lorsqu'ils font un emprunt. Et pour qu'ils soient bien informés et en mesure de comparer les intérêts et les autres frais qu'ils auront à payer, il est nécessaire *que les intérêts et frais s'y ajoutant qui constituent le coût de l'emprunt ou de la finance ou du crédit, leur soient clairement révélés en dollars et en cents dans les contrats et traduits en pourcentage par rapport au montant total du prêt ou du crédit consenti à l'occasion d'un achat.* Le temps presse que le soleil de la justice dissipe à jamais la confusion qui règne en ce domaine mystérieux des taux d'intérêt et des charges trop souvent abusives que les consommateurs ont à payer.

Les difficultés qu'évoquent certains prêteurs d'argent d'établir clairement les intérêts et les frais de finance dans les contrats ne sont certes pas insurmontables. Elles sont une raison qui s'ajoute à d'autres de la nécessité impérieuse d'établir une législation qui protégera les consommateurs. Une telle législation peut prescrire l'usage de tables de calcul rapide construites par des mathématiciens et des actuaires et qui seraient approuvées par les autorités de qui relèverait l'administration de la loi.

Cette législation devra s'étendre aussi à la publicité commerciale qui induit souvent les consommateurs en erreur au sujet des intérêts et des frais de finance. Les prêteurs et les vendeurs devront être tenus d'indiquer clairement dans leurs feuillets et annonces publicitaires les intérêts et autres frais de finance selon la méthode ci-haut décrite afin que les consommateurs puissent en juger et ne pas être induits en erreur. A titre d'exemple, pour illustrer notre pensée, sera écartée la méthode suivante trop souvent utilisée: nos conditions de crédit: $100. de marchandise: charge $13.75, versement mensuel $8. L'acheteur éventuel saura en lisant l'annonce que cette charge de $13.75 traduite en taux d'intérêt simple annuel représente près de 22% d'intérêt et non pas (comme trop de consommateurs croient) du $13.75% d'intérêt par année.

Si les consommateurs ont le droit de connaître la qualité et le prix des biens ou marchandises qui leur sont offertes, pourquoi ne l'auraient-ils pas également lorsqu'il s'agit d'acheter du crédit, de louer de l'argent, qui est une sorte de marchandise dans notre économie marchande. N'est-il pas vrai que de gros magasins font double commerce: celui des marchandises et celui du crédit, et, d'après des témoignages provenant de gens bien renseignés, nombreux sont les grands magasins qui font autant sinon plus de profit sur les crédits qu'ils font sur les ventes que sur les marchandises elles-mêmes qu'ils vendent.

Il y avait jadis usure parce que il y avait manque d'institutions de crédit appropriées; les prêteurs à gage en profitaient pour pratiquer leur sordide métier d'usuriers. Aujourd'hui, l'usure s'est institutionnalisée dans notre économie de consommation de masse à la faveur d'une publicité commerciale raffinée qui exploite les convoitises humaines et suscite ces besoins sans nombre et de l'emploi de méthodes commerciales qui cherchent à satifaire ces besoins pour multiplier les occasions propices de faire plus d'argent sans se soucier des

tristes conséquences qui en découlent pour une masse de consommateurs qui, confondant trop aisément plaisir et bonheur, se laissent entraîner à des achats inconsidérés trop élevés pour leurs moyens.

*Nous insistons fortement pour que les autorités compétentes adoptent une législation obligeant les prêteurs et les vendeurs à révéler le coût réel exprimé en taux d'intérêt simple annuel et en dollars et cents des intérêts et frais de finance dans leurs contrats de prêt et dans leurs contrats de vente à crédit ou à tempérament et dans les annonces publicitaires.*

La loi devrait également prévoir une méthode de calcul des intérêts ou du coût du crédit qui devrait être obligatoire afin que les consommateurs puissent en pleine connaissance de cause juger des intérêts et autres frais de finance exacts qu'ils auront à payer avant de signer le contrat. Les prêts à 6% d'intérêt que font certaines institutions financières sont à la vérité des prêts à 11.8%. L'intérêt est calculé sur le montant initial au moment du prêt pour toute la durée du prêt, et l'intérêt est déduit et retenu du montant prêté. Normalement, l'intérêt, qui est le loyer de l'argent, doit être calculé sur le solde impayé, c'est-à-dire pour le temps que l'emprunteur fait usage de l'argent emprunté, et dans la mesure où il en fait usage, ce qui veut dire que l'intérêt réel payé sur $100. emprunté pour un an avec remise mensuelle uniforme est moindre que $4. si l'on s'en tient à un taux d'intérêt simple annuel de 6%. Devrait être imposée cette méthode d'intérêt annuel simple calculé *sur le solde impayé du prêt ou du crédit consenti pour tous les prêts.*

Trois méthodes de calculer les intérêts sur les prêts ou les ventes à crédit soit à tempérament sont en cours. L'examen de ces trois méthodes permet de comprendre:

1. Comment les intérêts peuvent se dissimuler derrière des taux d'intérêt qui paraissent raisonnables pour les consommateurs;
2. Pourquoi il y a nécessité d'exiger que dans les contrats de prêts ou de vente à crédit ou à tempérament soient indiqués clairement et de façon exacte les intérêts et autres frais de finance qui s'ajoutent à l'emprunt ou au prix de la marchandise vendue, et ce que représentent en intérêt simple annuel exprimé en pourcentage les intérêts et autres frais de finance;
3. Qu'il n'y a qu'une méthode équitable de calculer les intérêts, celle qui correspond à la définition authentique de l'intérêt, qui est le prix du loyer de l'argent ou du crédit pour le temps qu'il dure.

Une première méthode *consiste à ajouter à la somme empruntée ou avancée* sous forme de vente à crédit les *intérêts calculés au taux déclaré.* Vous empruntez $100. pour un an à 6%. Le montant total à rembourser est de $106.; s'ajoute à l'emprunt à 6% pour un an sur $100. qu'on vous remet. Si vous remboursez votre emprunt par mensualité, vous devrez remettre $8.83 chaque mois pendant un an. Vous divisez $106. par 12 mois, vous obtenez la mensualité, soit $8.83, qui permet de rembourser le capital et les intérêts calculés sur la base du taux non décroissant à 6% sur le plein montant emprunté.

La deuxième méthode *consiste à déduire du montant prêté les intérêts chargés.* C'est la méthode de l'escompte. Vous empruntez $100. à 6% par an. Le prêteur vous remet $94.; il enlève $6. d'intérêt. Si vous remboursez l'emprunt par mensualité, vous remettrez $8.33 chaque mois pendant un an.

Si vous remboursez un montant un peu moindre chaque mois selon la deuxième méthode que selon la première c'est simplement parce que selon la deuxième méthode vous n'avez en réalité obtenu que $94. alors que selon la première méthode vous avez eu en realité $100., bien que dans les deux cas vous ayez demandé un emprunt de $100. remboursable à 6% dans un an.

A bien noter que selon la seconde méthode vous remboursez $100. et vous n'avez eu en mains ou utilisé que $94. Selon la première méthode, vous avez utilisé votre $100. et vous avez remboursé au total $106.

Que de consommateurs sont sous l'impression que la deuxième méthode, c'est-à-dire la méthode de l'escompte, leur coûte meilleur marché que la première méthode où l'intérêt s'ajoute au capital. Mais effectivement, c'est bien le contaire; la méthode de l'escompte leur coûte plus cher. Dans les deux méthodes ils paient 6% sur $100.; les intérêts qu'ils versent sont de $6. dans les deux cas. Or, dans le premier cas, ils ont $100; dans le

deuxième cas, ils n'ont que $94. Donc, dans le deuxième cas, ils paient, à compter du moment de l'emprunt, de l'intérêt sur une part de l'argent qu'ils n'ont pas. Ils paient sans raison 6% d'intérêt sur $6. qu'ils n'ont pas encaissés sur leur emprunt de $100. N'est-ce pas une dérogation à ce qu'est l'intérêt, qui est le prix du loyer de l'argent?

L'une et l'autre méthode de calculer l'intérêt dérogent à ce qu'est l'intérêt et ne sont pas équitables pour les emprunteurs puisqu'ils sont appelés à payer sans aucune raison des intérêts sur une partie de l'argent emprunté qu'ils n'ont pas encaissés ou dont ils n'ont pas eu l'usage. Nous l'établissons plus loin lorsque nous exposons la troisième méthode, la seule qui nous paraît équitable pour les emprunteurs et pour les consommateurs qui ont recours à l'achat à crédit.

La troisième méthode consiste à calculer l'intérêt sur le solde impayé de l'emprunt ou de l'achat à crédit. Vous empruntez $100. remboursable en un an à 6% d'intérêt. Vous remboursez disons $7. à la fin du premier mois, soit $6. en capital et un dollar en intérêt. A la fin du deuxième mois, l'intért à 6% sera calculé sur $94. C'est le même taux d'intérêt que dans la première et la deuxième méthode, mais par cette méthode de calculer l'intérêt sur le solde impayé, *vous payez l'intérêt sur l'emprunt ou le crédit pour le temps que vous l'utilisez et dans la mesure où vous l'utilisez.*

Cette méthode correspond à la définition de l'intérêt qui est le prix du loyer de l'argent pour le temps que vous l'utilisez si l'on admet que l'intérêt simple annuel est le montant payé pour l'usage de l'argent pour une période d'un an.

*Car le temps est un élément de première importance dans le calcul de l'intérêt qui est établi en pourcentage, c'est-à-dire en un taux par rapport à $100. pour une période d'un an.* C'est ce qu'on a convenu d'appeler l'intérêt simple annuel, *qui est la seule méthode qui permet de savoir le coût reel de l'emprunt ou du crédit.*

Cette méthode est équitable parce qu'elle nous paraît correspondre à la définition de l'intérêt, *qui est le coût du loyer de l'argent pour le temps que ce loyer existe vraiment.* Elle permet de faire la lumière sur les deux autres méthodes, d'en déceler le caractère de fausseté, et *d'établir la nécessité qu'il y a d'indiquer en taux d'intérêt simple sur la base annuelle ou mensuelle dans les contrats de prêts ou de vente à crédit au à tempérament ce que représentent les intérêts et autres frais de finance.*

L'intérêt sur un prêt de $100. pour un an calculé à 6% selon la première méthode qui ajoute l'intérêt de $6. à $100. pour constituer $106. remboursable en un an en 12 mensualités de $8.83 équivaut à un intérêt annuel simple de 11%.

Si cet intérêt est calculé selon la deuxième méthode, qui déduit l'intérêt de $6. du $100. emprunté, ne laissant que $94. entre les mains de l'emprunteur, l'intérêt payé par l'emprunteur équivaut, exprimé en intérêt simple annuel à 11.%.

Dans l'un et l'autre cas, l'emprunteur paie le même $6. d'intérêt; dans le premier cas, il touche $100., et dans le deuxième cas, il n'encaisse que $94. L'une et l'autre méthode, jugée à la lumière de la méthode de l'intérêt simple, sont inadmissibles parce qu'elles induisent en erreur les emprunteurs, les laissant sous des impressions qui ne sont pas conformes à la vérité. Elles devraient être écartées par la loi.

Les compagnies de finance, comme les individus et les institutions qui empruntent, s'assurent que les intérêts sur leurs emprunts sont calculés selon la méthode de l'intérêt simple établi sur le solde impayé de l'emprunt, et non pas selon la méthode qui consiste à ajouter l'intérêt au capital en établissant l'intérêt sur le montant initial pour toute la durée du prêt, ni selon la méthode qui consiste à déduire de l'emprunt le montant d'intérêt calculé sur le montant initial prêté et pour toute la durée du prêt. Et ils ont raison puisque l'une et l'autre méthode ont pour effet de doubler pour ainsi dire l'intérêt réel établi selon la méthode juste de calculer l'intérêt sur le solde impayé.

Pourquoi alors deux poids, deux mesures? Pourquoi les institutions de finance et les magasins qui consentent des crédits ne seraient-ils pas tenus de traiter leurs clients de la même manière qu'ils sont traités lorsqu'ils empruntent des fonds?

L'article 1561 D du Code Civil de la Province de Québec stipule que le prix de vente à tempérament consiste dans le prix régulier de vente au comptant majoré dans une proportion n'excédant pas trois quarts de un pour cent du total des versements différés pour

chaque mois de la durée du terme, cette majoration tenant lieu d'intérêt et de compensation pour les risques, pertes et frais supplémentaires d'administration que peut entraîner au vendeur la vente à tempérament. Les magasins de détail utilisent cette méthode de calculer les intérêts sur une base de ¾ de un pour cent du total des paiements différés pour chaque mois de la durée du terme; en d'autres termes, l'intérêt incluant tous les frais de financement est calculé sur le montant total du prix de vente régulier au comptant à ¾ de 1% par mois, soit 9% par an, et cette charge est ajoutée au montant, après quoi le montant obtenu de l'addition de la charge au prix de vente régulier au comptant est divisé en mensualités pour la période de l'emprunt.

*Un tel intérêt y compris tous les frais d'administration et autres est, s'il est traduit en intérêt simple annuel, exprimé en pourcentage équivaut à un taux d'intérêt de 18%. La loi devrait exiger que les contrats de vente indiquent ce que représente le montant total des intérêts et des frais de finance, en intérêt simple, annuel ou mensuel, exprimé en pourcentage* c'est-à-dire par rapport à un emprunt de $100. pour une période d'un an ou d'un mois puisque l'intérêt c'est le prix du loyer de l'argent pour une certaine période de temps; ou, plus techniquement, c'est l'unité de monnaie qui est versée pour payer le loyer d'une somme déterminée d'argent pendant une unité de temps. Cette unité de monnaie, c'est, chez nous, le dollar, et l'unité de temps c'est l'année. Et l'intérêt simple, c'est l'intérêt qui est mesuré au temps de ce loyer de l'argent. *Il est exprimé en pourcentage — c'est-à-dire par rapport à une somme de $100. pour une période d'une année.* Le temps est donc un facteur dans l'établissement de l'intérêt. Il indique que l'intérêt, pour être conforme à la définition véridique de l'intérêt, doit être établi sur le solde impayé de l'emprunt, qui diminue avec les mensualités, de façon à ce que l'emprunteur ne paie de l'intérêt que sur l'argent qu'il utilise pour le temps qu'il l'utilise, tout comme celui qui loue une maison, une automobile, paie un loyer pour la période de temps qu'il en fait usage ou peut en faire usage. Autant dire que pour être équitable, l'intérêt doit être calculé sur la base du taux décroissant, c'est-à-dire sur le solde impayé, et il doit être versé au prêteur au moment des remises effectuées.

Les autres méthodes qui ajoutent l'intérêt au capital après l'avoir établi sur le montant initial de l'emprunt pour toute la durée de l'emprunt doublent pour ainsi dire les intérêts par rapport à intérêt simple établi sur la base annuelle; l'emprunteur a à payer des intérêts sur une part considérable de l'emprunt qu'il n'a pas en mais pour une partie de la période.

Celui qui emprunte $100. pour une période d'un an remboursable par mensualités identiques n'utilise qu'un montant moyen de $50. sur une période d'un an. Il n'a pas de raison alors de payer disons 6% d'intérêt sur $100. pendant un an. Et c'est ce qui explique que par rapport à l'intérêt simple annuel pour un an cet intérêt de $6. pour $100. est approximativement double. L'emprunteur paie en réalité une part de loyer sur le l'argent qu'il n'utilise pas pour une partie de l'année.

C'est pourquoi, pour savoir à quoi s'en tenir exactement sur la façon dont l'emprunteur est traité, l'intérêt doit être indiqué dans les contrats d'emprunt ou d'achat à crédit, et il doit être établi en pourcentage calculé selon la méthode de calcul de l'intérêt simple qui est la seule méthode équitable pouvant servir de base de comparaison, de point de repère permettant aux consommateurs de juger des intérêts chargés selon les autres méthodes, qui ne devraient pas être utilisées.

Les emprunteurs et les acheteurs devraient toujours jouir de la faculté de rembourser avant échéance ou de payer avant terme leurs dettes sans être pour autant pénalisés. Ils devraient avoir droit à une réduction des intérêts et des charges spécifiées au contrat s'ils remboursent avant l'échéance finale leurs emprunts ou s'ils paient avant terme leurs achats à crédit.

La loi des prêts devrait être amendée de façon à ce que les prêteurs d'argent qui y sont soumis soient tenus de faire rapport au Surintendant fédéral des Assurances sur tous leurs prêts n'excédant pas $5,000. et qu'ils ne puissent exiger des intérêts et autres frais de finance excédant 9% par an établi sur le solde impayé selon la méthode de l'intérêt simple sur tout prêt dont le montant excède $500. Le coût des prêts de $500. ou moins ne devrait pas excéder 12%.

La loi devrait limiter à 1% par mois ou 12% par an calculé sur le solde impayé le coût de tout achat à crédit ou à tempérament et exiger que l'acheteur verse en argent, au moins 20% du prix régulier de vente au moment de l'achat.

Quant aux prêts garantis par une seconde hypothèque, pour protéger les consommateurs contre certains taux excessifs d'intérêt que des prêteurs imposent et contre les charges administratives exorbitantes qu'ils exigent, une législation s'impose pour en régulariser les intérêts et les frais administratifs et autres.

## RÉSUMÉ DU MÉMOIRE

1. Les dettes à la consommation, au Canada, sont passées de un demi-milliard de dollars à plus de cinq milliards depuis la fin de la guerre. Etant donné l'état actuel de l'économie canadienne, ce montant est considérable, pour ne pas dire excessif.

2. Nombreux sont les consommateurs canadiens qui, ayant fait un usage abusif du crédit, sont aujourd'hui aux prises avec de sérieuses difficultés financières.

3. Le crédit à la consommation est onéreux; les intérêts, comme les autres charges, ont un caractère trop souvent usuraire. Les abus sont considérables, dans ce secteur.

La nécessité d'une mesure législative se fait sentir:

*a)* pour fixer une limite raisonnable au coût du crédit à la consommation et pour abolir l'usure;

*b)* pour obliger les créanciers et les marchands à faire connaître le *coût réel du crédit* en exprimant sous forme de pourcentage le taux d'intérêt annuel simple, de façon que les consommateurs puissent comparer le coût des prêts et les conditions de crédit qui leur sont faites, et savoir à quoi ils s'engagent;

*c)* pour forcer les créanciers et les détaillants à dire la vérité au sujet du taux des frais lorsqu'ils font de la réclame;

*d)* pour prévoir la résiliation des contrats qui ne sont pas conformes à cette mesure législative;

*e)* pour obliger les prêteurs d'argent qui relèvent actuellement de la Loi sur les petits prêts à faire rapport au surintendant fédéral des assurances sur tous les prêts ne dépassant pas cinq mille dollars $5,000);

*f)* pour obliger les détaillants en biens de consommation à exiger du consommateur, au moment de l'achat, un versement égal à 20 p. 100 de la valeur au comptant de la marchandise qu'ils achètent; et pour les empêcher de réclamer des intérêts et autres frais de finance dépassant 1 p. 100 par mois ou 12 p. 100 par année, et d'établir ces intérêts et frais de finance sur le solde impayé selon la méthode de l'intérêt annuel simple.

## APPENDICE I

*Les Caisses populaires Desjardins protègent leurs membres contre l'usure et les abus du crédit*

Avec l'avènement de l'économie marchande qui s'est substitutée à l'économie domestique et de la grande production industrielle qui a amené la division et la spécialisation des tâches *sont ressorties l'importance capitale de l'argent et du crédit et l'impérieuse nécessité d'un système adéquat de crédit.* Aussi, les industriels et les commerçants, conscients de la fonction essentielle d'un crédit bien organisé et efficace, n'hésitèrent pas à mettre sur pied les banques commerciales qui ont pour fonction de les aider à satisfaire leurs besoins de crédit et à progresser. En Allemagne, les artisans, en butte, au siècle dernier, à la concurrence ruineuse que leur fit subir la grande industrie naissante et devant le besoin de crédit qu'ils éprouvèrent pour payer comptant les achats de matériaux qu'ils furent obligés de faire collectivement (par leurs coopératives d'achat) en vue d'en réduire le coût pour faire face à la concurrence, *organisèrent, sous la direction de Herman Schulze Delizsch, grand économiste et humaniste, les banques populaires.*

Mais que firent les paysans pendant ce temps-là ? N'eurent-ils pas, eux aussi, des besoins de crédit grandissant avec l'industrialisation et la commercialisation de l'agriculture ? Ils confièrent leurs épargnes aux banques qui les drainèrent vers les grands centres et qui les firent servir à des fins industrielles et commerciales. Or, ces banques commerciales ne furent pas intéressées à prêter aux paysans qui ne pouvaient à cause de leurs revenus insuffisants leur payer des intérêts comparables à ceux qu'elles obtenaient de l'industrie et du commerce.

*C'est de ce besoin non satisfait du crédit à l'agriculture qu'est née au milieu du siècle dernier la coopérative de crédit rurale avec Raiffeisen, en Allemagne.* Les paysans s'associèrent sur la base communale pour contracter des emprunts et se faire ensuite des prêts; ils obtinrent collectivement des institutions de prêts des fonds en se rendant solidairement responsables des emprunts qu'ils contractaient par l'entremise de leur coopérative de crédit.

*A la fin du siècle dernier, un canadien, Alphonse Desjardins, constatant les ravages causés par l'usure chez nous par suite de l'absence d'organisation de l'épargne et du crédit pour nos classes laborieuses, fonda en 1900 sa caisse populaire et lui assigna la mission d'organiser pour les classes besogneuses l'épargne populaire en fonction du crédit populaire et de satisfaire dans les meilleures conditions possibles leurs besoins de crédit.*

Rapporteur officiel de la Chambre des Communes à Ottawa, Alphonse Desjardins sténographia les débats parlementaires qui y eurent lieu, dans la dernière décennie du siècle dernier, sur les taux d'intérêt excessifs dont ses concitoyens de condition économique modeste étaient victimes, et sur les mesures législatives destinées à les protéger contre l'usure. Consacrant déjà ses loisirs à l'étude des questions économiques et sociales, il mena une étude approfondie de ce problème de l'usure; il en chercha les causes, puis les moyens efficaces de le résoudre. Les députés faisient périodiquement des interpellations à la Chambre des Communes sur les taux d'intérêt excessifs, déplorant l'inefficacité des lois destinées à protéger les gens à bas revenus contre l'appétit vorace des prêteurs à gages; la révélation de certaines pratiques usuraires dans les grandes villes de l'Est canadien, telle Montréal, par exemple, semblait même indiquer que le fléau de l'usure étendait sans cesse ses ravages.

L'enquête soignée qu'il mena lui révéla l'étendue et la profondeur de ce fléau de l'usure chez nous. « Ce furent, en effet, écrit-il dans sa brochure sur la caisse populaire, les tristes révélations que certains procès retentissants, qui eurent lieu à Montréal et ailleurs, ont mises devant le public, où de pauvres emprunteurs payaient à des usuriers sans coeur, des centaines et des centaines pour cent d'intérêt pour des prêts insignifiants, ce furent ces tristes révélations qui nous amenèrent à approfondir ce problème et nous engagèrent à étudier les moyens de le résoudre ».

Dans une lettre qu'il adressa, le 6 juin 1898, à Henry Wolff, président de l'Alliance Coopérative Internationale, Monsieur Desjardins confirma cette enquête qu'il fit lui-même sur l'usure et a volonté d'y remédier. « Dernièrement, un cas porté en cour de justice nous a révélé l'existence de pratiques usuraires. Il s'agissait d'un individu qui eut à payer un intérêt de 120 p. 100 sur une petite somme empruntée d'un usurier. Et ce cas n'est pas le seul: j'ai recueilli tout un dosier de faits de cette espèce depuis quelque temps, vu que j'avais le désir de remédier au mal de l'usure ».

Monsieur Desjardins se rendit compte que *l'usure était rendue possible et facilitée par le manque d'organisation du crédit pour les classes laborieuses;* le crédit était organisé pour le commerce et l'industrie; le système de credit alors existant était le monopole quasi exclusif des industriels et des commerçants; ils étaient, en effet, pratiquement les seuls à pouvoir en bénéficier; le crédit n'était pas organisé pour satisfaire les besoins de capital des cultivateurs, des artisans, des ouvriers. « Jusqu'ici, note Monsieur Desjardins dans sa brochure sur la caisse populaire, *les travailleurs n'avaient d'autre ressource pour satisfaire leurs nécessités de crédit que la boutique du prêteur à la petite semaine,* de l'usurier clandestin qui ne manque jamais de prélever sa livre de chair sur les victimes affolées qui lui tombent sous la main ». Les banques n'étaient pas organisée pour répondre aux nécessités de crédit des classes besogneuses. « *Ni la banque, ni les compagnies de prêts,* a écrit Monsieur Desjardins, dans son témoignage au Comité de la Chambre des Communes chargé de l'étude du projet de loi concernant les sociétés coopératives et industrielles, *ne prétendent répondre aux besoins de crédit des pauvres parce que ceux-ci n'ont rien d'autre à gager que leur honnêteté et leur bonne volonté à rembourser. ( . . . ) Cette déficience dans notre économie avait grandement favorisé une classe de prêteurs à gages,* prêteurs à la petite semaine qu'on nomme aujourd'hui usuriers et qui spéculaient sur les besoins du peuple, sous prétexte de les servir ».

Au Comité spécial de la Chambre des Communes chargé de l'étude du projet de loi concernant les sociétés industrielles et coopératives, à sa séance du 22 février 1907, Monsieur Monk, député de Jacques-Cartier, déclara: « Nos grandes banques ont, il est vrai, des succursales dans les districts ruraux et dans les faubourgs des grandes villes, mais ces succursales sont ouvertes principalement dans le but de recueillir des dépôts. Il est impossible aux travailleurs ou à n'importe qui, dans la campagne, d'obtenir du crédit de ces banques dans le but, par exemple, d'acheter des outils nécessaires à leur industrie. »

Dans un discours que Monsieur Desjardins fit au congrès de la Jeunesse à Québec en juin 1908, Alhponse Desjardins, insistant sur le besoin qu'il y avait d'organiser une source de crédit pour les classes besogneuses, précisa: « Enfin, les banques ne font pas le crédit aux pauvres. Elles prêtent à une clientèle qui se recrute principalement dans les grandes industries et le commerce. L'humble ouvrier ou cultivateur qui dépose chez elle n'a que son argent: d'emprunt jamais. Il n'a que l'usurier pour tout réconfort, et Dieu sait ce qu'il en coûte » (cf — Alphonse Desjardins, par C. Vaillancourt et Albert Faucher — 1950 — page 86).

*Un rouage financier nécessaire manquait à la vie économique normale de notre pays puisque l'usure dont étaient victimes les « économiquement faibles » était rendue possible et facilitée par l'absence d'un système de crédit adapté aux nécessités de crédit de nos classes populaires.*

Il apparut à Monsieur Desjardins que le moyen vraiment efficace d'enrayer l'usure c'était de pourvoir les classes populaires d'un d'un bon système de crédit qui les arracherait des griffes des usuriers et qui leur assurerait le capital dont elles auraient besoin pour promouvoir leurs petites enterprises et prospérer. Il chercha alors à savoir si l'usure avait déjà existé dans d'autres pays, notamment ceux de l'Europe, et quels remèdes ils apportèrent pour l'enrayer. A la Bibliothèque d'Ottawa, Monsieur Desjardins trouva, entre autres traités sur les questions économiques, un ouvrage ayant pour titre « People's Banks » de Henry Wolff, économiste et coopérateur anglais, sur les banques populaires et les caisses de crédit coopératif. Cet ouvrage lui révéla l'usure dont certains pays de l'Europe et de l'Asie furent victimes, et les institutions coopératives de crédit populaire que ces pays organisèrent pour l'enrayer.

L'usure lui apparût comme un symptôme d'une grave déficience dans l'organisation économique des classes laborieuses; *la plaie de l'usure au Canada était comme une conséquence de cette incurie du régime économique existant à aider les classes populaires à s'organiser un bon système de crédit;* au contraire, loin d'aider les petites gens à s'organiser des institutions de crédit, les banques drainaient leurs petites épargnes vers les grands centres; les classes laborieuses étaient privées du crédit dont elles avaient pourtant besoin; les banques n'étaient pas intéressées à leur faire du crédit. Les petits prêteurs d'argent étaient pratiquement la seule source de crédit des économiquement faibles, et ces prêteurs à gages abusaient de la situation pénible où se trouvaient être les classes besogneuses en exigeant d'elles des intérêts exorbitants sur leurs prêts.

*Monsieur Desjardins réalisa que la vraie solution au problème de l'usure devait consister à aider le peuple à organiser lui-même ses propres institutions financières par lesquelles il pourrait satisfaire ses propres besoins de crédit et de la sorte se protéger lui-même contre les appétits voraces des prêteurs d'argent puisque le régime économique existant n'était pas intéressé à organiser au bénéfice des classes populaires un système de crédit sain et efficace, trouvant plutôt son intérêt à drainer leurs petites épargnes vers les grands centres où elles contribuaient à alimenter le crédit industriel et commercial.*

Ces institutions d'épargne et de prêts organisées par le peuple et pour le peuple sont les coopératives d'épargne et de crédit. Par elles, les classes laborieuses règlent elles-mêmes leurs problèmes de crédit, elles n'ont plus à compter sur les autres pour le faire. « *La voie à suivre,* a écrit Monsieur Desjardins dans sa brochure sur la caisse populaire, *pour le peuple désireux de faire ses propres affaires,* sans la tutelle onéreuse de personne, *est de s'associer et de prendre les avantages comme les responsabilités qui résultent d'un contrôle entier et d'une accession à la vie économique complète,* corollaire indispensable de l'émancipation civile et politique dont nous jouissons ».

En outre de former des citoyens imbus du sens de la solidarité et de l'entraide, les Caisses populaires développeront le sens de l'économie et de l'épargne, et elles organiseront le crédit du peuple sur une base décentralisée. Préparer des citoyens imbus du sens de la solidarité et de l'entraide, recueillir les épargnes, prendre le contrôle de son capital, voilà la première étape qu'un peuple doit franchir pour organiser convenablement son économie. Les Caisses populaires lui permettront d'accomplir cette première tâche nécessaire. Monsieur Desjardins lui-même, dans son mémoire sur l'organisation de l'agriculture dans la province de Québec, exprima sa conviction à ce propos, en ces termes: « Nous n'hésitons pas à dire que nous voudrions voir la caisse populaire, c'est-à-dire l'association des modestes capitaux locaux, être le centre d'activité, le foyer générateur de ce mouvement. On l'a dit bien des fois, et l'expérience confirme ce dire: l'argent est le nerf de la guerre. Sans son concours combien peu vigoureuse est toute tentative économique. Or, nous sommes en face d'une situation qui nous impose une guerre sur plusieurs fronts. Or, *l'un des moyens les plus efficaces de succès est de s'assurer l'aide puissante du crédit par l'organisation d'une caisse qui servira de réservoir à l'épargne locale,* laquelle se déversera ensuite en prêts ou avances fécondantes sur les initiatives individuelles ou collectives que ce mouvement rénovateur aura provoquées ».

En parcourant les débats de la Chambre des Communes sur l'usure, Monsieur Desjardins avait noté qu'en 1885 un député avait déjà suggéré la fondation de banques agricoles fonctionnant sous le contrôle des agriculteurs. L'étude des coopératives de crédit en Europe l'avait par ailleurs convaincu que *l'institution de crédit populaire qui permettrait aux classes besogneuses de se procurer du crédit à bon compte et de se libérer des usuriers devait être la propriété de ces mêmes gens qui ont des besoins de crédit à satisfaire, et que, pour qu'elle soit telle, cette institution de crédit populaire devait prendre la forme coopérative où les propriétaires, les usagers et les bénéficiaires de l'institution son les mêmes personnes, avec des droits égaux quant à son administration et à son orientation.*

Monsieur Desjardins était fermement convaincu d'ailleurs que *le crédit populaire,* pour être bien adapté à notre économie d'échange qui requiert beaucoup de capital et être pleinement efficace, *devait s'alimenter de l'épargne populaire; il devait même favoriser la pratique de l'épargne populaire, puisque la pratique de l'épargne assure le bon apprentissage du crédit;* il croyait *que le crédit, pour être à la fois populaire et efficace, devait être*

*populaire d'abord dans sa source d'approvisionnement chez le peuple, puis dans son contrôle par les intéressés eux-mêmes qui en assurent la bonne administration et la distribution judicieuse et peu coûteuse, pour être vraiment populaire dans sa fin, qui est de satisfaire efficacement les besoins de crédit des classes populaires.* L'expérience des caisses de crédit mutuel de l'Europe l'avait persuadé que la coopération devait assurer les principes à mettre à la base d'un système efficace de crédit populaire parce que la coopération, outre de faire appel à l'effort personnel, à l'initiative individuelle, à l'esprit de prévoyance de ceux qui font usage du crédit, multiplie leurs forces individuelles en les conjuguant et en les coordonnant et leur permet de régler eux-mêmes, dans des sentiments de fierté et de solidarité, leurs problèmes communs.

Il apparut donc à Monsieur Desjardins que la coopérative de crédit populaire devait être *d'abord* une institution d'épargne; c'est-à-dire une institution qui enseigne à ses membres le sens de la prévoyance, de l'économie ou de la saine administration et de la petite épargne, *de sorte que les classes sociales, tout en se fortifiant moralement par la pratique des vertus de prévoyance et d'entraide, en vinssent à alimenter elles-mêmes, par leurs propres épargnes, leurs propres institutions de crédit.*

*Cette institution de crédit populaire devait donc être à la fois coopérative d'épargne et coopérative de crédit.* Monsieur Desjardins ne concevait pas qu'il fut possible d'organiser l'économie d'un peuple sans développer d'abord le sens de la prévoyance et de la saine économie chez les classes sociales et sans recueillir les petites épargnes qui résulteraient de la pratique des vertus de prévoyance et d'économie chez les classes populaires. « Pour ce qui regarde l'épargne, écrit Monsieur Desjardins dans sa lettre à Charles Rayneri, directeur du Centre fédératif du crédit populaire de France, le 18 octobre 1900, *je désire que nos sociétés soient de véritables écoles enseignant la pratique de cette vertu sociale,* et pour cela nous recevrons des dépôts d'un montant même de cinq sous ».

Monsieur Desjardins constata qu'il y avait relativement peu d'argent dans le peuple et que celui-ci avait peu l'habitude de l'épargne. Dans son témoignage devant le Comité spécial de la Chambre des Communes chargé de faire enquête en marge du projet de loi concernant les sociétés coopératives et industrielles (1909), il déclara: «L'homme du peuple ne songe point à faire la moindre épargne parce que, suivant lui, ça ne vaut pas la peine de mettre des sous de côté ». Et dans son mémoire sur l'organisation de l'agriculture de la province de Québec, Monsieur Desjardins parla du « mépris de l'épargne » et du « dédain affligeant pour la petite économie » chez le peuple comme d'un « vice national » source de misère et de souffrances tant individuelles que collectives et engendrant un mal général qui tient nos populations dans une déplorable dépendance économique.

*La coopérative de crédit doit donc être d'abord une institution coopérative d'épargne parce qu'elle enseigne l'apprentissage du crédit tout en l'alimentant.* L'éducation à l'économie et à l'épargne est la première tâche à accomplir chez les économiquement faibles. *La première fonction de la caisse populaire est de stimuler et de recueillir les épargnes du peuple et d'initier ses membres au bon emploi du crédit. La seconde fonction est de faire fructifier les épargnes par des prêts productifs ou avantageux et à bon compte à ceux qui ont besoin de crédit et qui peuvent en faire bon usage.*

S'inspirant des Banques populaires Schulze et des Caisses coopératives rurales de crédit Raiffeisen, Monsieur Desjardins construisit donc (en empruntant certains éléments des banques d'épargne mutuelle établies dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre) une coopérative d'épargne et de crédit. *Les principes coopératifs qui sont à la base de ces institutions lui permirent de coordonner l'épargne et le crédit dans une même institution de crédit populaire édifiée sur une base décentralisée de façon à ce que l'épargne populaire servît efficacement et économiquement le crédit populaire.*

En étudiant le fonctionnement des caisses d'épargne françaises, Monsieur Desjardins avait retenu que les tentatives de réforme de ces institutions d'épargne (1885-1895) en France devaient normalement aboutir à donner une forme coopérative aux caisses d'épargne françaises et à les compléter par un service de crédit mutuel, de sorte que les épargnes populaires qui leur venaient des paysans et des artisans français servissent dorénavant le crédit populaire. Le mouvement de réforme des caisses d'épargne françaises en vue de l'utilisation coopérative de leurs capitaux considérables par les classes

besogneuses et la politique des caisses d'épargne allemandes qui faisaient à la fin du siècle dernier du crédit foncier agricole et, dans une certaine mesure, du crédit personnel, ont confirmé Monsieur Desjardins dans son idée d'organiser sous la forme coopérative en empruntant des éléments de la banque d'épargne mutuelle américaine et en s'nspirant des principes des Banques populaires Schulze et des Caisses Raiffeisen, une coopérative d'épargne et de prêts adaptée à notre milieu.

Le développement et l'efficacté des *caisses populaires* prouvent qu'il a vu juste.

Il a formulé dans les termes suivants les buts de sa *caisse populaire,* tels qu'on peut les lire à l'article 2 des statuts de la *Caisse populaire* de Lévis, la première donnée en 1900.

1. De protéger ses membres contre les revers de fortune, les résultats du chômage, la maladie et l'indigence en leur enseignant les bienfaits inappréciables d'une sage prévoyance appuyée sur la coopération, notamment, en faisant naître et en développant chez eux le goût et la pratique constante et vigoureuse de l'épargne la plus modeste.

2. *De leur venir en aide par l'usage sage et prudent du crédit sous forme de prêts et* avances dont l'emploi, préalablement communiqué à la société et approuvée par elle, est conforme à l'esprit de sa fondation.

3. De permettre aux personnes dépourvues de fortune, mais honnêtes et laborieuses, d'en faire partie en leur accordant la facilité de s'acquitter des parts sociales souscrites par des versements hebdomadaires très minimes.

4. D'assurer la pratique des vertus chrétiennes et sociales qui distinguent le bon citoyen, le travailleur laborieux et intègre, en exigeant avant tout des sociétaires emprunteurs des garanties morales de permier ordre.

5. *De combattre l'usure au moyen de la coopération, en offrant à tous ceux qui le méritent par leur amour du travail, leur habileté et l'honnêteté de leur conduite, le crédit dont ils ont besoin dans l'exercice de leur état, assurant ainsi leur indépendance vis-à-vis des prêteurs qui prélèvent des commissions ou intérêts exorbitants, ou de ceux qui imposent d'autres conditions de crédit trop onéreuses.*

6. De féconder l'esprit d'initiative et le travail local, industriel ou agricole, par l'emploi prudent de l'épargne produite dans la circonscription même de la société.

7. De répandre parmi ses membres la connaissance pratique des principes élémentaires de la science économique.

8. De leur enseigner le respect de leurs engagements, ainsi que les avantages qui résultent inévitablement pour ceux qui remplissent fidèlement les obligations qu'ils ont souscrites.

9. De créer et d'accroître la confiance mutuelle entre les sociétaires par des rapports économiques basés sur la foi de garanties d'un ordre élevé, puisqu'elles reposent en très grande partie sur la moralité, l'honnêteté, l'ordre, l'amour du travail et de la prévoyance.

10. De leur procurer graduellement par *des efforts persévérants ayant pour objet l'épargne, et, comme conséquence, une juste mesure de crédit, l'indépendance économique* qui fait naître et grandir le sentiment de la dignité personnelle, et convainc de la nécessité de compter avant tout sur soi-même pour améliorer sa situation et s'élever dans l'ordre social.

Les buts que les caisses populaires poursuivent par leur mode de distribution du crédit et d'amortissement de leurs prêts *au moyen de petites remises régulières* ne diffèrent pas de ceux qu'elles veulent atteindre comme coopératives d'épargne. Le service de crédit de la *Caisse populaire Desjardins* s'inspire des mêmes principes et poursuit le même but que le service d'épargne: l'amélioration des conditions économiques et sociales des membres, et c'est toujours, d'une part comme de l'autre, *par la pratique de la prévoyance, de l'économie et de l'épargne.* Les emprunteurs sont incités par cette exigence des petites remises sur leurs emprunts à pratiquer la prévoyance et l'économie *de façon à réaliser des épargnes qui leur permettront de rembourser petit à petit leurs emprunts et d'améliorer leur situation économique et sociale.* Voilà pourquoi les commissaires de crédit doivent connaître les buts des emprunts et s'assurer que les prêts seront vraiment utiles ou avantageux aux emprunteurs. Voilà pourquoi également la commission de crédit exige des emprunteurs *qu'ils s'engagent à faire des petites remises régulières sur leurs emprunts,* afin qu'ils soient incités à mettre de l'ordre dans leurs affaires, à pratiquer la prévoyance, la

tempérance de vie et l'économie, à faire des efforts soutenus pour bien organiser leurs entreprises et leur train de vie de façon à réaliser les épargnes qui leur permettront d'améliorer leur situation économique et sociale. Voilà le travail d'éducation économique et sociale que font les commissaires de crédit en s'acquittant de leur rôle conformément à l'esprit du fondateur qui a voulu que sa caisse populaire soit dans chacune des paroisses *une école pratique d'éducation économique et sociale des citoyens.*

*Les Caisses populaires Desjardins sont des écoles décentralisées de prévoyance, d'économie, d'épargne et d'apprentissage du crédit*

Elles ont à cœur non seulement de protéger les épargnes qui leur sont confiées et de voir à ce qu'elles soient bien utilisées *mais aussi d'aviser aux mesures susceptibles d'amener effectivement les familles à se bien administrer.* Si les familles d'une paroisse se groupent dans une caisse populaire c'est pour s'entraider. Cette entraide ne se limite pas à la conservation des épargnes et à leur bonne utilisation; elle doit couvrir également l'éducation administrative des foyers. Il suffit de réfléchir quelque peu sur les buts des caisses populaires tels que décrits dans leurs statuts généraux pour s'en convaincre. L'épargne ne se développe pas chez nous à un rythme suffisant pour satisfaire les besoins d'investissements de notre économie en pleine expansion. Au surplus, on dépit ou à cause des salaires et des revenus plus élevés dont jouissent les Canadiens, les dettes à la consommation ont pris des proportions considérables depuis la dernière guerre. Les conditions de vie, les aspirations et les besoins de nos familles ont subi de profondes transformations avec l'industrialisation et l'urbanisation de notre société.

Conscientes de leurs responsabilités vis-à-vis nos classes populaires, la *Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins et l'Assurance-Vie Desjardins* qui est leur propriété commune, désireuses de se renseigner de façon adéquate sur les conditions de vie actuelle de nos foyers et leurs besoins essentiels, ont demandé (à la suite du congrès international des Caisses populaires tenu en 1957 à Lévis, berceau des Caisses populaires, et qui avait pour thème: le budget familial) au Comité de Recherches économiques et sociales de la Faculté des Sciences sociales de l'Université Laval, Québec, d'entreprendre une enquête scientifique sur les conditions de vie, les aspirations et les besoins des familles salariées dans la Province de Québec.

Une telle enquête (dont le rapport complet sortira des presses dans quelques jours) fait la lumière sur les facteurs qui conditionnent le comportement des foyers vis-à-vis l'épargne et l'usage du crédit devant leurs besoins de consommation. Elle définit leurs conditions de vie et leurs aspirations, leurs besoins, apporte des données sûres qui permettront à *la Fédération de Québec des Caisses populaires Desjardins* de construire des budgets adaptés aux familles de nos milieux. Les données d'une telle enquête sur notre milieu aideront les dirigeants des caisses populaires à mettre au point les politiques concernant l'épargne et le crédit; elles faciliteront le choix des moyens et méthodes les plus aptes à amener les familles à se bien administrer, à faire un meilleur usage du crédit à la consommation, et à se créer, souhaitons-le, des réserves pour l'avenir.

Dans l'esprit du fondateur des *caisses populaires*, l'épargne précède et en un sens justifie le crédit. Toute coopérative se fonde sur les efforts personnels de ses membres et sur leur entraide mutuelle. Dans la caisse populaire, les épargnes traduisent les efforts personnels des membres, et les prêts qu'ils se font à même leurs épargnes expriment leur entraide. Les membres s'efforcent d'épargner pour se rendre dignes du crédit. C'est en ce sens que dans la Caisse populaire l'épargne précède le crédit tout en l'alimentant.

L'épargne justifie le crédit. Vérité d'expérience d'observation courante; ceux qui épargnent font le plus souvent un bon usage du crédit. Par la pratique méthodique de l'épargne ils développent en eux le sens de l'économie, de la mesure, de l'ordre, toutes qualités qui les aident à faire un emploi judicieux du crédit.

L'Honorable F. A. Nicholson, qui dirigea le comité chargé par le Gouvernement des Indes de faire enquête sur les banques coopératives rurales à l'étranger en vue de leur établissement aux Indes, mit cette vérité d'expérience en relief dans son rapport, en ces termes: « *Pour être sûr et salutaire, le crédit doit être précédé par la pratique de l'épargne,*

*non seulement dans ce sens que le capital, pour être prêté, doit être d'abord épargé, mais que c'est l'individu qui épargne qui doit obtenir et faire le meilleur usage du crédit* ».

Voilà pourquoi seuls les membres peuvent déposer à leur *Caisse populaire* et emprunter de leur Caisse populaire. Ils y groupent leurs épargnes pour les prêter ensuite à ceux d'entre eux qui en ont besoin. Car tous peuvent éventuellement en avoir besoin. Ils édifient leur crédit sur leurs épargnes mutualisées; ils s'aident mutuellement par des prêts utiles ou nécessaires à leur progrès.

*La politique des prêts des Caisses populaires Desjardins*

*La règle d'or qui gouverne la politique des prêts de leur Caisse populaire c'est le service mutuel que les membres veulent se rendre.* Les Caisses populaires Desjardins doivent aider leurs membres par des prêts productifs ou avantageux. Les commissaires de crédit doivent s'assurer que le prêt sollicité pourra améliorer la situation de l'emprunteur. Dans le mémoire qu'il a soumis au comité d'enquête de la Chambre des Communes sur le projet de loi concernant les sociétés coopératives en 1907, Monsieur Desjardins a écrit que la caisse populaire doit « *aider ses membres en les forçant d'utiliser judicieusement le crédit qui leur est fait en vue d'un emploi productif, ou de la réalisation d'une économie sur des déboursés qui seraient beaucoup plus élevés si les fonds requis ne leur étaient pas donnés en temps convenable.* Ce n'est pas simplement le crédit consenti en vue du bénéfice que le prêteur devra en retirer dont il s'agit ici, crédit que les banques, par exemple, font à leur clientèle pourvu que la garantie soit bonne, mais c'est un crédit d'un genre tout spécial, c'est le crédit réellement productif qui est visé et prévu ».

*Le règlement de régie interne de la Caisse populaire Desjardins fait un devoir strict à la commission de crédit de ne consentir que des prêts utiles ou avantageux aux membres.* La commission de crédit doit connaître exactement l'emploi que l'emprunteur se propose de faire du prêt sollicité et elle doit refuser tout prêt destiné à une fin inutile, extravagante ou improductive, ou encore nuisible ou dangereuse pour les véritables intérêts de l'emprunteur, soit à raison de son inexpérience, soit autrement. « Les *Caisses populaires* dont l'unique raison d'être est d'aider leurs membres ne peuvent et ne doivent faire que des prêts productifs ou avantageux aux emprunteurs; des prêts qui, selon l'expression même du fondateur, ont pour but de « les aider, les rendre plus prospères ».

Dans le but de préciser davantage sa pensée, monsieur Desjardins rapporte également dans son mémoire présenté au Comité d'enquête de la Chambre des Communes en 1907 quelques textes puisés au rapport de l'Honorable F. A. Nicholson, qui a fait enquête, à la fin du siècle dernier, sur les coopératives de crédit en Europe en vue d'introduire le crédit coopératif aux Indes. Sur l'emploi du crédit, l'Honorable Nicholson écrit: « Ce n'est pas simplement le crédit facile et à bon marché qu'il faut, ce n'est pas seulement de l'argent prêté à des conditions avantageuses, sans égard à l'emploi fait de cet argent, *c'est le crédit sage, éclairé et productif qui est la nécessité des temps présents; il faut que la forme choisie par le crédit organisé soit en elle-même une sauvegarde, un guide et un frein, de façon que le crédit soit utilisé,* non pas pour satisfaire un simple goût d'extravagance, ou même sans une prévoyance intelligente, *mais seulement de manière à assurer une production avantageuse et toute la prospérité désirable* ».

On juge du crédit non pas d'après les biens qu'il procure, mais d'après les fins auxquelles sont destinées les choses qu'il permet de se procurer ainsi. Ce qui se consomme sur une ferme disparaît évidemment; mais cette consommation est ordonnée à des fins productives ou avantageuses, c'est-à-dire à rendre la ferme plus prospère. Les Caisses populaires qui ne consentent des prêts qu'en vue d'améliorer la situation de leurs membres doivent étudier chaque demande d'emprunt et s'assurer de l'emploi avantageux qui sera fait de l'emprunt sollicité. Celui qui veut emprunter de la Caisse populaire doit donc révéler franchement l'usage qu'il entend faire de son emprunt. Dans son mémoire soumis au comité d'enquête de la Chambre des Communes sur le projet de loi des sociétés coopératives (1907), monsieur Desjardins écrit ce sujet: « Mais ce qui est encore d'une bien plus grande importance pour l'emprunteur comme pour la société, ce qui constitue un élément sérieux de parfaite sécurité quant aux remboursements ponctuels du prêt, comme le prouve l'expérience acquise en Europe pendant plus d'un demi-siècle, où les résultats

n'ont jamais cessé d'être excellents, *c'est l'obligation du sociétaire-emprunteur de dire clairement le but pour lequel il sollicite le prêt. Les statuts l'y obligent, et s'il ne se conforme pas à cette règle, le prêt lui est invariablement refusé, quelque bonne que soit la garantie offerte. C'est là une précieuse sauvegarde pour l'association* ». Les commissaires de crédit doivent s'assurer si, par l'emploi que le membre-emprunteur fera de son argent, il pourra réaliser des bénéfices, améliorer sa situation financière, et effectuer le remboursement de son emprunt. Monsieur Desjardins rapporte, dans son mémoire soumis au comité d'enquête de la Chambre des Communes, un extrait très éloquent du volume de Henry Wolff sur les banques coopératives de crédit. Il marque si bien les avantages qui résultent de l'emploi judicieux du crédit et de son contrôle consciencieux par la commission de crédit que nous ne pouvons résister à l'envie de vous le reproduire en son entier: « Le sociétaire est présumé honnête. Mais est-ce que l'emploi qu'il projette promet raisonnablement un bénéfice, le produit de l'opération suffira-t-il pour rembourser le prêt en question, et dans le cas qui se présente, l'utilisation sera-t-elle fructueuse? Ces questions sont l'objet d'une étude très approfondie, et leur solution est donnée par la décision prise par la commission de crédit, agissant toujours avec le sentiment très vif de la responsabilité qui lui incombe. Sous ce rapport, la commission de crédit est étroitement liée, non seulement par les statuts et par la responsabilité qu'elle encourt, mais de plus elle sait que tout ce qu'elle décide sera de temps à autre l'objet d'une nouvelle étude faite par un corps indépendant, supérieur à elle et qui exerce un pouvoir contrôlant (le conseil de surveillance), corps qui dans l'intérêt même de la « banque », ne lui permettra jamais de se montrer complaisante. La question du montant ou du temps ne soulèvera jamais de difficultés si le cas se recommande sous tous les autres rapports. Pour être vraiment utile, un prêt doit être proportionné quant au temps et au montant, au but pour lequel il est fait. Il doit donc être consenti pour un temps suffisamment long, de façon à rendre possible son remboursement à même le produit de son emploi — autrement l'emprunteur se trouverait plus embarrassé qu'il ne serait aidé par ce crédit, puisque alors il lui faudrait puiser largement sur d'autres sources de revenu afin de rembourser le prêt. Mais le but doit être recommandable et avantageux. Il se peut que l'emprunteur cherche par là même à se procurer les matières premières requises par son industrie, il se peut aussi qu'il cherche à traverser par là même des temps difficiles, ou à éviter une perte par la mévente de produits à raison de la situation du marché. Il se peut encore que le prêt soit de nature à l'aider à tirer de plus grands profits des avantages que lui offrent son industrie, l'exploitation de sa ferme ou les besoins domestiques. Peut-être lui faut-il drainer un champ, creuser un puits, acheter une vache ou un cochon, construire un hangar ou une maison, ou encore ouvrir un chemin. Il se peut que le prêt lui aide à acheter, argent comptant en faisant une économie considérable, des marchandises dont il a besoin et qui lui coûteront beaucoup plus cher, s'il lui faut attendre ou recourir au crédit chez le marchand. Il se peut enfin qu'il lui faille ce prêt pour sortir des griffes de l'usurier. Bien des prêts ont été accordés pour cette fin et avec les meilleurs résultats à de pauvres gens que l'usure avait presque complètement ruinés, ne leur laissant à peine qu'un misérable lambeau de solvabilité. Mais toutes ces choses exigent un examen attentif de la part d'hommes qui connaissent bien le postulant, qui sont au courant de sa situation, d'hommes qui peuvent surveiller, vérifier les faits et qui ont un puissant intérêt personnel à ne rien faire de risqué ».

Le bon emploi du crédit nécessite chez l'emprunter des qualités morales et des aptitudes professionnelles. Car le membre, pour emprunter de sa Caisse populaire, doit réunir des qualités qui le recommandent évidemment à la commission de crédit. Il doit être, selon le règlement de régie interne, « honnête, bon payeur, sobre et bon travailleur ».

Les commissaires de crédit, en examinant la demande d'emprunt, considèrent d'abord les garanties morales, puis la solvabilité de l'emprunteur. L'honnêteté, c'est la plus grande richesse. Elle passe en premier lieu. Pour prendre l'expression de Luzzati, fondateur des banques populaires en Italie, les coopératives de crédit font « la capitalisation de l'honnêteté ». C'est la base même de leur politique de crédit. La Caisse populaire tient compte, en premier lieu, de la valeur morale et des aptitudes ou qualités professionnelles de l'emprunteur, et elle vérifie, ensuite, la situation financière de l'emprunteur. Elle s'assure de

l'utilisation fructueuse de l'emprunt et de son remboursement selon les conditions offertes par l'emprunteur et jugées acceptables par la commission de crédit.

*Buts ou objets des prêts*

« *Les Caisses populaires Desjardins* sont » les véritables banques « du peuple (cf. brochure « La Caisse populaire », par Alphonse Desjardins) *où l'ouvrier et le cultivateur honnêtes, laborieux, sobres, économes peuvent se procurer les fonds dont ils ont besoin pour alimenter leurs activités, créer un foyer, se libérer d'une dette onéreuse, faire des achats nécessaires au comptant* ».

Nous n'avons pas malheureusement de statistiques établissant l'utilisation des prêts selon leurs objets.

*L'expérience est excellente*

Une analyse des prêts effectués par nos Caisses populaires Desjardins au cours de l'année sociale 1963 (dernière compilation complète) a révélé que le prêt personnel moyen à court terme s'établissait à $764. et que le prêt moyen sur garantie immobilière s'établissait à $4,300.

Les Caisses populaires Desjardins du Québec ont fait 168,000 prêts au cours de leur année sociale 1963 pour un montant total de $211,000,000., 110,000 prêts étaient inférieurs à $1,000.

144,384 de ces prêts étaient personnels (sur reconnaissance de dette) et ils se répartissaient comme suit quant à leur valeur:

| | |
|---|---|
| 10,939 prêts de moins de | $ 99.99 |
| 17,897 prêts de $100. à | $ 199.99 |
| 41,431 prêts de $200. à | $ 499.99 |
| 37,199 prêts de $500. à | $ 999.99 |
| 35,295 prêts de $1,000. à | $4,999.99 |
| 1,623 prêts de $5,000 et plus | |

Les Caisses populaires Desjardins permettent aux emprunteurs de faire des économies appréciables par le mode de calcul des intérêts sur la balance due de l'emprunt; elles n'exigent pas que l'intérêt soit payé sur le montant total de l'emprunt pour toute la durée du prêt, comme le font, sur leurs prêts dits populaires, certaines institutions financières qui chargent l'intérêt sur le montant total du prêt au moment même de la remise des fonds à l'emprunteur.

La Caisse populaire prête $100. à 6 pour cent, remboursable en un an, à raison d'une remise de $8.34 par mois. Voici les intérêts que le membre paiera:

| | *Solde dû* | | *Taux d'intérêt* |
|---|---|---|---|
| Janvier | $100.00 | à 6% | $0.50 |
| Février | 91.66 | " " | 0.46 |
| Mars | 83.32 | " " | 0.42 |
| Avril | 74.98 | " " | 0.38 |
| Mai | 66.64 | " " | 0.34 |
| Juin | 58.30 | " " | 0.30 |
| Juillet | 49.96 | " " | 0.25 |
| Août | 41.62 | " " | 0.21 |
| Septembre | 33.28 | " " | 0.17 |
| Octobre | 24.94 | " " | 0.13 |
| Novembre | 16.60 | " " | 0.09 |
| Décembre | 8.26 | " " | 0.05 |
| | | TOTAL: | $3.30 |

Il aura eu $100. de sa Caisse populaire, et il paiera $3.30 en intérêt. La Caisse populaire ne lui a pas remis $94. (au lieu de $100.) comme le font certaines institutions sur leurs prêts dits populaires, en disant: Votre intérêt à 6%, nous l'avons déduit de votre emprunt; voici votre prêt de $94., et votre intérêt est alors payé; l'emprunteur alors reçoit $94. sur son emprunt de $100. et il a payé tout de suite 6% d'intérêt sur $100., alors qu'il n'en a eu que $94.00.

La Caisse populaire remet à l'emprunteur $100. et lui fait économiser $2.70 en intérêt sur un emprunt de $100.

Vous vous rendez compte des économies que nos Caisses populaires, qui ont prêté jusqu'ici plus de deux milliards de dollars, ont fait réaliser à leurs sociétaires, tout en assurant à leurs épargnes un intérêt qui représente déjà une économie appréciable. Tout cela, grâce à la coopération, et aussi, évidemment, à l'administration efficace dont jouissent nos Caisses populaires Desjardins.

L'économie en intérêt realisée sur un prêt par une Caisse populaire Desjardins ressort davantage si vous établissez la comparaison entre l'intérêt chargé par une Caisse populaire Desjardins et une compagnie de finance dont l'intérêt réel sur les prêts varie entre 6% et 24%. L'intérêt versé sur un prêt de $300. consenti par une compagnie de finance, avec remboursement de $15.86 par mois sur une période de 24 mois, excède sensiblement l'intérêt versé sur un même prêt de $300. fait par une Caisse populaire Desjardins, avec remboursement mensuel de $13.30 sur une même période de 24 mois. Dans le premier cas, l'intérêt chargé est de $80.64 et, dans le second cas, $19.10. L'économie réalisée sur un prêt de $300. est donc de $61.54.

Les Caisses populaires Desjardins encouragent leur membres à s'accumuler des épargnes en vue d'objectifs précis. La pratique régulière de l'épargne démontre à la Caisse populaire que l'emprunteur peut raisonnablement faire l'achat de tel ou tel article qui lui est nécessaire ou utile. La Caisse populaire complète alors par un prêt ce qui manque à l'emprunteur pour s'acheter comptant un poêle, une machine à coudre, une lessiveuse, un réfrigérateur, etc.

Connaissant leurs membres, les Caisses populaires sont en mesure d'exercer une saine influence dans l'administration des foyers, de les inciter à user de discernement dans la satisfaction de leurs besoins, à ne pas confondre le superflu avec le nécessaire, à budgéter leurs dépenses, et à s'en tenir à un train de vie qui cadre avec leurs revenus.

Les Caisses populaires Desjardins font cette éducation parce qu'elles sont au service de leurs membres et qu'elles en comprennent la nécessité.

Elles s'assurent, avant de consentir tel ou tel prêt pour l'achat de tel ou tel article nécessaire ou utile, si le prêt sollicité sera vraiment utile à l'emprunteur, et si l'engagement que l'emprunteur prend de rembourser son emprunt cadre avec ses revenus et est pertinent au bonheur de son foyer.

C'est ainsi que les Caisses populaires Desjardins aident leurs membres à faire un usage sain et fructueux du crédit en les incitant à budgéter leurs dépenses et ne pas vivre au-delà de leurs moyens financiers.

Dans l'ensemble, les emprunteurs respectent fidèlement leurs engagements; c'est pourquoi les *Caisses populaires* ne créent pas de réserve spéciale pour les prêts douteux ou perdus, car les pertes étant rares et plutôt infimes, elles sont absorbées à même les excédents nets annuels.

Voici le nombre et la valeur des pertes sur prêts subies par les *Caisses populaires* au cours des principales années ci-après indiquées. Les statistiques des pertes données ici proviennent d'un questionnaire spécial rempli par 65% des *caisses* détenant 85% de l'actif au 31 décembre 1961:

| Année | Nombre de pertes | Valeur des pertes | Prêts consentis au cours de l'année |
|---|---|---|---|
| 1950 | 6 | $ 2,052. | $ 52,288,680[1] |
| 1951 | 18 | 16,950. | 58,521,774[1] |
| 1952 | 18 | 9,014. | 65,430,562.[1] |
| 1953 | 19 | 39,640. | 80,602,938.[1] |
| 1954 | 20 | 12,736. | 79,689,195.[1] |
| 1955 | 20 | 18,289. | 97,115,354.[1] |
| 1956 | 39 | 28,825. | 119,151,104.[1] |
| 1957 | 41 | 23,272. | 117,370,616[1]. |
| 1958 | 33 | 31,175. | 129,568,909.[2] |
| 1959 | 70 | 23,650. | 143,987,057.[2] |
| 1960 | 63 | 25,307. | 126,525,147.[2] |
| 1961 | 52 | 14,538. | 178,929,133.[2] |

[1]Statistiques du Bureau des Statistiques de la province de Québec basées sur l'année sociale et incluant toutes les Caisses populaire du Québec ayant fait rapport.

[2]Statistiques basées sur l'année civile et n'incluant que les Caisses populaires affiliées à la Fédération de Québec.

*Taux d'intérêt*

Un écart de 1% existe, règle générale, entre le taux d'intérêt pour les prêts personnels (sur reconnaissance de dette) et les prêts sur hypothèques.

De même, une réduction de 1% est accordée à l'emprunteur sur reconnaissance de dette lorsque le prêt est garanti par des parts sociales, de l'épargne ou des obligations facilement négociables.

*Prêts sur reconnaissance de dette*

Voici un tableau indiquant les taux d'intérêt chargés sur les prêts personnels par les Caisses populaires. Ces taux étaient en vigueur à la fin de l'année sociale 1961 des Caisses populaires affiliées:

| Taux d'intérêt | Nombre de caisses ayant ce taux d'intérêt | Prêts en cours au 31 déc. 1961 |
|---|---|---|
| 2.50% | 1 | $ 27. |
| 4.00% | 1 | 1,375. |
| 5.00% | 5 | 161,775. |
| 5.50% à 5.99% | 6 | 491,707. |
| 6.00% à 6.49% | 430 | 18,601,380. |
| 6.50% à 6.99% | 100 | 6,181,095. |
| 7.00% à 7.49% | 596 | 33,844,106. |
| 7.50% à 7.99% | 37 | 6,819,204. |
| 8.00% | 35 | 2,034,926. |
| 9.00% | 1 | 132,245. |
| | 1,212 | $68,267,840. |

Mode et médiane: 7.00%

Moyenne arithmétique: 6.63%

Moyenne pondérée par les prêts en cours au 31 décembre 1961: 6.75%

*Voici les taux d'intérêt exigés sur les prêts sur hypothèques*

| Taux d'intérêt | Nombre de Caisses ayant ce taux d'intérêt | Prêts en cours au 31 décembre 1961 |
|---|---|---|
| | 101 | |
| 0.00% | 1 | $ 12,095. |
| 4.50% à 4.99% | 128 | 14,427,277. |
| 5.00% à 5.49% | 45 | 10,000,759. |
| 5.50% à 5.99% | 610 | 124,397,393. |
| 6.00% à 6.49% | 202 | 109,862,367. |
| 6.50% à 6.99% | 124 | 60,262,442. |
| 7.00% à 7.49% | 1 | 84,654. |
| 8.00% | 1,212 | $ 319,046,987. |

Mode et médiane: 6.00%
Moyenne arithmétique: 5.57%
Moyenne pondérée par les prêts en cours au 31 déc. 1961: 6.32%

Le tableau suivant, à titre d'exemple, fera mieux comprendre la pratique suivie par les Caisses populaires Desjardins.

Prêt de $100. à 7% d'intérêt remboursable en 12 mois, par versements mensuels de $8.34 pendant 11 mois et un versement final de $8.26.

| | *Solde dû* | *Nombre de jours* | *Taux d'intérêt 7%* |
|---|---|---|---|
| Janvier | $100.00 | 31 | $0.60 |
| Février | 91.66 | 28 | 0.49 |
| Mars | 83.32 | 31 | 0.49 |
| Avril | 74.98 | 30 | 0.43 |
| Mai | 66.64 | 31 | 0.40 |
| Juin | 58.30 | 30 | 0.33 |
| Juillet | 49.96 | 31 | 0.30 |
| Août | 41.62 | 31 | 0.25 |
| Septembre | 33.28 | 30 | 0.19 |
| Octobre | 24.94 | 31 | 0.15 |
| Novembre | 16.60 | 30 | 0.09 |
| Décembre | 8.26 | 31 | 0.05 |
| Montant d'intérêt payé par l'emprunteur: | | | $3.77 |

*TABLE D'AMORTISSEMENT D'UN PRÊT DE $300.00 À 6% INTÉRÊT ANNUEL*

| *Mois* | *Capital prêté* | *Remboursement* | *Intérêt* | *Remise* |
|---|---|---|---|---|
| 1 | $300.00 | $13.30 | $1.50 | $11.80 |
| 2 | 288.20 | 13.30 | 1.44 | 11.86 |
| 3 | 276.34 | 13.30 | 1.38 | 11.92 |
| 4 | 264.42 | 13.30 | 1.32 | 11.98 |
| 5 | 252.44 | 13.30 | 1.26 | 12.04 |
| 6 | 240.40 | 13.30 | 1.20 | 12.10 |
| 7 | 228.30 | 13.30 | 1.14 | 12.16 |
| 8 | 216.14 | 13.30 | 1.08 | 12.22 |
| 9 | 203.92 | 13.30 | 1.02 | 12.28 |
| 10 | 191.64 | 13.30 | 0.96 | 12.34 |
| 11 | 179.30 | 13.30 | 0.90 | 12.40 |
| 12 | 166.90 | 13.30 | 0.83 | 12.47 |
| 13 | 154.43 | 13.30 | 0.77 | 12.53 |
| 14 | 141.90 | 13.30 | 0.71 | 12.59 |
| 15 | 129.31 | 13.30 | 0.65 | 12.65 |
| 16 | 116.66 | 13.30 | 0.58 | 12.72 |
| 17 | 103.94 | 13.30 | 0.52 | 12.78 |
| 18 | 91.16 | 13.30 | 0.46 | 12.84 |
| 19 | 78.32 | 13,30 | 0.39 | 12.91 |
| 20 | 65.41 | 13.30 | 0.33 | 12.97 |
| 21 | 52.44 | 13.30 | 0.26 | 13.04 |
| 22 | 39.40 | 13.30 | 0.20 | 13.10 |
| 23 | 26.30 | 13.30 | 0.13 | 13.17 |
| 24 | 13.13 | 13.20 | 0.07 | 13.13 |
| | | $319.10 | $19.10 | $300.00 |

*TABLE D'AMORTISSEMENT D'UN PRÊT DE $300.00 À 2% INTÉRÊT ANNUEL*

| *Mois* | *Capital prêté* | *Remboursement* | *Intérêt* | *Remise* |
|---|---|---|---|---|
| 1 | $300.00 | $15.86 | $6.00 | $ 9.86 |
| 2 | 290.14 | 15.86 | 5.80 | 10.06 |
| 3 | 280.08 | 15.86 | 5.60 | 10.26 |
| 4 | 269.82 | 15.86 | 5.40 | 10.46 |
| 5 | 259.36 | 15.86 | 5.19 | 10.67 |
| 6 | 248.69 | 15.86 | 4.97 | 10.89 |
| 7 | 237.80 | 15.86 | 4.76 | 11.10 |
| 8 | 226.70 | 15.86 | 4.53 | 11.33 |
| 9 | 215.37 | 15.86 | 4.31 | 11.55 |
| 10 | 203.82 | 15.86 | 4.08 | 11.78 |
| 11 | 192.04 | 15.86 | 3.84 | 12.02 |
| 12 | 180.02 | 15.86 | 3.60 | 12.26 |
| 13 | 167.76 | 15.86 | 3.36 | 12.50 |
| 14 | 155.26 | 15.86 | 3.11 | 12.75 |
| 15 | 142.51 | 15.86 | 2.85 | 13.01 |
| 16 | 129.50 | 15.86 | 2.59 | 13.27 |
| 17 | 116.23 | 15.86 | 2.32 | 13.54 |
| 18 | 102.69 | 15.86 | 2.05 | 13.81 |
| 19 | 88.88 | 15.86 | 1.78 | 14.08 |
| 20 | 74.80 | 15.86 | 1.50 | 14.36 |
| 21 | 60.44 | 15,86 | 1.21 | 14.65 |
| 22 | 45.79 | 15.86 | 0.92 | 14.94 |
| 23 | 30.85 | 15.86 | 0.62 | 15.24 |
| 24 | 15.61 | 15.86 | 0.25 | 15.61 |
| | | $380.64 | $80.64 | $300.00 |

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964-1965

DÉLIBÉRATIONS DU
COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA
CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 14

---

SÉANCE DU MARDI 23 FÉVRIER 1965

---

*PRÉSIDENTS CONJOINTS*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOIN

M. Douglas D. Irwin, C.A., Conseiller financier du
Comité spécial d'enquête de l'Ontario sur le Crédit au consommateur

---

APPENDICES

Q.—Mémoire corrigé de M. Douglas D. Irwin, C.A.

R.—Table des versements (Contrats de vente à tempérament à l'usage des détaillants)

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21683—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Présidents conjoints:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith *(Queens-Shelburne)* |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—11. |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (Mlle) | Ryan |
| Côté *(Longueuil)* | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

**Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 9 mars 1964.**

«Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu,—Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

**Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du 11 mars 1964.**

«Suivant l'Ordre de jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire un étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze Membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du 18 mars 1964.

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honoraires sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mardi 24 mars 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côte (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes de mercredi 10 juin 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 23 novembre 1964.

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné,—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, pour l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur, a présenté son premier rapport comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, de techniciens et d'autres employés qu'il jugera nécessaires aux fins de cette enquête.

Le tout respectueusement soumis

*Le président conjoint,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Les bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

## COMITÉ CONJOINT

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambres des communes*

MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, intitulé: Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, intitulé: Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, intitulé: Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 23 février 1965

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents*: *Du Sénat*: Les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), et Smith (*Queens-Shelburne*), et

*De la Chambre des communes*: MM. Greene (*coprésident*), Chrétien, Macdonald, Marcoux, Saltsman et Scott.—8

*Aussi présents*: M. J. J. Urie, C.R., conseiller, et M. Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Il est décidé que soit imprimé, comme Appendice Q au compte rendu d'aujourd'hui, le mémoire corrigé qu'a présenté M. Douglas D. Irwin, C.A., Conseiller financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur.

Il est décidé que soit imprimé, comme Appendice R au compte rendu d'aujourd'hui, une table de versements (Contrats de vente à tempérament à l'usage des détaillants) qu'a soumise M. Douglas D. Irwin, C.A., Consultant financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur.

Le témoin suivant comparaît:

M. Douglas D. Irwin, Consultant financier,
Comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur.

A 12 h. 55 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'à l'appel du président.

Attesté.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 23 février 1965.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Le coprésident, M. GREENE: Messieurs, nous sommes en nombre. Je dois tout d'abord faire part au Comité que vos présidents ont autorisé l'expédition d'une lettre de commisération à la famille de feu le sénateur Robertson (*Kenora-Rainy River*), qui était membre du Comité.

Nous comptons aujourd'hui à titre de témoin monsieur Douglas D. Irwin, C.A., consultant financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur. Nous n'avons pas de mémoire aujourd'hui, mais vous remarquerez que le mémoire de monsieur Irwin a été imprimé dans le fascicule nº 11 de notre compte rendu en date du mardi 1er décembre 1964.

M. URIE: Nous avons des exemplaires du mémoire.

Le coprésident, M. GREENE: Assurément, nous avons devant nous des exemplaires du mémoire, de même que des exemplaires des tables.

Par motion adoptée, on décide d'incorporer au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui les tables que le témoin dépose. (*Voir l'appendice «R»*).

M. SCOTT: Est-ce le nom d'une société qui existe?

M. IRWIN: Non, c'est un nom imaginaire.

Le coprésident, M. GREENE: La société de Financement de la Fédération Libérale Nationale!

M. SCOTT: Je m'abstenais de dire une telle chose, mais j'espère qu'elle a été consignée au dossier.

Le coprésident, M. GREENE: Voulez-vous expliquer votre mémoire, monsieur Irwin?

M. IRWIN: Dois-je en donner lecture?

M. GREENE: Vous n'êtes pas obligé.

M. URIE: Je crois que le mémoire est d'une telle utilité au Comité qu'il conviendrait que monsieur Irwin, qu'il en fasse ou non lecture, l'explique en détail. Je crois une telle chose fort important à ce stade de nos délibérations.

M. MACDONALD: Particulièrement au sujet des calculs.

Le coprésident, M. GREENE: Oui, au sujet des calculs en particulier.

**M. Douglas D. Irwin, C.A., consultant financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur:** Je veux souligner, au tout début, que je suis encore consultant financier du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur. Nous nous réunissons depuis près de deux ans déjà et nous avons fait enquête sur le sujet à l'étude, mais nous n'avons pas encore publié de rapport ni atteint de conclusions péremptoires.

Ainsi, même revêtu de l'autorisation du président du comité en me présentant devant vous, je dois préciser que je parle en mon nom personnel et que je n'exprime pas les vues du comité ontarien—du moins pour le moment.

Je ne saurais dire si les opinions que j'exprime aujourd'hui rallieront l'assentiment du comité ontarien.

Qu'on me permette d'expliquer au début la raison d'être du présent mémoire. Il a été préparé sur l'invitation du comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur dans le dessein d'évaluer la validité de plusieurs représentations qu'on lui avait faites de la part des prêteurs. Ceux-ci alléguaient que la divulgation à l'emprunteur de leurs frais de financement exprimés en fonction d'un pourcentage annuel leur causerait des difficultés mathématiques et des casse-tête administratifs. Le présent mémoire tend à déterminer la valeur de telles prétentions.

Vous remarquerez que le mémoire explique assez en détails les problèmes de calcul et les problèmes administratifs que comportent la définition d'un taux d'intérêt. Vous me pardonnerez d'ajouter que je me suis efforcé, dans mon analyse, d'éviter les formules et les calculs actuariels qui ont servi à établir la solution. Je crois qu'il n'aurait servi de rien de consigner les problèmes de calculs.

J'ai aussi tenu compte d'un important aspect du problème, en tentant d'éviter les explications mathématiques: car la personne qui devra éventuellement inscrire le taux d'intérêt au contrat sera quelque vendeur ou commis. Je crois qu'il convient, en fait qu'il importe, comme le prétendent en vérité les prêteurs, qu'on ne devrait pas exiger que les vendeurs ou les commis fassent des problèmes mathématiques compliqués. Il a donc fallu trouver moyen d'éviter cette difficulté et de prendre aussi des mesures pour que soit déterminé un taux d'intérêt précis au moyen de formules actuarielles.

Monsieur le président, le présent mémoire étudie les problèmes mathématiques et administratifs que comportent la détermination et la divulgation du coût d'un emprunt, exprimé en fonction du taux procentuel d'un certain principal.

On a déjà démontré au Comité que: (*a*) en certains cas, il est difficile sinon impossible de déterminer avec précision le coût des emprunts exprimé en pourcentage annuel; (*b*) la mise en œuvre d'une telle déclaration engendrerait de sérieuses difficultés administratives; (*c*) l'emprunteur ne comprendrait pas facilement une telle divulgation.

On a de plus avancé certains arguments opposés à une telle divulgation; (*a*) qu'en certains cas, les charges ne sont pas un intérêt mais représentent des frais de service et d'autres déboursés; (*b*) que la divulgation entraînerait un procédé par lequel les différents coûts se refléteraient dans le prix de l'article.

Le présent mémoire est libre de toute considération politique et se limite à l'évaluation des représentations déjà énoncées relativement à l'aspect mathématique et administratif du problème.

Définitions et présomptions: il convient de définir certains mots et d'apporter certains commentaires à l'égard de présomptions qui reviennent souvent:

L'intérêt en regard du coût de l'argent—Le coût d'un emprunt d'argent (ou crédit) comporte des valeurs relatives à: (1) l'intérêt pur; (2) le risque; (3) les fais de service; (4) les déboursés directs (par exemple, les frais d'ordre juridique).

L'intérêt pur est l'idée économique d'une valeur attachée à l'usage même de l'argent. C'est un loyer qu'acquitte l'emprunteur dans le dessein d'indemniser le prêteur qui doit différer la satisfaction de besoins qui lui apporterait autrement l'usage immédiat de son argent.

L'intérêt pur n'existe que rarement. La meilleure façon de représenter l'intérêt pur consiste peut-être à émettre un billet du Trésor à l'égard duquel les frais de service, les frais directs et autres risques sont, à tout chose près, inexistants.

On prétend que les frais d'emprunt ne devraient pas être définis comme un intérêt puisque d'autres dépenses entrent en ligne de compte. Toutefois le mot intérêt est d'usage commun (à l'égard des prêts d'argent que font les banques et les compagnies d'assurance concernant les hypothèques), même si d'autres facteurs que l'intérêt pur

entrent en jeu. Toutefois, les prêteurs qui ont recours aux contrats de vente conditionnelle s'opposent à l'emploi du mot intérêt en invoquant que leurs charges se rapportent au service rendu.

Ces différentes interprétations semblent effleurer plutôt qu'approfondir le problème dans la mesure où, à l'exception des cas d'intérêt pur, toute charge pour l'usage d'une somme d'argent comprend, à certains égards, au moins trois des éléments susmentionnés.

Je me demande si, dans la reproduction, on aurait pas sauté une page puisque en donnant lecture de ma propre copie du mémoire, je consultais également le texte présenté au Comité. Après les mots «éléments susmentionnés», mon prochain paragraphe se lit ainsi:

> L'abstention de la mention du mot intérêt pourrait peut-être se résoudre en évitant d'y faire allusion et de parler simplement «du coût de l'emprunt» ou «du coût de l'argent».
>
> En acceptant cette prétention, on pourrait échapper au raisonnement philosophique et parler uniquement des problémes «du coût de l'argent» exprimé en pourcentage annuel (ou périodique) de la somme du principal prêté ou du solde du principal qui reste à payer à une date quelconque.
>
> Aux fins d'explication et des calculs, les quatre éléments du coût sont inclus dans le présent mêmoire.
>
> Méthodes de calcul.

M. MACDONALD: Ni le mémoire ni le rapport ne citent ce passage.

Le coprésident, M. GREENE: On a préparé la rapport en se servant du mémoire original.

M. URIE: Allez-y.

M. IRWIN: Les prêteurs sur ce point tenteront de vous entraîner dans un long dialogue pour essayer de déterminer que les frais de financement ne sont pas un intérêt et vous en parleront *ad nauseam*. Mais à mon avis, puisqu'il s'agit ici d'une discussion académique, convenons de ne pas l'appeler intérêt.

En retournant à notre copie, nous arrivons aux méthodes de calcul.

Le coprésident, M. GREENE: Mais avant de continuer, puis-je poser la question suivante? Mais du moment que vous parlez de frais de financement, qu'on les désigne intérêt ou non, vous ne savez pas s'ils relèvant de la compétence fédérale ou provinciale. C'est une des difficultés, n'est-ce-pas?

M. IRWIN: Puisque je ne suis pas avocat, je ne peux me prononcer à cet égard.

Méthodes de calcul: Il y a plusieurs méthodes de calculer le coût de l'argent en fonction d'un taux procentuel. Celles qu'on emploie le plus souvent sont:

1. Rapport constant—formule abrégée d'une approximation de taux qui devient plus inexacte à mesure que s'etend le terme du contrat et que le rapport des frais de financement en regard du principal devient plus élevé.

M. REID: Pouvez-vous nous en donner un exemple?

M. IRWIN: Je peux vous indiquer la formule que j'ai moi-même préparée. Voici la formule du rapport constant:

$$I = \frac{P \times (N + 1)}{2\,(pp) \times FC}.$$

Expliquons que «pp» sur la ligne supérieure représente le nombre de versements annuels. Peu importe que le contrat s'échelonne sur 24 mois, six mois, 12 mois ou 18 mois; lorsqu'il s'agit véritablement de 12 mensualités, alors elle est: 2 x 12 x FC, ou la totalité des frais prévus au contrat. La somme principale plus les frais donnent le montant à rembourser.

La majuscule P sous la ligne représente le principal de l'emprunt et «N + 1», le nombre de périodes. On écrirait ainsi qu'il suit la formule à l'égard d'une période de

12 mois—en supposant que le principal est de $100, que les frais de financement sont de $20 et que le prêt est remboursable en 12 mensualités, on calculerait:

$$I = \frac{2 \times 12 \times 20}{100\ (12 + 1)}.$$

Si vous faites le calcul, vous arriverez à un taux d'environ 37 p. 100.

M. MACDONALD: C'est la formule que nous a présentée la Ligue des caisses populaires de l'Ontario lors de leur présence ici.

M. IRWIN: C'est un calcul relativement simple, mais il n'est pas précis.

Je m'efforce maintenant d'établir la valeur des différentes formules abrégées puisque les prêteurs prétendent qu'on ne peut pas à l'usage universel des mêmes formules et, en conséquence, les résultats étant différents, elles ne servent de rien.

2. La formule du rapport direct est abrégée, mais peut quand même donner lieu à des erreurs, ce qui engendre des litiges.

On exprime ainsi qu'il suit la formule du rapport direct:

$$I = \frac{6 \times pp \times FC}{3P \times (N + 1) + FC \times (N - 1)}.$$

Puis nous avons cette autre formule:

$$I = \frac{6(pp) \times FC}{3P(N+1)+FC(N-1)}$$

Cette formule peut s'appliquer à l'égard d'un principal de $100, auquels s'ajoutent des frais de financement de $20, pour nous donner une somme de $120 remboursable en 12 mensualités égales. Vous pouvez maintenant substituer—6 fois 12—puisqu'un an compte 12 mensualités—multipliez par 20, les frais de financement, divisez par le produit de 3 fois P,—en l'occurrence 100,—plus N plus 1, (ou 12 mensualités plus 1) qui font 13, plus de nouveau 20 dollars; puis on ferme la parenthèse et 12 moins 1 font 11. Cette formule nous donnera un taux d'environ 35 p, 100.

Vous constaterez que l'emploi de la formule du rapport constant dans la détermination du taux à l'égard d'un emprunt de $100 et d'un remboursement de $120 en 12 mensualités nous donne un taux plus élevé que la formule du rapport direct. A mon avis, la différence est assez importante pour qu'on ne puisse pas les comparer.

La formule du rapport direct se rapproche de très près de celle que les mathématiciens reconnaissent comme précise, c'est-à-dire la formule actuarielle dont nous parlerons dans un instant.

3. Les formules d'addition (add-on) et de rendement—Un pourcentage qu'on ajoute au principal. Ceux qui s'attendent à un rendement procentuel, converti en une simple addition arithmétique au moyen de tables, emploient ces formules. La coutume veut qu'on arrondisse l'addition procentuelle en dollars entiers et que cette addition de dollars soit répartie entre des intervalles de $10, disons. Ainsi varie considérablement le taux véritable exigé, selon qu'il s'applique à des prêts fixés aux intervalles inférieurs ou aux intervalles plus élevés.

M. MACDONALD: Pouvez-vous nous dire qui, en général, ferait usage d'un tel système?

M. IRWIN: Oui; les vendeurs de marchandises, d'appareils et d'automobiles y ont recours presque universellement. J'en ai obtenu de quelques prêteurs certains exemplaires de ces formules. J'en ai aucun avec moi, mais je peux vous en soumettre si vous le désirez. Voici un exemple d'une table qu'un commis se servirait. On y trouve des colonnes se rapportant à six, huit, dix, douze, dix-huit et 24 mois; une colonne au milieu indique le solde impayé. En dessous de chacune des colonnes se rapportant aux périodes, de 6,

8, 10, 12 mois et ainsi de suite, sont indiqués les frais à ajouter et les mensualités à faire en regard du solde. Par exemple, dans le cas d'un solde allant de $101 à $110 à l'égard d'un contrat de 12 mois, on ajoute des frais de financement de $16, nous donnant ainsi une mensualité de $10. On prétend que cette colonne représente un taux additionnel (add-on) de 8.50 p. 100, mais c'est un chiffre immensément approximatif.

On prétend qu'une telle table est une table d'addition (add-on) puisqu'à l'égard de chaque contrat de 12 mois, s'ajoute 8.50 p. 100 au solde principal du début. On détermine les frais de financement qui doivent être ajoutés et les mensualités, conformément à cette addition de 8.50 p. 100. C'est une table fort approximative puisque dans la gamme des soldes allant de $10 à $110, on ajoute le même montant et vous payez les mêmes mensualités; on obtient ainsi une variation du taux actuariel qui va de la gamme inférieure à l'égard du contrat de 12 mois à une gamme supérieure. Sur un solde de $101 vous payez 28.37 p. 100, mais si votre solde est de $100, vous paierez 25.77 p. 100, de sorte que ces chiffres sont fort imprécis.

De plus, lorsque certains prétendent que de telles tables ont été établies en ajoutant 8.5 p. 100, on arrondit tellement les chiffres qu'on obtient en certains cas 9 p. 100 et dans d'autres, 10 p. 100. L'usage d'une telle table vous apporte des variations très importantes. Je parlerai plus tard d'une variation visant une addition qui, à mon avis, a quelque valeur.

4. Plusieurs variétés de formules susmentionnées subissent les mêmes critiques. Plusieurs prêteurs développent leurs propres formules qui sont approximatives et comportent des variantes considérables. De plus, j'ai remarqué une douzaine d'autres formules que les prêteurs ont inventées à leurs fins propres. Et l'on pourrait continuer *ad infinitum*, mais il ne sert de rien d'en donner d'autres exemples.

5. Les calculs à intérêt simple, par jour, par année ou par une autre période de base, que l'intérêt soit composé ou non.

6. Méthode actuarielle: vocable général qui sert à décrire les méthodes qu'emploient les actuaires pour déterminer les pourcentages ou moyen de formules mathématiques avancées. Ces formules actuarielles ont servi à faire des tables fort pratiques à un usage courant et elles sont facilement disponibles. De plus, des éditeurs et des associations d'actuaires peuvent fournir des tables actuarielles servant à toutes fins. En fait, certains prêteurs s'en servent constamment.

La *Financial Publishing Company*, de Boston, que vous connaissez sans doute, publie ces tables sur demande. Voici une brochure que cette société émet, surtout à de fins publicitaires, mais elle démontre quand même les méthodes employées dans l'établissement des tables dont vous avez besoin. Vous n'avez qu'à demander ce qui vous convient et l'on vous préparera des tables précises au point de vue actuariel. Si vous demandez à la société des tables de rendement de 10 p. 100, elle vous répondra: «Nous vous préparerons une table d'un rendement exact de 10 p. 100. Si vous voulez une table d'escompte, nous vous procurerons une véritable table d'escompte ou si vous voulez une table d'actuaire, nous vous en préparerons une authentique». C'est là démontrer les comparaisons. Les tables se préparent à un prix ordinaire et sont absolument précises. En conséquence, on peut obtenir des tables servant à toutes fins et à un taux d'intérêt désiré. Ce n'est pas là un problème.

J'en arrive maintenant à l'exactitude des méthodes.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Ne compte-t-on pas au Canada une société qui fasse la même chose?

M. IRWIN: Je n'en connais pas.

M. URIE: La *Financial Computers & Publishers Ltd.*, d'Ottawa, fait maintenant le même. travail.

M. IRWIN: C'est intéressant. La société I.B.M. vous préparera du jour au lendemain de telles tables si vous lui en procurez les données. Il n'y a rien de compliqué à cela.

L'exactitude des méthodes: on a prétendu que si l'on invitait six personnes différentes à calculer le véritable taux d'intérêt d'un prêt, on pourrait obtenir six réponses

différentes, voulant par là signifier que rien ne sert de recourir à quelque calcul que ce soit.

C'est la prétention ordinaire qu'avancent les prêteurs, mais une telle critique n'est qu'une demi-vérité.

A cause des différentes méthodes, si chacune des six personnes emploie une méthode différente, il s'en suit que les résultats seront différents. De plus, certains calculs pourront présumer différemment à l'égard de:

(*a*) l'exclusion de certains éléments visant les frais de financement (comme, par exemple, les frais d'ordre juridique);

(*b*) l'intérêt composé.

Dans la mesure où (*a*) est concerné, il est évident que pour les fins de la comparaison nul facteur ne doit être oublié.

A l'égard de (*b*), on ne doit tenir compte de l'intérêt composé que dans les cas où il a été véritablement appliqué.

On peut se procurer certaines tables d'intérêt composé qui se rapportent à des intervalles quotidiens, hebdomadaires, mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels. Ces tables sont parfois employées injustement à l'égard de contrats qui ne comportent pas un intérêt composé. Alors, le taux que nous donne la table ne sera pas celui qu'on applique au contrat.

A titre d'expérience, j'ai fait vérifié moi-même mes propres chiffres par d'autres en leur soumettant le même problème et leur demandant de m'indiquer un taux d'intérêt. Il arrivait parfois que leur réponse différait de la mienne. Je m'apercevais alors que ces personnes faisaient usage d'une table d'intérêt composé, disons semestriellement; mais une table d'intérêt simple donnait évidemment une réponse différente. D'où l'on voit que les tables d'intérêt composé s'emploient assez souvent et injustement.

L'intérêt devient composé seulement lorsqu'on l'inscrit, sans qu'il soit payé (c'est-à-dire qu'on le reporte à nouveau). Dans la plupart des contrats à tempérament, par exemple, on verse l'intérêt à mesure qu'il s'accroît, sans qu'une composition n'intervienne. Cette composition devient une question de fait dans chaque cas. Une définition exacte des dispositions du contrat corrigera tout manque de précision quant à l'intérêt composé.

Au moment de présenter un problème de calcul à six personnes différentes, on tiendra compte des facteurs suivants:

(*a*) les données doivent être exactes et identiques pour chacune;

(*b*) chaque personne devra employer la même méthode.

Lorsque seront imposées ces conditions, les six calculateurs obtiendront les mêmes réponses (sous réserve des erreurs on des omissions) à l'égard du même problème. De même lorsque ces conditions seront applicables à six différents problèmes, les six résultats seront comparables du point de vue mathématique.

En d'autres termes, vous pourriez même recourir à la formule du rapport constant pourvu que les six calculateurs fassent de même. Par l'emploi de la formule du rapport constant, vous obtiendrez six réponses identiques, même à trois décimales. On obtiendra une réponse différente seulement lorsque certains d'entre eux se serviront d'une formule différente.

Nous pouvons conclure de ce qui précède que si l'on obligeait les prêteurs à employer les mêmes méthodes dans le calcul des frais d'emprunt en fonction d'un taux d'intérêt, un emprunteur pourrait établir une comparaison valide entre le taux du prêteur A ou du prêteur B pour un prêt d'un même montant.

Une loi que l'on adopterait pour révéler le coût de l'argent exprimé en pourcentage devrait en conséquence établir une terminologie définie et une façon commune de calcul qui, toutes deux, seraient d'application universelle.

A mon avis, c'est la véritable clé du problème.

Le prochain paragraphe s'intitule «Choix de la méthode» et se lit ainsi qu'il suit:

Lorsqu'il s'agit de méthodes mathématiques, les modalités d'un prêt peuvent se classifier de différentes façons:

1. Les contrats qui prescrivent des paiements définis quant au principal et des taux on montants définis d'intérêt (le coût), lorsque chacun est acquitté séparément, comme par exemple les prêts bancaires et les hypothèques non assujetties à l'amortissement.

Ceci intervient lorsqu'on emprunte un certain principal pour un certain temps et que l'intérêt se paye à la fin, séparément.

Ce sont là véritablement des problèmes d'intérêt simple ou composé que l'arithmétique peut résoudre.

2. Les contrats qui prescrivent la fusion du principal et des intérêts, comme dans le cas des contrats de vente conditionnelle et des hypothèques assujetties à l'amortissement. Des méthodes actuarielles résolvent ces problèmes.
3. Les contrats qui découlent de dispositions puisées dans 1 et dans 2.

Il semble que tout ceci soit facile; mais à mon avis, dans toutes les variétés de contrat, il n'est pas une de ces différentes méthodes qui ne sauraient s'y appliquer.

Ainsi qu'on l'expliquera, l'accréditif automatiquement renouvelable ne peut pas se réduire à de simples formules mathématiques.

C'est là une exception importante dont nous parlerons plus loin. Mais je peux préciser que l'accréditif automatiquement renouvelable peut se régler en ayant recours à l'une de ces méthodes, mais il faudrait le faire tous les jours, voire même à toutes les heures, à cause du nombre des transactions. A mon avis, il ne conviendrait pas de l'exiger.

A l'égard de tous les autres contrats de prêts, on peut déterminer un pourcentage en vertu des méthodes expliquées dans 1 et 2 ci-dessus ou d'une combinaison des deux.

Un examen des différentes méthodes qui s'offrent à nous, nous forcent à conclure que l'usage de méthodes actuarielles se limite à procurer un moyen de calcul là où le calcul de l'intérêt simple n'est pas commode.

Il convient de retenir que ce sera une opération mathématique assez difficile de déterminer le véritable pourcentage lorsque les frais de financement sont indiqués mais que le taux est inconnu du calculateur (l'emprunteur); mais l'opération est relativement simple pour le prêteur qui peut facilement déterminer et déclarer le taux au début, pour ensuite stipuler les frais de financement s'y rattachant.

Je crois que manque ici une autre page. Puis-je donner lecture de mes propres notes et vous me préviendrez lorsque vous ne retrouverez pas ce que j'explique dans vos copies?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Oui.

M. IRWIN: Il est infiniment plus facile de calculer d'avance des frais à un taux déterminé que de recourir à la difficulté mathématique de dériver un taux inconnu des charges déclarées.

C'est là un point très important qui revient souvent dans les délibérations de notre comité. Certains prêteurs se présentent et nous disent: «Puisque vous êtes si fins, voici un problèmes; dites-nous quel en sera le taux d'intérêt.» On ne peut pas agir ainsi: c'est ridicule puisqu'on nous pose une énigme. Ils ajoutent: «Voici le montant total, les frais de financement, le nombre de mensualités prévues au contrat; alors donnez-nous le taux d'intérêt». C'est là nous poser une devinette dont la réponse exige un recours à l'algèbre pour en déterminer le taux. Ils prétendent alors: «Comment pouvez-vous vous attendre qu'un commis trouve la solution, si vous ne pouvez pas vous-même la trouver?» En vérité, messieurs, c'est ridicule. Nous ne sommes pas à la recherche d'enigmes. Il est très difficile de découvrir un taux d'intérêt en fonction d'une disposition du contrat; mais c'est tout autre chose que de commencer avec le taux d'intérêt qu'on mettra en œuvre pour ensuite établir les frais de financement.

J'en arrive maintenant à la méthode actuarielle. Je crois que c'est la partie qui manque. Nous n'avons pas besoin d'expliquer à fond le calcul de l'intérêt simple, mais les méthodes actuarielles exigent certaines précisions.

Les contrats à tempérament dont les paiements quand au principal et aux intérêts sont fusionnés (hypothèque assujettie à l'amortissement, contrat de vente conditionnelle) équivalent, du point de vue mathématique, à une rente sous une forme ou sous une autre.

Le principal est en effet la valeur actuelle d'une annuité différée.

En d'autres mots, lorsque vous prêtez $100 à quelqu'un et qu'il doit vous le rembourser en 12 mensualités de $10, le principal est nulle autre chose que la valeur d'une annuité de $10 durant 12 mois.

Les tables actuarielles expriment ceci comme la valeur actuelle d'un annuité dont l'intérêt est payable en arrérages, que l'unité soit d'un dollar ou d'un cent. Lorsque le taux à l'égard d'une période est inconnu, mais que tous les autres facteurs d'un problème sont connus, on peut en déterminer le taux en utilisant ces tables.

De ces tables, on peut calculer le taux à l'égard de chaque genre de contrat de prêt. Lorsque l'on peut établir le taux dans un cas donné, on peut aussi le déterminer d'avance et définir les frais de financement.

> Des tables ordinaires de ce genre sont toutefois établies sur une base d'intervalles de ⅛ de 1% par période dans le taux des paliers inférieurs, de ¼ de 1% par période à l'égard des paliers médians et de ½ de 1% par période dans les paliers supérieurs.

En d'autres mots, les tables ordinaires à la disposition des actuaires des sociétés d'assurance-vie, et le reste, sont établies conformément à ces barèmes, identiques à ceux qui serviront à établir une table destinée aux contrats de vente à tempérament.

Lorsqu'il s'agit d'intérêt simple, un taux mensuel de 1% s'exprime comme 12% annuellement, imputable à tous les mois. Le prochain taux mensuel de 1¼ devient 15% par an, une différence de 3% par année.

Le taux véritable d'un problème donné peut évidemment s'inscrire quelque part entre 12% et 15% par an, alors que l'usage de l'un ou l'autre taux manquerait beaucoup d'exactitude.

Pour atteindre une meilleure précision, il faut donc créer des tables d'actuaires à intervalles de taux plus restreints.

J'attire maintenant votre attention sur deux tables:

1. Table actuarielle établie à intervalle de 1/100 de 1 p. 100.
2. Table de la *Easy Credit Finance Company.*

L'auteur a en conséquence établi et surveillé la production de tables actuarielles à l'égard «de la valeur actuelle d'une annuité de $1 payable en arrérages» à des intervalles de taux de 1/100 de 1 p. 100 par période (un mois). Ces tables font que les taux annuels progressent à raison d'intervalles de ⅛e de 1 p. 100 par an. L'erreur dans le taux annuel ne peut donc pas être supérieure à ⅛e de 1 p. 100 par an. La portée s'étend de .005% par période (½ de 1 p. 100) à .0257% par période (2½ p. 100—) et de 1 à 120 périodes.

Mais je ne propose pas que les commis doivent se servir de ces tables. Les tables actuarielles servent à la préparation de tables de travail à l'usage des commis. Voici un modèle de table de travail qui illustre des contrats de 12 mois à 18 p. 100 par an qu'émet *The Easy Credit Finance Company.* Le commis, après avoir préparé à tous égards le contrat, comme il le fait maintenant (en utilisant les formules d'addition), divulguerait le taux d'intérêt de 18 p. 100. Tous les calculs de 18 p. 100 consignés à la table sont exacts, à 1/16e de 1 p. 100 près, et si l'on ajuste le dernier versement par 60 cents, même cette marge d'erreur s'élimine.

M. MACDONALD: Je crois qu'ici le texte omet quelque chose.

Le coprésident, M. GREENE: Je me demande si l'on ne pourrait pas ordonner une réimpression exacte du texte.

*(Voir l'appendice «Q»)*

M. MACDONALD: Je parle de votre interprétation de la marge d'erreur.

M. IRWIN: Que les tables soient précises ou non à un cent près ou que l'on doive faire un ajustement, le taux réel sera quand même en deçà d'une marge d'erreur de 1/16e de 1 p. 100.

Ce sont des tables que j'avais commencer de préparer, à l'aide d'une machine à calcul et d'une formule actuarielle, indiquant des intervalles de taux de 1/100e de 1 p. 100 par période. Mais je m'aperçus qu'il me faudrait faire 50,000 calculs pour prouver mon point, en conséquence j'en au fait 50 la première journée et suspendit ensuite mon travail. Je me rendis à la société I.B.M. leur expliquer mon problème. Son personnel comptait des actuaires et dans deux jours ces tables étaient terminées.

M. MACDONALD: J'en conclus que ces tables ne sont pas en général disponibles?

M. IRWIN: Non, elles sont les seules qui existent autant que je sache. Il n'y a rien de secret ou de très sérieux à leur sujet, mais elles—

Le coprésident, le sénateur CROLL: Elles coûtent de l'argent.

M. IRWIN: Elles coûtent de l'argent et celles que nous avons à l'heure actuelle ne peuvent servir à la solution de certains problèmes. Toutefois, je les ai préparées de façon à démontrer le taux par petits intervalles; le taux annuel ne peut être différent du taux calculé par méthode actuarielle par plus de ⅛e de 1 p. 100 par an, ce qui, à mon avis, est passablement exact. Toutefois, ce n'est pas une lourde tâche que de porter la marge d'erreur à 1/16e de 1 p. 100, ainsi que l'indiquent les pages en votre possession. Si nous essayions de calculer l'un des taux selon la formule originale, nous devrions probablement y mettre une demi-journée; mais une marche progressive ne constitue aucun problème pour une machine une fois qu'elle a été réglée à cette fin.

Revenant à la question de savoir si l'on peut produire une table, je précise qu'il n'y a aucune difficulté.

Il semblerait que l'usage de ces tables comporte un problème formidable. On compte ici 45,000 calculs qui démontrent le taux menseul et le taux annuel à l'égard de mensualités échelonnées entre 1 p. 100 par mois et 2½ p. 100 par mois, ou de 6 p. 100 par an allant à près de 31 p. 100 par an, de même que toute combinaison de paiements prévus au contrat, allant de 1 à 120 mois. Je suis demeuré dans ces limites puisqu'elles se rapportent aux ventes de détail à tempérament et à la plupart des deuxièmes hypothèques. Toutefois, s'il fallait indiquer des versements de première hypothèque répartis entre 25 et 30 ans, il s'agirait d'étendre les tables à des taux plus élevés et à un plus grand nombre de périodes pour obtenir le même résultat.

Ces tables constituent une expérience. On pourrait les rendre précise au point de donner des marges d'erreurs de 1/16, 1/32, 1/64, etc. de 1 p. 100.

Il me faut préciser que ces tables ne seraient pas à la disposition des commis pour lesquels il conviendrait de préparer des tables de travail en se fondant sur les calculs qu'elles contiennent. Ces tables pourraient de plus servir aux organismes du gouvernement qui aurait à vérifier si les taux d'une table donnée sont exacts. On encore s'il fallait trouver le taux d'intérêt d'un cas donné, on pourrait le trouver au moyen des tables. C'est pourquoi ce genre de table, à mon avis, ne serait pas d'usage général. On pourrait les considérer comme modèles qui serviraient à évaluer toutes les tables en usage.

La révélation d'une exactitude demeurant en deçà de ⅛e de 1 p. 100 peut servir amplement aux fins des présentes comparaisons.

Sous le titre de «l'usage des tables», je traite de tout genre de contrat de prêt qui, à mon avis, existe sous une forme ou sous une autre et j'indique comment les tables servent à déterminer un taux d'intérêt.

Lorsqu'il s'agit de contrats (ou de quasi contrats) à paiements fusionnés, on peut déterminer le taux en utilisant les tables de la façon suivante:

A. Déterminer:

(1) Le principal prêté

(2) La somme globale à rembourser

(3) Le nombre des paiements

B. Multiplier le principal par le nombre des paiements ( (1) x (3) ci-dessus) et diviser le produit par la somme globale ( (2) ci-dessus)

C. L'opération B nous apporte un facteur que l'on trouve dans une colonne de chiffres des tables qui nous donnent le pour-cent mensuel et annuel qui s'applique au nombre de paiements prévus au contrat.

L'auteur ne croit pas qu'un commis, lors de la préparation d'un contrat, devra exécuter toutes ses opérations puisqu'il conviendra de réduire autant que possible les tâches administratives.

L'expérience des affaires nous montre toutefois que le commis accomplit les tâches prévues dans A au moyen de tables. On pourrait tout aussi bien mettre à sa disposition des tables actuarielles visant les opérations de B et de C.

Voici, par exemple, une table dont la colonne de 12 mois, fondée sur la formule d'addition (add-on), et qui, je l'ai précisé, est fort inexacte. La présente page (celle qui se rapporte à la table de la *Easy Credit Finance Company*) remplacerait cette colonne (de la table add-on) tout en continuant d'indiquer le solde des frais de financement et le montant à rembourser.

Le commis n'a besoin de faire aucun calcul. Cette table (*The Easy Credit Company*) provient d'une autre table (la table actuarielle) et faite de façon que le commis n'a qu'à inscrire au contrat la mensualité, le montant des frais de financement et lire au-dessus de la colonne que le taux d'intérêt applicable est 18 p. 100. Il n'a rien de plus à faire. Ainsi, il a donné au client un taux actuariel sans faire de calcul. Le commis accomplirait essentiellement les mêmes tâches, alors que les nouvelles tables procureraient non seulement les renseignements actuels visant le principal, la somme globale, les frais de financement et les mensualités, en dollars, mais aussi le pourcentage annuel de l'intérêt.

Nous traitons maintenant des différents problèmes qui concernent les différentes sortes de prêts dont vous avez entendu parler assurément:

Méthodes d'exécution. On peut maintenant analyser les classifications et les sous-classifications des contrats de prêts et proposer des méthodes qui déterminent le taux d'intérêt à l'égard de chacun:

Loi sur les petits prêts. Les taux qu'autorise la loi sont: 2 p. 100 à l'égard des premiers $300; 1 p. 100 par mois sur les prochains $700 et ½ p. 100 par mois sur les prochains $500.

Il est relativement difficile de déterminer par déduction, le pourcentage véritable et complet d'un prêt donné. Toutefois, on a constaté, après consultation avec une société de petits prêts, habilitée en vertu de la loi, que les tables actuelles pouvaient facilement s'adapter à la déclaration d'un taux d'intérêt annuel dans les prêts de toutes les catégories qu'elle offrait, en calculant d'avance les taux et les ajoutant aux barèmes actuels. Cette société fait usage de tables très précises et très complètes qui si conforment en tous points aux dispositions de la loi sur les petits prêts quant au principal dû à chaque période et apporte des calculs immédiats à l'égard des versements en retard, des versements anticipés ou sautés.

L'auteur cite un extrait du répertoire des charges qu'a publié ce prêteur en y ajoutant un colonne qui démontre le véritable taux d'intérêt annuel calculé d'après les méthodes actuarielles. En préparant le contrat, le commis n'aurait qu'à lire le taux qu'indiquent les tables et se procurer l'information requise. (*Voir l'appendice I*). C'est encore ici citer des chiffres d'une société de petits prêts. Voici une table que vous ne pouvez pas voir mais qui provient de la société de finance dont on parle. Et voici des

exemples de prêts qu'elle consent pour des périodes de six, douze, quinze, vingt, trente-six mois et plus, à des montants qui peuvent aller jusqu'à $1,200. On n'y indique par le taux d'intérêt, mais aux termes de la loi sur les petits prêts, le contrat doit stipuler que les frais de financement ne dépassent pas 2 p. 100 par mois et, entre parenthèses, 24 p. 100 par an, et le reste. Mais la société ne vous donne pas le taux d'intérêt, ce qu'elle pourrait facilement faire, à l'égard de prêts particuliers comportant un rare mélange de charges autorisées, comme par exemple dans le cas d'un contrat au montant de $1,219.82, le dernier consigné à l'appendice I, à gauche de la colonne 2, même si la colonne 1 vous apporte également le montant des mensualités. Dans la dernière colonne extérieure (colonne 7), vous trouverez le taux annuel qu'on a déterminé par une méthode actuarielle en se servant des tables. Par conséquent, si vous empruntez $1,219.82 de cette société pour une période de 12 mois, on exigera un taux d'intérêt annuel de 17.40 p. 100. Il n'y a donc pas de problème et la société a d'ailleurs admis que c'était là une banalité.

M. SCOTT: Est-ce parce qu'elle fait usage de tables fort précises et complètes?

M. IRWIN: Oui, c'est vrai dans son cas. Mais je crois que c'est là démontrer le contraire de ce que pense l'association des sociétés de petits prêts qui a donné à entendre qu'une telle pratique était impossible. Mais au cours d'entretiens avec la société, je ne veux pas la nommer puisque je dois ajouter autre chose plus tard, et après avoir fait certains problèmes avec des employés, ceux-ci ont convenu «que la chose était possible, mais qu'ils s'y opposaient».

M. URIE: L'association a-t-elle modifié son attitude une fois qu'elle eût pris connaissance de cette table particulière?

M. IRWIN: Non, mais on ne l'a pas invité à le faire, même si je me suis occupé de lui en faire parvenir une copie.

M. MACDONALD: Elle doit comparaître dans un mois environ.

Le coprésident, M. GREENE: Croyez-vous que ces représentants devraient être sous serment?

M. MACDONALD: Placez à l'arrière deux gendarmes en uniforme!

Le coprésident, le sénateur CROLL: Ils ne semblent plus effrayer personne maintenant.

M. IRWIN: Le procédé de conversion serait plus facile à l'égard des petits prêts. Il va sans dire que je n'ai pas reproduit toutes les tables en usage dans cette société dont les tables comptent environ six colonnes. Tout ce qui resterait à faire, ce serait d'ajouter une colonne supplémentaire où serait indiqué le taux d'intérêt vis-à-vis chacune des variantes des prêts et conditions.

M. URIE: Le commis fait actuellement un tel travail?

M. IRWIN: Oui. Disons que vous voulez emprunter une somme d'argent et vous lui dites: «Je veux un contrat de douze mois».

La préposée vous dira: «Très bien, je vais consulter ma table. Vous voulez emprunter $1,219.82 pour 12 mois. Vos mensualités seront de $111 chacune.»

Elle prépare le contrat qui indique le montant à rembourser, les mensualités, la somme globale à rembourser et ainsi de suite. Puis se trouve une inscription d'ordre général qui dit tout simplement: «Les frais de financement de ce contrat ne dépassent pas»—puis on cite la loi. Mais dans ce cas, le contrat contient trois colonnes sous «les 12 mois» et il s'agirait d'en ajouter une quatrième qui indiquerait le taux d'intérêt pour la durée du contrat. Le commis n'aurait pas à faire de calculs puisqu'il s'agirait tout simplement de donner lecture des chiffres que contient la table et d'ajouter une autre ligne au contrat indiquant: «Ceci représente un taux d'intérêt annuel de 17.40 p. 100». Et la préposée n'aurait aucun calcul à faire.

Contrats de vente conditionnelle. On a exigé que plusieurs détaillants fournissent des renseignements relativement à leur méthode actuelle de déterminer les frais de

financement et qu'ils déposent des copies de contrats déjà intervenus. Ce fut plutôt amusant puisque plusieurs détaillants se trouvant au nombre de mes clients connaissaient le but que je poursuivais. Je leur ai dit: «Apportez-moi les contrats les plus difficiles que vous pouvez trouver, ne vous gênez pas». J'ai obtenu à cet égard leur entière collaboration. Je voulais m'assurer que je marchais dans la bonne voie et je ne regrette pas d'avoir agi ainsi.

Dans tous les cas, on a trouvé que ces contrats se réduisaient à des problèmes d'annuité dont les taux pouvaient être déterminés au moyen des tables actuelles. Les tables dont ont fait maintenant usage se fondent sur le principe de l'addition. Mais le taux véritable de l'intérêt n'y est pas indiqué. A l'analyse, on a trouvé que les taux véritables varient d'une façon remarquable à l'égard du montant en dollars de prêts qui comporte l'addition d'une même quantité.

On peut préparer des tables revisées qui démontreraient les taux véritables à l'égard des prêts dont le solde serait défini à intervalles plus petits, lesquels se fonderaient sur des tables actuarielles. Nous indiquons ci-dessous la procédure à suivre pour déterminer le taux réel de l'intérêt concernant un prêt d'argent véritable:

| | |
|---|---|
| Montant du prêt | $256.77 |
| Addition des frais de financement | 45.00 |
| Somme globale à rembourser | $301.77 |
| Versements requis: | |
| 17 à $17.00 | $289.00 |
| 1 à $12.77 | 12.77 |
| 18 (moyenne de $16.76 (5) ) | $301.77 |

Chose pratique, le dernier versement est toujours ajusté. On comptait 18 versements d'une moyenne de $16.76 (5) qui font $301.77.

En employant la formule que je vous donne (P multiplié par N sur A vous donne le facteur), vous multipliez $256.77 par 18 et obtenez un produit de $4,621.86 que vous divisez par $301.77 pour obtenir un facteur de 15.315836. Puis vous consultez la table actuarielle sous le contrat de 12 mois qui vous donne un taux d'intérêt annuel de 21.12 p. 100. Soulignons que le table n'indique pas le facteur exact, mais qu'il se trouve entre deux autres facteurs et que le taux véritable, en vertu de la formule actuarielle, est un peu différent, mais demeure en deçà de ⅛e de 1 p. 100 du taux exact.

Note:—Le taux exact du problème précédent est un tant soit peu supérieur à 21.12 p. 100 puisque le dernier versement de $12.77 est de beaucoup inférieur à la moyenne des autres. Le taux d'intérêt véritable est de 21.36 p. 100 par an. Cette inexactitude pourrait se corriger,—c'est là un autre point important,—si les règlements prescrivaient que nul paiement doit différer de la moyenne des versements par plus de 10 p. 100 disons.

A l'égard de la table,—celle de la *Easy Credit Financial Company*,— le dernier versement devra parfois être réduit d'une somme allant jusqu'à 60 cents. Ceci s'explique puisque j'ai établi les mensualités par intervalles de cinq cents, donc 5 x 12 font 60. Mais puisque c'est moins qu'un cinquième de 1 p. 100, l'exactitude n'en est pas modifiée au delà de ⅛e de 1 p. 100 par an. C'est une méthode facile de régler le problème. Il me semble qu'une marge d'erreur inférieure à ⅛e de 1 p. 100 par an en regard du taux actuariel exact suffit aux fins de comparaison.

M. URIE: Je remarque que votre prochain chapitre se rapporte aux prêts hypothécaires. Puisque ce sujet ne relève pas de la compétence du Comité, je crois qu'il convient de proposer que vous vous absteniez d'en parler. Mais je ne veux pas toutefois mettre obstacle à votre présentation du mémoire.

M. IRWIN: Le sujet de vous intéresse pas?

M. REID: Le sujet nous intéresse évidemment, mais nous ne pouvons pas en traiter.

M. IRWIN: Je me limite alors à dire que ce point souléve des problèmes importants en raison des boni. Je m'y conforme donc et passe à la page 17 du mémoire qui concerne les contrats visant les versements omis. C'est là un autre aspect important du problème surtout quand on veut parler du pauvre cultivateur ou du pauvre instituteur qui paye quand il le peut. Comment établir un taux d'intérêt alors? Et comment un vendeur ou un commis peut-il, travaillant dans des conditions défavorables, déterminer un taux d'intérêt et des charges lorsque le défaut intervient dans un contrat?

Contrats visant les versements omis: Les problèmes sont de deux sortes—Les versements à l'égard desquels l'emprunteur est en défaut et le les versements différés prévus au contrat. Les versements en défaut n'accusent pas trop d'importance. Une fois connu le taux réel (le prêteur le connaît dans la plupart de cas, sinon, on peut l'établir), il peut s'appliquer sur le principal qui comprend alors le paiement en défaut durant le nombre de jours du défaut pour ainsi déterminer la charge supplémentaire en dollars. Les versements différés prévus au contrat ne présente aucun problème lorsque le prêteur connaît le taux d'intérêt. On peut calculer, comme l'indique le paragraphe précédent, les intérêts supplémentaires attachés aux versements différés. Si le taux n'est pas connu, il faut l'établir.

L'opération mathématique est plus difficile lorsqu'il faut établir le taux d'intérêt d'un cas donné.

Exemple:

Contrat de vente conditionnelle d'une automobile à un instituteur

| | |
|---|---|
| Montant à financer | $2,400.00 |
| Frais de financement | 460.00 |
| Somme globale | $2,860.00 |

Remboursement de $100 par mois, à compter de février 1962 jusqu'à septembre 1964, inclusivement, sauf les mois de juillet, août et septembre 1962. Il faut 28 versements de $100 et 1 de $60.00.

Moyenne de la mensualité: $98.62.

Procédure:

1. Trouver le facteur à l'égard des paiements omis—3 versements de $100 chacun, dont chacun est différé durant 24 mois, équivalent à $7,200.00 pour un mois.
2. L'intérêt sur $7,200.00 = X
3. $2,400.00 = valeur actuelle de $\left\{\begin{matrix} 98.62 - X \\ 29 \end{matrix}\right\}$ durant 29 mois à i%
4. On peut le résoudre par algèbre ou par inspection
5. Ayant recours à l'inspection

— Supposons un taux de 1% par mois

L'intérêt sur $7,200.00 à 1% par mois est $72.00

Déduire de la somme globale et des charges, $72.00

Problème revisé:

| | |
|---|---|
| Principal | $2,400.00 |
| Charges | 388.00 |
| Somme globale | $2 788.00 |

Le facteur est $\frac{\$2,400.00 \times 29}{\$2,788} = 24.96413199$

Le chiffre le plus près que nous procure la table est 1.03% par mois ou 12.36% par an. En vérité, le taux employé a probablement été 12% par an, ayant arrondi les charges à $10.00 près.

C'est un des six problèmes que nous a soumis l'Association des marchands d'automobile prétextant qu'il était impossible de déterminer un taux d'intérêt à leur égard. Mais en vérité, ce fut sans difficulté que le taux a été établi.

Le prochain problème est également extrait du mémoire de l'association. Il a trait à la vente d'un camion à un cultivateur. Je passe les calculs que comporte le problème et j'indique simplement que le taux d'intérêt a été établi à 19.7136 p. 100 par an.

Une critique répandue visant la révélation du taux d'intérêt veut que le vendeur ou le commis ait beaucoup de difficultés à régler ce problème lorsque interviennent des frais supplémentaires dans les contrats qui prévoient une interruption de versements. L'exemple qui précède démontre pourtant qu'il est possible de déterminer le taux de l'intérêt. Le bureau du prêteur doit prédéterminer, ce qu'il fait d'ailleurs, le taux des charges et mettre à la disposition du vendeur ou du commis des tables qui, à l'aide d'une arithmétique élémentaire, détermineront le montant en dollars requis pour acquitter les versements omis.

On exagère le problème qu'auront à rencontrer le vendeur ou le commis. Dans la plupart des cas, on ignore les frais supplémentaires visant les versements en défaut. Le prêteur, s'appuyant sur la protection que lui confère son titre et sur ses méthodes de recouvrement, absorbe la très légère perte d'intérêt plutôt que de recourir à des calculs accessoires. A l'égard des contrats stipulant des versements différés, on calcule d'avance les frais supplémentaires au moyen de tables de façon à éviter au vendeur ou au commis des faire des calculs sur-le-champ.

En guise de digression, je précise que je me suis toujours efforcé au cours de mes enquêtes de comparer mon point de vue à celui des prêteurs et je constate que les observations qui précèdent s'accordent avec ce qui se fait en pratique. Ils peuvent prétendre ignorer le taux d'intérêt, mais ils ont tous à leur disposition des tables très utiles et savent très bien s'en servir pour arriver à une solution définitive.

9. Comptes de crédit cyclique

Compte budgétaire

Dans un compte budgétaire, l'acheteur s'engage (au début) à acquitter un solde déterminé en un certain nombre de mensualités, y compris les frais de financement.

Le taux peut se déterminer de la même façon qu'à l'égard des contrats de vente conditionnelle. Toutefois, l'acheteur se réserve l'avantage (dans lequel concourre le prêteur) de modifier le contrat en:

(*a*) achetant d'autres articles;

(*b*) payant plus ou moins que convenu.

Toutes les fois que l'emprunteur modifie ainsi les dispositions du contrat, il donne lieu à une nouvelle formule.

Dans la mesure où l'emprunteur a souvent recours à un tel avantage (une fois par mois peut-être), la modification des dispositions du contrat exigeant un nouveau taux d'intérêt pourra causer une tâche onéreuse au prêteur.

C'est pourquoi on devra peut-être recourir à d'autres méthodes de révélation du taux d'intérêt. Une proposition voudrait qu'on impose un pourcentage à l'égard d'un solde du mois courant, ou du milieu du mois ou à l'égard de la moyenne du solde dû.

*Comptes de crédit automatiquement renouvelable*

Ces ententes autorisent l'acheteur à maintenir un solde dû jusqu'à un maximum déterminé mais à l'égard duquel il s'engage à verser des mensualités définies.
L'acheteur se réserve l'avantage de

– porter à son compte toute somme en tout temps;

– faire n'importe quel versement en tout temps.

Le vendeur impose une charge mensuelle selon le solde du mois précédent. On accorde un période de grâce de trois ou quatre jours à l'égard de versements reçus dans

ce délai concernant la date antérieure de la facture. On n'accorde aucune considération aux autres cas des divers montants de crédit qui s'étendent de la date d'une facture à une autre. Le prêteur corrige après le fait les modifications qui doivent être apportées au contrat.

On a prétendu que les frais de financement exprimés en pourcentage peuvent paraître très élevés.

En guise de digression, puis-je souligner, monsieur le président, que je me suis toujours abstenu de déclarer jusqu'à quel point le taux d'intérêt pouvait être élevé puisqu'un tel procédé aurait été injuste et dénaturé. Mais, à certains égards le taux peut être astronomique.

J'extrais le prochain exemple des dossiers d'un magasin à rayon:

| Exemple: | |
|---|---|
| Solde antérieur au 15 avril | $431.75 |
| Frais au 15 mai, date de la prochaine facture | $ 4.95 |
| Versement du 20 avril | $331.75 |

Les mensualités requises étaient de $22.00, mais peu importe. Dans ce cas, la charge de $4.95 est imposée, même si le paiement de $331.75 a porté le solde débiteur à $100 seulement durant 25 jours du mois de la facture (20 avril au 15 mai). Le taux imposé à l'égard des $100 durant 25 jours est excessivement haut. Mais l'inverse peut se produire; toutefois l'illustration suivante est hypothétique.

| Exemple: | |
|---|---|
| Solde au 15 mars | Nul |
| Achat le 16 mars | $431.75 |
| Frais au 15 avril (fondé sur aucun solde dû le 15 mars) | Nul |
| Paiement le 14 avril | $431.75 |
| Frais au 15 mai (fondé sur aucun solde le 15 avril) | Nul |

Dans le cas présent, l'acheteur a joui d'un crédit de $431.75 durant 29 jours sans qu'il ne lui en coûte rien.

Point n'est besoin, évidemment, qu'en pareil cas le prêteur détermine un taux quotidien d'intérêt.

Aucun moyen pratique n'existe de résoudre un tel problème au moyen de tables ou de formules mathématiques.

Monsieur le président, lorsque les magasins à rayons et les autres institutions de prêts automatiquement renouvelables auront recours aux calculatrices, il leur sera facile d'établir un taux d'intérêt quotidien. Mais entre temps, nous ne devons pas nous attendre à des calculs quotidiens qui, pourtant, sont la seule façon efficace de nous procurer un taux réel.

Le coprésident, M. GREENE: Avez-vous constaté, monsieur Irwin, si les petits établissements ont recours au crédit automatiquement renouvelable ou si cette méthode est en usage seulement dans les grands magasins?

M. IRWIN: J'ai remarqué que peu nombreux étaient les petits établissements qui ont recours aux problèmes du crédit automatiquement renouvelable. A l'exclusion des simples opérations comptables, il vous faut l'équipement nécessaire. Ce serait une tâche intolérable que l'exécuter à la main.

M. SCOTT: Lorsque les représentants des magasins à rayon ont comparu, ils ont semblé dire que les intérêts perçus ne les payaient pas et qu'ils ont recours à ce procédé à la seule fin d'encourager la vente. Que pensez-vous d'une telle prétention?

M. IRWIN: Je me limite au seul commentaire suivant qui n'apporte aucune conclusion. On a proféré la même observation à notre comité et à certains égards, elle est

difficile à nier. Car lorsqu'un magasin à rayon passe d'un accréditif ouvert à un accréditif automatiquement renouvelable, le problème de la répartition des coûts intervient puisqu'il s'agit de savoir quel temps le personnel consacrera à la nouvelle procédure, quelles en seront les déboursés, et le reste. En vérité c'est une chose très subjective. Elle peut être tout ou rien, selon que l'administrateur l'a voulu. C'est pourquoi j'évite la question. Et d'ailleurs, je ne crois pas que votre Comité, comme le nôtre d'ailleurs, ne soit disposé à diriger une enquête dans ces grands magasins ou une vérification quant au coût. Nous ne devons donc pas nous opposer à leurs prétentions; mais nous pouvons quand même nous faire une opinion. Les magasins n'imposent pas ces charges par amour tout simplement; mais lorsqu'ils prétendent qu'ils ne font pas d'argent en y ayant recours, ces messieurs tiennent des propos fort subjectifs.

On peut proposer d'autres solution permettant d'observer (du moins en partie) la divulgation requise exprimée en fonction d'un pourcentage.

Les voici:

1. Imposer un taux en pourcentage mensuel (ou annuel) au lieu d'exprimer, comme on le fait maintenant, les frais mensuels en dollars.

2. Imposer un taux mensuel ou annuel au lieu d'une échelle de frais et de taux.

3. Etendre à 15 jours postérieurs à la date précédente de la facture, la période de grâce (visant la réception des versements entre les dates des factures). (Ce serait diminuer d'une façon importante les variations entre le taux réel et le taux stipulé.)

Je ne crois pas aller au delà de mes attributions si je mentionne que le Conseil des ventes au détail a déjà écrit au Comité dans le dessein de lui faire part qu'il ne s'opposerait pas ou, du moins qu'il s'efforcerait de –

M. URIE: C'est exact. Le conseil est en faveur d'étendre la période de grâce.

M. IRWIN: Peut-être. Mais je crois aussi que le Conseil s'est déclaré favorable à l'indication d'un taux d'intérêt mensuel à l'égard des frais de financement.

M. URIE: Oui, comme maximum.

M. IRWIN: On est du moins allé jusque là.

Généralités: L'opinion publique:

Certains prêteurs ont prétendu devant le Comité que:

*a*) la population désire que les frais de financement soient exprimés en dollars;

*b*) la population ne comprendrait pas la divulgation de conditions exprimées en pourcentage.

Ces prétentions mériteraient peut-être d'être vérifiées auprès des consommateurs par des relevés importants concernant leurs opinions.

Certains observations peuvent aussi s'imposer, à l'égard de:

*a*) la divulgation d'un taux procentuel n'a nullement besoin d'être substituée à une déclaration du coût en dollars, mais elle lui serait un complément. Si, en vérité, le public préfère une expression du coût en termes de dollars, rien n'empêche du lui donner également le pourcentage.

*b*) On enseigne encore dans les écoles que le coût d'un emprunt s'exprime en pourcentage. Plusieurs sortes de prêts s'expriment encore en pourcentage: ainsi le sont les prêts hypothécaires conventionnels, les prêts bancaires. Le propriétaire moyen est certainement venu en contact avec certaines offres exprimées en pourcentage. On peut prétendre qu'il a dû déjà recourir à un emprunt contracté en vertu d'un contrat de vente conditionnelle dans lequel le coût était exprimé en dollars. Si l'emprunteur a compris la signification d'un taux procentuel que citent les créanciers hypothécaires, on peut prétendre qu'il comprendra également la signification des pourcentages que citeront les

prêteurs en vertu de contracts de ventes conditionnelles. Il semble que l'emploi d'expressions analogues à l'égard des deux sortes de contrat faciliterait la compréhension au lieu de créer la confusion. Lorsqu'elles sont exprimées dans les mêmes termes, les différentes sources de disponibilités peuvent se comparer.

Aspects administratifs

La nécessité de divulguer le coût de l'argent exprimé en pourcentage imposerait au milie des affaires de nouveaux problèmes administratifs, mais l'effet d'une telle imposition ne doit pas être exagéré.

On a établi que la définition des frais de financement est maintenant confiée à des commis faisant usage de tables faciles à comprendre. Nous croyons en conséquence que la définition de taux exprimés en pourcentage peut aussi se faire au moyen de tables et, ainsi, les problèmes administratifs supplémentaires ne seront pas tellement importants.

On a également établi que, dans la plupart des cas, le prêteur fait usage de tables comportant la mention d'un taux d'intérêt. Il semble donc que la révélation de ce taux ne lui imposerait aucune difficulté importante.

Transfert du coût de l'argent

La révélation du coût de l'argent exprimé en pourcentage pourrait amener le transfert d'une partie de ce coût au prix de l'article. Les prêteurs qui ont recours aux contrats de vente conditionnelle pourraient croire que c'est à leur avantage, dans la concurrence, de réduire les frais de financement et de recouvrer toute perte y afférent en augmentant les prix.

Mais cet ajustement ne serait possible qu'à l'égard des prêteurs détaillants et ne serait pas disponible à ceux qui prêtent uniquement de l'argent. Si l'on jugeait à propos de divulguer les taux d'intérêt, cette échappatoire apparente à l'avantage de quelques uns ne devrait pas en infirmer la nécessité à l'égard de la majorité.

On peut prétendre que dans le commerce de détail, une concurrence interviendrait à l'égard des frais de financement et des prix, mais une telle concurrence aboutirait avant longtemps à un équilibre. L'acheteur comparerait tant le taux que les prix des différents vendeurs; du moins, de telles comparaisons seraient efficaces. La compréhension serait alors plus facile qu'elle ne l'est à l'heure actuelle puisque des prix apparemment bas peuvent être annulés par des frais de financement qu'on ne peut mesurer ni comparer.

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

1. Il est mathématiquement possible de définir un taux d'intérêt à l'égard de toutes sortes de prêts en ayant recours aux:

— méthodes actuarielles,

— méthodes arithmétiques

2. En pratique, ce serait un fardeau administratif intolérable que d'employer les méthodes énoncées plus haut comme premiers principes dans la définition des taux à l'égard des contrats individuels. Mais les taux peuvent facilement être déterminés à l'égard d'un contrat individuel, au moyen de tables d'usage universel qui s'appliquent à tous les contrats d'un genre particulier (à l'exception des comptes de crédit cyclique soumis à des circonstances spéciales).

3. La divulgation sera d'usage universel et des méthodes de base visant le calcul des taux seront déterminées à l'égard de chaque genre de contrat.

4. L'emploi de tables ne comportera pas un fardeau administratif important puisqu'elles servent beaucoup à l'heure actuelle à déterminer les frais de financement.

Toutefois, des raisons d'ordre pratique exigent que les tables soient employées avec une certaine tolérance à l'égard de contrats particuliers. On a parlé d'une marge de ⅛ de 1 p. 100, mais elle pourrait se réduire encore plus.

5. Pour que les taux soient comparables, il faudra employer des expressions communément en usage, de même que des critères communs dans leur définition. Ainsi, il conviendrait que tous les éléments du coût d'un emprunt de tous les contrats soient inclus dans les calculs. Tous les versements relatifs aux contrats à mensualités fusionnées devraient être égaux (eu égard à une marge de 10 p. 100 en moyenne).

6. Il faudra peut-être considérer séparément les comptes de crédit cyclique. Lorsque l'acheteur (l'emprunteur) se réservera l'initiative, il faudra peut-être alors accorder une certaine marge au prêteur à l'égard de la divulgation du taux d'intérêt réel qui s'appliquera de jour en jour. Pour s'y conformer, il conviendrait peut-être de se limiter à la déclaration et à l'imposition d'un taux d'intérêt mensuel ou annuel sur le solde courant ou le solde moyen.

7. Stipuler un taux d'intérêt procentuel sera un supplément plutôt qu'une substitution à la divulgation en dollars; ainsi on aura recours à la définition et à des mesures exprimées en langage courant, sans nuire aux préférences des emprunteurs.

M. URIE: Monsieur Irwin, vous avez préparé votre mémoire avec tant d'exactitude qu'il ne nous reste que peu de questions à poser. Je crois toutefois que les membres du Comité en auront à vous poser. Mais des mémoires antérieurs, de même que certaines de vos propositions, donnent lieu à une ou deux questions qui se rapportent surtout aux comptes budgétaires et à ceux du crédit cyclique.

Vous dites, par exemple, à la page 14 de votre mémoire, que la divulgation d'un taux d'intérêt mensuel est possible dans trois cas: sur le solde du mois courant, le solde à la moitié du mois et le solde moyen.

Dans son mémoire supplémentaire, le Conseil des marchands détaillants nous déclare que nulle de ces trois mesures n'est possible puisqu'elles ne déclareraient pas le véritable taux d'intérêt. Par exemple, ces marchands prétendent que le solde à la mi mois serait le même, en vérité, qu'un solde antérieur. Croyez-vous que c'est vrai?

M. IRWIN: A tout prendre, c'est vrai.

M. URIE: Alors le solde moyen suit le même sort?

M. IRWIN: La seule façon d'envisager le problème, c'est de bien comprendre qu'un compte de crédit cyclique serait incohérent du point de vue administratif s'il fallait tenter d'arriver à une formule exacte. En conséquence, faites-votre choix. S'il faut être imprécis, adoptons la méthode des qui convient le mieux aux détaillants. Quant à l'idée de la moyenne, on peut y trouver un certain avantage puisque les clients ont tendance à payer à la fin du mois, vers la date d'expédition de la facture plutôt qu'à mi temps ou au commencement. En ayant recours à la moyenne, vous vous rapprochez de l'extension du solde créditeur plutôt que du solde antérieur, voire même du solde courant. Vous obtenez ainsi une déformation que le solde moyen vient équilibrer un tant soit peu. Je conviens que la différence ne serait pas très importante et elle pourrait ajouter des tâches administratives.

M. URIE: A l'égard d'accréditif automatiquement renouvelable et budgétaire, ne croyez-vous pas qu'un taux maximum de frais d'emprunt plutôt qu'un taux mensuel maximum soit plus raisonnable que d'essayer d'atteindre l'exactitude?

M. IRWIN: Je crois qu'il serait déraisonnable d'exiger qu'à l'égard de chaque comte—

Le coprésident, le sénateur CROLL: A l'égard de chaque achat?

M. IRWIN: Non, monsieur le président, pas à l'égard de chaque achat puisque la chose serait impossible; il s'agit du taux imposé à l'égard de chaque compte. Imposer, par exemple, un taux de 1½ p. 100 par mois à l'égard de tout compte de $300 et moins et un autre taux de 1¼ p. 100 à l'égard de tout compte supérieur à ce montant, je crois qu'ainsi on pourrait atteindre le but qu'on se propose.

M. URIE: C'est la seule chose à faire. Car imposer à chaque compte un taux réel serait agir *ex post facto,* n'est-ce-pas?

M. IRWIN: On utilise présentement un barème qui donne les charges en dollars. En voici un qui indique les frais à l'égard de sommes de $245, $255 et le reste. Mais le même établissement dans une autre province déclare tout simplement: «Tout solde dû comporte un intérêt de 1½ p. 100».

M. URIE: La société *Hudson Bay* nous a présentés le même témoignage en nous précisant le taux réel qu'elle impose par mois sur toute somme due en dollars.

M. IRWIN: Mais non pas à l'égard d'un compte en particulier.

M. URIE: Oh! non.

M. IRWIN: Sur toute somme en dollars.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Au cours de votre mission de recherches, vous avez pu constater ce que font les Américains. Comment, à New-York, règle-t-on le problème et comment le règle-t-on en Californie?

M. URIE: Monsieur Irwin pourrait nous parler des différents endroits qu'il a visités.

M. IRWIN: Nous avons visité plusieurs endroits; et je suis assuré que certains d'entre eux, non reliés à notre travail, vous auraient beaucoup intéressés. Mais les trois endroits que nous avons visité et qui ont le plus amorcé l'étude du problème sont Los Angeles (Californie), Washington et New-York.

En Californie, la loi Unruh vise les ventes à tempérament et a été présenté à l'assemblée législative de la Californie par monsieur Unruh. Cette loi comporte plusieurs dispositions. Aux termes de la loi Unruh sur les achats à tempérament, à l'exclusion d'automobiles, l'acheteur ne peut porter à son compte une somme supérieure à cinq sixièmes de 1 p. 100 multipliés par le nombre de mois prévus au contrat, à l'égard de tout solde de $1,000 et moins.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Cinq sixièmes de 1 p. 100?

M. IRWIN: Multipliés par le nombre de mois prévus au contrat à l'égard de tout solde de $1,000 et moins. Ceci équivaut à un taux «additionnel» de 10 p. 100.

A l'égard des soldes supérieurs à $1,000, on ne peut imposer plus des deux tiers de 1 p. 100 multipliés par le nombre de mois prévus au contrat, ce qui représente un taux d'intérêt de 8 p. 100.

M. URIE: Cette loi est-elle maintenant en vigueur?

M. IRWIN: Oui. De plus la loi *Rees Levering* régit les ventes d'automobiles et stipule un taux maximum de 1 p. 100 multiplié par le nombre de mois prévus au contrat, taux équivalent à 12 p. 100 sur une période de 12 mois.

Le coprésident le sénateur CROLL: Le nombre de mois prévus au contrat. Ainsi, c'est 24 p. 100 lorsqu'il s'agit de 24 mois?

M. IRWIN: C'est exact. Mais n'oubliez pas qu'il s'agit alors de deux ans.

Le coprésident, le sénateur CROLL: C'est alors 12 p. 100 par an.

M. IRWIN: Quant au taux que l'on applique. Mais à l'égard des ventes de moins de $1,000, le taux annuel véritable est de 17.97 p. 100. Mais sur les ventes d'autos, le taux actuariel est de 21.46 p. 100.

Mais, chose remarquable, après nos entretiens avec les représentants du gouvernement, nous avons rencontré les représentants des prêteurs soumis à ces lois. Tous les prêteurs sans exception, chose intéressante à mon avis, se sont prononcés en faveur de telles mesures législatives, ont manifesté le désir de collaborer avec le gouvernement puisque les lois en vigueur avaient assaini l'industrie des prêts.

M. MACDONALD: S'agissait-il de prêteurs fort puissants?

M. IRWIN: Oui, de l'ordre de ceux que nous trouvons chez nous.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Je peux bien vous en nommer quelques uns. On compte monsieur Kaiser, consultant d'une association de détaillants de la Californie; M. Weidman, président de *Seaboard Finance*, de même que deux ou trois autres dont les noms ne sont pas aussi importants. Vous connaissez la *Seabord Finance*. Les autres représentaient des sociétés de finance.

Le coprésident, M. GREENE: Ces lois n'exigent pas de divulgation?

M. IRWIN: Non. Je crois ce point important. La loi vous ordonne de ne pas dépasser un tel taux mais ne vous oblige pas à le déclarer à l'emprunteur. L'application de la loi repose en conséquence sur les plaintes.

M. URIE: Ces lois ont-elles eu pour effet d'étendre le crédit dans l'état de la Californie?

M. IRWIN: A leur avis, non.

M. MACDONALD: Leur avez-vous demandé s'il préférerait divulguer le taux au lieu de s'en tenir à un maximum comme le veut la loi?

M. IRWIN: Oui. Et peu s'en fallut qu'ils ne poussent des soupirs de désespoir! Ils n'en veulent aucunement.

M. SCOTT: Quelles raisons a-t-on invoquées?

M. IRWIN: Ils prétendaient que la population serait toute mêlée, qu'elle ne pourrait pas calculer le taux, en répétant toutes les rengaines sur le sujet. Puis on a invoqué une raison fort importante, à laquelle monsieur Greene a déjà fait allusion; les banques là-bas opèrent d'une certaine façon alors que toutes les autres institutions de la Californie fonctionnent différemment. En vertu des contrats de ventes à tempérament, les prêteurs prétendent que puisque les banques annoncent des taux de 4 p. 100 par an, 4½ p. 100 et le reste, la concurrence serait devenue injuste s'il fallait déclarer le taux d'intérêt.

Il convient de noter, à titre de renseignements, que les banques de la Californie se font en quelque sorte une lutte publicitaire puisqu'elles annoncent: «Obtenez ici votre argent», à un taux de 4 p. 100, 4½ p. 100, 4.98 p. 100, 4.73 p. 100 et le reste. On voit ces enseignes partout. Il est donc normal qu'un taux de 18 p. 100 serait renversant. Apparemment, il semble exister là-bas les mêmes problèmes d'ordre constitutionnel. N'étant pas avocat, je ne les ai pas trop compris, mais il m'a semblé qu'il leur était difficile de placer l'exécution de la loi sous une seule compétence.

M. URIE: Savez-vous si, au moment de l'adoption de taux maxima, les sociétés y étaient opposées?

M. IRWIN: Oh! oui. Les représentants du gouvernement nous l'ont déclaré. Ils nous ont déclaré de plus qu'on avait tenu compte de tous les points de vue, que les prêteurs avaient exercé de forte pression pour retarder l'adoption de telles mesures et que, on prétendait à l'origine à l'origine faire une loi qui imposerait la divulgation, mais que, par esprit de compromis, les prêteurs s'étaient ralliés à l'idée de stipuler un taux maximum, sans le divulguer.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Puis vous vous êtes rendu à New-York, ou à Washington?

M. IRWIN: Oui, sénateur Croll. Je n'ai qu'une autre observation à formuler. On a en Californie la *Personal Property Law* qui équivaut à notre loi sur les petits prêts. Les taux imposés sont 2½ p. 100 sur les premiers $200, 2 p. 100 sur les prochains $300 et 5/6e de 1 p. 100 sur les montants au delà de $500.

New-York a des lois semblables. La loi commerciale est codifiée et l'article 9 traite des ventes à tempérament tandis que l'article 10 vise les ventes d'automobile. Ici encore, la loi décrète un taux maximum.

Aux termes de l'article qui concerne les véhicules moteurs, on ne peut porter à un compte plus de $7 par $100 par an à l'égard des autos neuves. C'est leur façon de s'exprimer. Le taux est de $10 par $100 par année à l'égard des autres autos.

Les ventes à tempérament visant les marchandises et les services exigent un taux maximum de $10 par $100 par année à l'égard de soldes de $500 et moins et de $8 par $100 par an à l'égard des montants supplémentaires.

Cette méthode diffère de la formule de «l'addition», qui existe en Californie, mais, vous souvenant que je m'adresse ici en mon nom personnel, je précise qu'une telle méthode a du mérite, simplement parce les sociétés de prêts l'ont acceptée comme

moyen terme. De plus, on renseigne les consommateurs d'une façon originale. Par exemple, la loi stipule qu'on ne peut pas exiger plus de $8 par $100 par année, sans déclarer de taux d'intérêt. Mais le gouvernement a entrepris une vigoureuse campagne d'éducation et publie «un guide facile sur le crédit au consommateur» lequel vous apprend qu'un taux «de $8 par $100 par année» équivaut à un taux d'intérêt annuel de 14.8 p. 100. Dommage, mais je n'aime pas ce procédé. Je crois qu'on a recours à la formule du rapport constant pour arriver à un taux approximatif car le taux actuariel est de 14.45 p. 100.

Quoiqu'il en soit, on a du moins quelque chose! C'est fort répandu puisque ces renseignements se distribuent dans les écoles et l'on a même invité les prêteurs à les mettre à la disposition des clients au moment de signer leur contrat.

M. MACDONALD: Je crois que les banques aussi les distribuent.

M. IRWIN: Elles le font en vérité, apparemment en très grande quantité. Et même les prêteurs aussi en distribuent.

On distribue de plus un opuscule intitulé «Les droits de l'acheteur à crédit, que vous devez connaître», qu'émet le surintendant des banques en vertu de pouvoirs que lui confère le gouverneur Rockefeller. Il résume d'une façon brillante et intelligente les dispositions de la loi visant les droits que vous possédez, et le reste.

Je conclus qu'à cause de l'opposition devant la divulgation, on a attaqué le problème *ex obliquo* en exigeant d'abord que les tables soient préparées sur une base de $8 par $100 par année. Cette façon est peut-être plus exacte et elle restreint un peu plus le prêteur que ne le fait la table «*add-on*». Les tables doivent être préparées avec grand soin pour arriver à de tels taux.

De plus, le gouvernement s'efforce de renseigner les consommateurs sur la portée de $8 par $100 par année en fonction d'un taux d'intérêt réel, même si le taux est déterminé au moyen d'une formule élémentaire plutôt qu'actuarielle. Ceci semble rencontrer mes vues visant l'emploi d'une terminologie universelle et des méthodes communes de calcul.

M. URIE: Mais la comparabilité est ici une chose importante.

M. IRWIN: Oui, c'est important.

M. MACDONALD: Masi c'est un opuscule fédéral et non de la Californie?

M. IRWIN: Je ne le savais pas.

M. MACDONALD: Oui, le ministère de l'Agriculture des États-Unis l'émet.

M. IRWIN: Cela est peut-être le cas, mais l'opuscule fait partie du programme d'éducation de New-York. On n'a rien eu de semblable à Washington.

M. MACDONALD: Et celui-ci vient de New-York?

M. IRWIN: Les deux nous sont parvenus en même temps.

Le coprésident, M. GREENE: Est-ce que l'emploi du taux maximum règle le problème du crédit automatiquement renouvelable?

M. IRWIN: Je précise que je parle encore en mon nom personnel et que je ne crois pas que l'adoption d'une loi stipulant un taux maximum soit la réponse que nous recherchons. Nous voulons la divulgation. M'exprimant encore personnellement, à titre d'homme d'affaires dévoué aux entreprises commerciales depuis 25 ans, je n'approuve pas —et c'est là une opinion fort personnelle—en principe, l'adoption de taux maxima puisque, à cet égard, le gouvernement devient juge. Qui doit déterminer le risque? Je ne sais trop si un taux actuariel de 18 p. 100 est convenable, mais les hommes d'affaires de la Californie semblent s'y faire.

M. URIE: En vertu du même raisonnement, vous prétendez alors que la divulgation soit importante.

Le TÉMOIN: Je crois que la divulgation est plus importante que la définition d'un taux. En d'autres mots, laissez, si le cœur vous en dit, les magasins à rayon exiger 10 p. 100 par mois, mais dites-le au consommateur.

M. MACDONALD: Puis-je poser quelques questions à monsieur Irwin au sujet du mémoire?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Allez-y.

M. MACDONALD: Vous parlez à la page 3 d'exclusion de certains éléments de frais de financement, par exemple, les frais d'ordre juridique. Ma question ne se rapporte pas à un sujet technique, mais je veux savoir ce que pensez des charges et des exclusions qui, en général, pourraient intervenir. Par exemple, exclureriez-vous les frais d'ordre juridique?

M. IRWIN: Non, je ne les exclurais pas. Car mes idées sont arrêtées là-dessus, tant du point de vue mathématique qu'administratif. Autoriser des exclusions serait aboutir à rien. Comment préciser dans une loi les exclusions? Si vous excluez les frais d'ordre juridique, par exemple—car en Ontario le problème des hypothèques est très vaste—qui les déterminera? Comment empêcher que le coût de l'argent ne disparaisse dans les frais d'ordre juridique? Du point de vue mathématique et tenant compte du facteur comparaison, il faut tenir compte de toutes les charges que devra acquitter en définitive l'emprunteur. Par exemple, le bill du sénateur Douglas, non encore adopté toutefois, sur «la vérité concernant les prêts» stipule qu'il faut inscrire toutes les charges qui sont la conséquence de l'acceptation d'un prêt. De conversations que j'ai tenues avec les économistes de là-bas, comme avec le sénateur Douglas et le sénateur Bennett, ce dernier opposé au bill mais quand même membre du comité, je conclus qu'ils ont des idées très claires là-dessus. Les coûts ne se transfèrent pas simplement. Mais dans certains états—nous l'avons constaté en Californie et dans New-York—on impose une charge statutaire de $2 le contrat, ou d'autres frais qui ne sont pas une conséquence du contrat et qu'on doit absolument acquitter. On a en effet aboli ce genre de charges. On pourrait, je suppose, recourir à certaines exclusions, mais il faudrait le faire avec grand soin; mais à mon avis, même les charges obligatoires devraient entrer dans le calcul. Si la loi se propose de renseigner l'emprunteur, alors peu lui importe la façon avec laquelle le prêteur a déterminé le montant des frais imposés.

M. MACDONALD: A la page 4 de votre mémoire, vous indiquez qu'une définition assez précise de la formule et des éléments sur lesquels se fondent les calculs devrait faire partie de la mesure législative—point sur lequel je m'accorde avec vous. Jusqu'à quel point votre comité provincial ou vous-même avez jugé que cela pourrait restreindre toute innovation dans les méthodes de financement? Est-ce là un véritable problème? Je devrais peut-être indiquer ce que j'entends par «innovation». Les détaillants ont comparu devant nous, nous expliquant que chacun d'entre eux avait recours à un différent système. Je ne sais trop s'ils voulaient nous embrouiller en jouant ainsi avec les taux, mais un motif les a poussés à agir ainsi. Pour quelle raison croyez-vous qu'il convienne de restreindre un tel procédé par l'institution d'une formule donnée?

M. IRWIN: Laissons de côté pour le moment le problème du crédit automatiquement renouvelable puisqu'une formule ne peut être déterminée à cette fin. Dans un tel cas, tout ce que vous pouvez faire c'est de faire déclarer au prêteur qu'à l'égard de certains soldes, ses frais sont de tant. Il aura lui-même à déterminer la façon de s'y prendre, au moyen de simples calculs. Mais si le prêteur donne à entendre que ses frais sont de 1 p. 100 sur le solde du mois antérieur, l'emprunteur alors recevra un état indiquant le solde du mois précédent; ce solde serait-il de $400 à 1 p. 100, il saurait immédiatement qu'on lui imposerait des frais de $4. Mais à l'égard d'autres genres de prêts, je crois que la loi n'aurait pas besoin de définir d'une façon compliquée comment on a arrêté le taux imposé. Il s'agirait simplement de stipuler qu'à l'égard des contrats de vente à tempérament, la table des taux qui s'y appliquent doit se conformer à la table actuarielle de la valeur actuelle d'une unité d'annuité payable en arrérages. C'est tout. Toutes les autres tables préparées dans la suite se conformeraient à ces données, eu égard à des variantes de ⅛e de 1 p. 100 par an, ou, si on le préfère, de 1/16e de 1 p. 100 par an. Ce serait là votre norme de vérification. Chaque table devrait se conformer à de telles exigences, sans que d'autres prescriptions soient requises. Je précise que n'étant pas avocat, je ne sais trop comment les tribunaux interpréteraient ces données qui, à mon avis, sont fondamentales puisqu'elles constituent la seule formule actuarielle disponible à l'égard de la valeur actuelle d'une annuité payable en arrérages. Nul n'échappe à cette règle. Ainsi,

on pourra avoir recours à toutes les méthodes que l'on voudra, mais à la condition que les frais définitifs par rapport à la somme empruntée s'y conforment.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Une idée me vient à l'esprit. Vous vous souvenez sans doute qu'une recommandation de la commission royale prétend qu'une telle chose peut se faire. La commission avait en sa possession une table que lui avait procurée une société dont je tais le nom. J'ai cru que le gouvernement était en possession d'une table préparée par les soins de la société IBM et qu'il allait ordonner que le travail se fasse en vertu de cette formule qu'on pourrait obtenir sur demande. Une telle chose me semble trop facile.

Le coprésident, M. GREENE: Vous prétendez que votre formule échappe à l'erreur. L'Association nationale des comptables agréés l'a-t-elle reconnue? Fait-elle allusion à ceci ou à des calculs exempts de la présente formule?

M. IRWIN: Je crois qu'il s'agit plutôt de ce qui suit: en vertu du système décimal des mathématiques, nous avons inventé la vérité fondamentale que un plus un égalent deux. La formule actuarielle est autant absolue. Une formule actuarielle est en usage dans le monde: il ne saurait y en avoir une autre. Cela nous suffit.

Différents genres de contrats pourront exiger différentes formules. Ainsi, je ne toucherais pas un créancier hypothécaire ou une institution qui feraient usage d'une table actuarielle dont l'intérêt se composerait deux fois l'an. Mais je croirais que la loi stipulerait que tous les prêts consentis en vertu de contrats de ventes conditionnelles, remboursables au moyen de mensualités, devraient se conformer à la table que nous choisissons. Mais un prêteur sur hypothèque pourrait faire usage d'une table dont l'intérêt se compose deux ou quatre fois par an ou de toute autre façon qu'on choisira. Point ne serait besoin de le définir puisqu'il s'agirait tout simplement de déclarer que la table actuarielle sera en usage.

M. MACDONALD: Le point suivant me tracasse et vous pouvez peut-être m'éclairer, non pas à titre de conseiller du comité de la province d'Ontario, si vous le jugez ainsi. Que penseriez-vous de la constitution d'un organisme fédéral-provincial, qui ressemblerait au Conseil des consommateurs du Royaume Uni, à qui l'on confierait la tâche de diffuser les renseignements nécessaires au but poursuivi et celle de l'application de la loi dans les cas d'infractions ou de plaintes?

M. IRWIN: Me prononçant encore à titre personnel, je crois que le problème, dans son aspect pratique et constitutionnel, peut se résoudre en invoquant une méthode conjointe. En d'autres mots, si une loi fédérale et une loi provinciale ordonnaient la création d'un bureau fédéral-provincial qui verrait à renseigner le public et à punir toute violation, ce serait là la meilleure façon de régler le problème.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Ce serait là aller contre le courant puisque, aujourd'hui, tous semblent vouloir l'abstention facultative plutôt que le contraire.

M. MACDONALD: C'est le fédéralisme coopératif.

M. IRWIN: Voici ce que je pense à ce sujet. J'ai beaucoup parlé, et parfois avec conviction, aux prêteurs de mes clients et à d'autres qui ne le sont pas au sujet de ce problème. Je m'abstiens de mentionner des noms, mais je n'ai rencontré de prêteur qui, jusqu'à présent, convient qu'il n'existe aucune difficulté mathématique ou administrative à cet égard. Pourtant, c'est tellement simple si l'on a recours à une table. Mais la principale crainte des prêteurs—de prêteurs à 18 p. 100, disons—c'est qu'un taux de 18 p. 100, divulgué, terrifierait la population, surtout si les banques continuaient de laisser sous-entendre au public qu'elles continuent de prêter à 6 p. 100. Alors le prêteur à 18 p. 100 serait dans une position désavantageuse. Je n'en doute nullement. Lorsque les prêteurs déclarent que l'emprunteur ne comprendrait pas le taux d'intérêt exprimé en pourcentage, ils ne veulent pas signifier que ce dernier ignorerait la portée des 18 p. 100 ou sa signification. Le conflit tournerait autour du fait qu'il doit payer 18 p. 100 alors que les banques en exigent 6 p. 100 seulement et il se demanderait pourquoi on impose le taux plus élevé. On sait que les frais du prêteur à 18 p. 100 sont beaucoup plus élevés. Il doit lui-même emprunter des banques à 6 p. 100, intérêt qu'il doit récupérer, puis ajouter ses frais

d'exploitation et tenir compte de son risque plus accentué. Ainsi, il peut se justifier facilement d'un taux d'intérêt de 18 p. 100. Mais telle est bien la véritable prétention des prêteurs qui craignent que la population ne comprendrait que trop la différence entre 18 et 6 p. 100, sans toutefois pouvoir motiver la légitimié du 18 p. 100.

Le coprésident, M. GREENE: Mais si une loi devait exiger que les banques déclarent en termes non équivoques les taux d'intérêt imposés à leurs clients, ne joueraient-elles pas alors double jeu?

Votre comité a-t-il connu de cas où la loi imposait la divulgation qui devenait le *modus operandi*?

M. IRWIN: Non, aucun.

M. SCOTT: En connaissez-vous?

M. IRWIN: Oui, je sais que cinq états des États-Unis ont une telle loi, mais je ne saurais les nommer. J'ai ces renseignements à mon bureau.

M. URIE: Le Nebraska en est un.

M. IRWIN: Oui, de même que le New Hampshire, si je ne m'abuse, mais je ne peux pas les nommer tous; je sais que cinq états ont une loi qui ordonne la divulgation du taux d'intérêt et celle du Nebraska semble être à l'avant-garde. N'est-ce pas dans cet état qu'un litige est intervenu au sujet du bouleversement dans la doctrine des prix à crédit?

M. URIE: C'est exact. Un témoin nous a donné à entendre que dès l'adoption de la loi au Nebraska les ventes au détail ont fléchi considérablement, que les ventes à crédit avaient également baissé et que toute l'économie s'en était ressentie. Je ne sais trop si l'économie s'est raffermie depuis, mais pouvez-vous nous le dire?

M. IRWIN: Je n'ai pas de renseignements à se sujet. Mais j'exprime le vœu, ainsi que je l'ai souligné devant le comité ontarien, que toute l'enquête, en Ontario comme dans les autres provinces, au Canada comme aux États-Unis, pourra faire disparaître la hantise de l'impossibilité d'un telle chose puisque, assurément, elle est possible. Je crois véritablement que des enquêtes sur d'autres sujets seront peut-être requises puisqu'il conviendrait de connaître, par exemple, quels seraient les effets économiques qu'entraînerait la divulgation des taux d'intérêt car il semble que personne ne se soit encore préoccupé de le faire en profondeur. Je ne peux répondre puisque, m'étant dévoué à mon travail actuel, je n'ai pu me renseigner là-dessus. Je crois qu'il y a là sujet à enquête, quant aux effets économiques et quant aux modifications qui interviendraient dans les méthodes de prêts. On trouverait peut-être que la divulgation porterait atteinte aux petits commerçants, que le gros du commerce se dirigerait vers les grandes entreprises, etc. Si tels allaient être les effets de la divulgation du taux d'intérêt, alors le législateur aurait la tâche de déterminer si le bien public l'exige. Certains problèmes semblables pourraient faire l'objet d'une enquête, monsieur Urie; et nous devons nous éloigner des épouvantails.

M. URIE: Le professeur de l'université de la Pennsylvanie qui a comparu devant votre comité n'a-t-il pas touché à ce point?

M. IRWIN: Monsieur Johnson?

Le coprésident, le sénateur CROLL: Non, le professeur Johnson enseigne au Michigan State.

M. URIE: Mais il y eut un témoin en faveur de la divulgation et un autre qui s'y est opposé.

M. MACDONALD: N'est-il pas vrai qu'ils étaient plutôt mathématiciens qu'économistes?

M. IRWIN: Je ne sais trop à qui vous faites allusion, monsieur Urie. Les deux personnes associées à l'économie ont comparu à ma demande devant notre comité puisque je voulais savoir ce qu'elles pensaient. L'une d'entre elles était monsieur Johnson, du Michigan, qui, ainsi que le souligne monsieur Macdonald, s'en est tenu

aux aspects possibles du problème. Au cours de l'interrogatroire, on a constaté que toute son opposition tournait autour du crédit automatiquement renouvelable. En conséquence, nous avons donné à entendre: «Fort, bien; si c'est là toute votre opposition, nous la partageons.» Mais à l'égard d'autres genres de prêts, il a admis que son opposition ne valait guère. Je lui ai demandé s'il avait songé aux effets économiques que pourraient avoir de telles mesures aux affaires, mais il ne s'est pas consacré à l'étude de cet aspect du problème.

Le deuxième qui a comparu devant nous est un monsieur McGregor, de l'université de Toronto. Il a convenu que les mesures que nous proposions étaient convenables, mais en interrogatoire, il a déclaré qu'elles n'auraient que des effets bénins sur l'économie. Il était d'avis qu'un fléchissement pourrait intervenir dans le crédit; il serait suivi d'un regain rapide, ajoutant que le déséquilibre qui pourrait avoir lieu dans notre économie serait de peu d'importance.

M. URIE: Mais que ces choses ne se produiraient pas si une loi exécutoire dans tout le Canada allait être adoptée?

M. IRWIN: A l'égard d'un fléchissement dans le crédit?

M. URIE: Oui.

M. IRWIN: Je crois qu'il en est ainsi.

M. URIE: Personne, évidemment, ne peut faire autre chose que deviner.

M. IRWIN: Je conviens qu'il y aurait peut-être un élan vers l'épargne plutôt que le crédit, mais une telle situation ne serait que temporaire à l'égard de l'économie toute entière. C'est là mon opinion personnelle. Quant à l'aspect économique des changements qui se produiraient dans notre économie, je crois que, même si l'on imposait à tous la divulgation du taux d'intérêt, certains prêteurs, disons à 18 p. 100, se décourageraient et se retireraient des affaires, tout comme certains clients iraient emprunter ailleurs. C'est là une possibilité véritable

Le coprésident, le sénateur CROLL: Le comité des États-Unis émet de temps à autre des comptes rendus de ses délibérations, comme nous le faisons ici. Je les ai lus puisqu'on me les fait parvenir depuis quelques années. J'ai remarqué, ainsi que vous nous l'avez souligné monsieur Irwin, que monsieur Bennett, de l'Utah, l'opposition, possède un personnel à son service, de même que monsieur Douglas. Tous deux font ce qu'ils peuvent dans la défense de leurs causes. Mais nulle part dans ces témoignages ai-je remarqué une allusion aux effets désavantageux qu'avait eu sur le crédit la divulgation du taux d'intérêt, dans les états qui y avaient eu recours. Vous souvenez-vous d'avoir vu la même chose?

M. IRWIN: Non, je ne m'en souviens pas, sénateur Croll. Mais je crois qu'à cet égard on n'a pas encore entrepris d'études; tel est mon avis.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Le groupe oppositionniste de monsieur Bennett est formidable, cependant que l'autre, prônant divulgation, est formé de consommateurs et, en conséquence, moins formidable. On compte en plus les marchands, les détaillants et les marchands d'automobiles qui tous, ont eu recours à tous les arguments en faveur du crédit. Mais en aucun cas a-t-on mentionné des effets désavantageux. Autrement, je n'aurais pas manqué de le noter.

M. IRWIN: Je vous approuve, mais je crois encore que le sujet n'a pas été étudié à fond, même par les prêteurs ou les associations de prêteurs. Par exemple, la Chambre de Commerce a comparu devant notre comité et nous a présenté un mémoire bien charpenté. Mais, chose curieuse, on n'a pas touché à l'aspect économique. J'ai demandé à ceux qui nous présentaient le mémoire, tous des personnes bien en vue et sérieuses, s'ils avaient songé aux conséquences économiques et leur réponse fut négative. J'ai de plus posé la question à tous les représentants d'associations qui ont comparu et l'on m'a toujours dit qu'on n'avait pas étudié les effets sur l'économie de la divulgation du taux d'intérêt. Pourtant en ce qui me concerne, c'est une chose importante à évaluer; l'entreprendre serait s'éloigner des rengaines pour s'attaquer à des choses importantes.

Le coprésident, M. GREENE: Vous nous avez dit que vous aviez visité deux états dont les lois régissaient les taux d'intérêt et que vous saviez que les lois de cinq autres états des États-Unis stipulent un taux d'intérêt. Savez-vous si ces états ont eu à subir des désavantages d'ordre économique à cause des lois de cette nature?

M. IRWIN: Non, je n'en connais pas.

M. SCOTT: Que fait-on en Angleterre?

M. IRWIN: Le rapport Molyneux publié l'an dernier doit entrer en vigueur, du moins en partie, le 1er janvier 1965. Le rapport ne fait aucun état du taux d'intérêt et ne réclame pas la divulgation d'un taux. Je ne sais trop, à l'égard du deuxième problème, si l'on a évalué l'effet d'une telle chose sur les affaires. Je ne le crois pas: le rapport ne semble pas non plus le mentionner. Il est étrange de constater qu'au cours de toutes les enquêtes tenues au Canada, aux États-Unis et en Angleterre, on n'a pas tenté une évaluation de cette nature.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Puisque vous vous êtes rendu en Californie, à New-York et à Washington, mon coprésident et un groupe d'entre nous pourraient peut-être visiter les autres états . . .

Le coprésident, M. GREENE: Un point m'inquiète et personne ne semble s'y intéresser. Les lois concernant la divulgation sont destinées aux innocents, aux personnes mal informées et peu instruites qui se perdent dans la jungle économique. Le peuple serait-il bien informé qu'une telle loi serait inutile. Je suis un peu désemparé du fait que vous, comme d'autres, qui êtes en faveur d'une telle mesure, ne songiez pas à vous inquiter que l'on pourra divulguer les taux d'intérêt sur une base mensuelle à l'égard de contrats à engagements ouverts ou à cycle renouvelable et sur une base annuelle à l'égard d'autres contrats. C'est là, il me semble, inviter la confusion si, dans un cas, on exige un taux mensuel alors que dans un autre, on ordonnerait un taux annuel. Il me semble que nous devrions nous rallier à un taux annuel.

M. IRWIN: J'en conviens absolument. Certains membres de notre comité croient que mes propos sont académiques; mais en fait, c'est le contraire. J'exerce ma profession de comptable agréé depuis 25 ans et je m'intéresse beaucoup au sort de mes clients, aux affaires et au besoin de renseigner le consommateur. Je prétends qu'il conviendrait de se rallier à un taux d'intérêt annuel, ou un taux mensuel, pourvu que tous adoptent la même méthode.

Mais voilà que, chez moi, le côté pratique commence de ressortir puisque je veux me prononcer à l'égard de certaines lois qu'on a imposées aux affaires et je le fais ainsi. A moins que la collectivité n'accepte la loi que vous voulez imposer, vous aurez des difficultés. J'ajoute: allez aussi loin que vous le pourrez et les autres suivront. Il y aurait évidemment des embarras si les magasins à rayons allaient imposer un taux mensuel alors que les autres prêteurs feraient mention d'un taux annuel. Mais un dépliant pourrait expliquer au consommateur que pour trouver le taux annuel, on n'a qu'à multiplier le taux mensuel par 12. Je sais pourquoi les magasins à rayons veulent indiquer le taux mensuel et s'opposent vigoureusement à le multiplier par 12: c'est la concurrence que leur font les banques. A mon avis, une telle multiplication porterait leur taux annuel à 18 p. 100, en regard du taux bancaire de 6 p. 100,—taux irréel qui s'est fixé dans l'esprit de la population,—situation qui les place dans une position désavantageuse. Mais mon sens pratique me dicte ce qui suit: approuvons l'adoption d'un taux mensuel à l'égard des magasins à rayons et un taux annuel à l'égard des autres entreprises. De cette façon, vous aurez rallié la majorité à un taux annuel et les autres suivront automatiquement.

M. URIE: Serait-il pitoyable de faire disparaître de la scène économique le crédit automatiquement renouvelable au moyen d'une loi qui imposerait la divulgation d'un taux d'intérêt annuel?

M. IRWIN: A mon avis, aucune loi ne devrait tenter de réorganiser le milieu des affaires et modifier un système déjà établi.

M. URIE: A moins que l'intérêt public ne l'exige.

M. IRWIN: A moins de trouver quelque chose de véritablement nuisible à l'ordre public, le gouvernement ne devrait pas intervenir. Je ne vois rien de dommageable dans le crédit automatiquement renouvelable. J'ai pris connaissance personnellement du système, lorsque j'ai constaté que ma femme payait 18 p. 100 —

Le coprésident, le sénateur CROLL: La mienne de même.

M. IRWIN: Je lui ai alors expliqué —

M. URIE: Qu'il fallait que ça cesse.

M. IRWIN: Elle a cessé l'intensité de ces achats à crédit.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Depuis quand existe le crédit renouvelable?

M. IRWIN: Je ne saurais dire exactement, mais on a dû l'instituer au Canada il y a environ 10 ans.

Le coprésident, le sénateur CROLL: C'est ce que je croyais.

M. IRWIN: Et il a continué de progresser. Plusieurs de ces aspects n'ont rien à voir au taux d'intérêt puisqu'ils semblent être liés à l'aspect psychologique des achats.

Le coprésident, le sénateur CROLL: C'est le pouvoir qu'il vous accorde de porter à votre compte des achats, à chaque jour.

M. IRWIN: En toute liberté.

Le coprésident, le sénateur CROLL: Jusqu'à ce que vienne le moment de payer.

M. URIE: J'ai entendu dire que c'était un crédit inavouable.

Le coprésident, M. GREENE: A-t-on d'autres questions à poser? Sinon la séance est levée. Je vous remercie, monsieur Irwin, de vous être présenté devant nous.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE «Q»

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES ENQUÊTANT SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

MÉMOIRE (CORRIGÉ) CONCERNANT

# LES ASPECTS MATHÉMATIQUES ET ADMINISTRATIFS DU CALCUL DES FRAIS D'EMPRUNT EXPRIMÉ EN FONCTION D'UN TAUX PROCENTUEL

Soumis par

DOUGLAS D. IRWIN,

de la société de comptables agréés Winspear, Higgins, Stevenson et Doane

Toronto, le 14 septembre 1964

COMITÉ SPÉCIAL SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Le présent mémoire étudie les problèmes mathématiques et administratifs que comportent la détermination et la divulgation du coût d'un emprunt, exprimé en fonction du taux procentuel d'un certain principal.

On a déjà démontré au Comité que:

(*a*) en certains cas, il est difficile, sinon impossible de déterminer avec précision le coût d'un emprunt exprimé en pourcentage annuel;

(*b*) la mise en œuvre d'une telle déclaration engendrerait de sérieuses difficultés administratives;

(*c*) l'emprunteur ne comprendrait pas facilement une telle divulgation.

On a de plus avancé certains arguments opposés à une telle divulgation:

(*a*) qu'en certains cas les charges ne sont pas un intérêt mais représentent des frais de service et d'autres déboursés;

(*b*) que la divulgation entrainerait un procédé par lequel les différents coûts se refléteraient dans le prix de l'article.

Le présent mémoire est libre de toute considération politique et se limite à l'évaluation des représentations déjà énoncées relativement à l'aspect mathématique et administratif du problème.

*Définitions et présomptions*

Il convient de définir certains mots et d'apporter certains commentaires à l'égard de présomptions qui reviennent souvent:

L'intérêt en regard du coût de l'argent –

Le coût d'un emprunt d'argent (ou crédit) comporte des valeurs relatives à:

1. l'intérêt pur,
2. le risque,
3. les frais de service,
4. les déboursés directs (par exemple, les frais d'ordre juridique).

L'intérêt pur est l'idée économique d'une valeur attachée à l'usage même de l'argent. C'est un loyer qu'acquitte l'emprunteur dans le dessein d'indemniser le prêteur qui doit différer la satisfaction de besoins que lui apporterait autrement l'usage immédiat de son argent.

L'intérêt pur n'existe que rarement. La meilleure façon de représenter l'intérêt pur consiste peut-être à émettre un billet du Trésor à l'égard duquel les frais de service, les frais directs et autres risques sont, à toute chose près, inexistants.

On prétend que les frais d'emprunt ne devraient pas être définis comme un intérêt puisque d'autres dépenses entrent en ligne de compte. Toutefois, le mot intérêt est d'usage commun (à l'égard des prêts d'argent que font les banques et les compagnies d'assurance concernant les hypothèques) même si d'autres facteurs que l'intérêt pur entrent en jeu. Toutefois, les prêteurs qui ont recours aux contrats de vente conditionnelle s'opposent à l'emploi du mot intérêt en invoquant que leurs charges se rapportent au service rendu.

Ces différentes interprétations semblent effleurer plutôt qu'approfondir le problème, dans la mesure où, à l'exception des cas d'intérêt pur, toute charge pour l'usage d'une somme d'argent comprend, à certains égard, au moins trois des éléments susmentionnés.

L'abstention de la mention du mot intérêt pourrait peut-être se résoudre en évitant d'y faire allusion pour ne parler simplement que «du coût de l'emprunt» ou «du coût de l'argent».

En acceptant cette prétention, on pourrait échapper au raisonnement philosophique et parler uniquement des problèmes «du coût de l'argent» exprimé en pourcentage annuel (ou périodique) de la somme du principal prêté ou du solde du principal qui reste à payer à une date quelconque.

Aux fins d'explication et des calculs, les quatre éléments du coût sont inclus dans le présent mémoire.

Méthodes de calcul

Il y a plusieurs méthodes de calculer le coût de l'argent, en fonction d'un taux procentuel. Celles qu'on emploie le plus souvent sont:

1. Rapport constant
   —formule abrégée d'une approximation de taux qui devient plus inexacte à mesure que s'étend le terme du contrat et que le rapport des frais de financement en regard du principal devient plus élevé.
2. Rapport direct
   —formule abrégée d'une approximation de taux, plus exacte que celle du rapport constant, mais soumise quant même à des erreurs qui peuvent porter à discussion.
3. Les formules d'addition «add-on» et de rendement
   —Un pourcentage qu'on ajoute au principal. Ceux qui s'attendent à un rendement procentuel, converti en une simple addition arithmétique au moyen de tables, emploient ces formules. La coutume veut qu'on arrondisse l'addition procentuelle en dollars entiers et que cette addition de dollars soit répartie entre des intervalles de $10, disons. Ainsi varie considérablement le taux véritable exigé, selon qu'il s'applique à des prêts fixés aux intervalles inférieurs ou aux intervalles plus élevés.
4. Plusieurs variétés de formules susmentionnées subissent les mêmes critiques. Plusieurs prêteurs développent leurs propres formules.
5. Les calculs à intérêt simple, par jour, par année ou par une autre période de base que l'intérêt soit composé ou non.
6. Méthode actuarielle
   Vocable général qui sert à décrire les méthodes qu'emploient les actuaires pour déterminer les pourcentages au moyen de formules mathématiques avancées. Ces formules actuarielles ont servi à faire des tables fort pratiques

à un usage courant et elles sont facilement disponibles. De plus, des éditeurs et des associations d'actuaires peuvent fournir des tables actuarielles servant à toutes fins. En fait, certains prêteurs s'en servent constamment.

L'exactitude des méthodes

On a prétendu que si l'on invitait six personnes différentes à calculer le véritable taux d'intérêt d'un prêt, on pourrait obtenir six réponses différentes, voulant par là signifier que rien ne sert de recourir à quelque calcul que ce soit.

C'est là une demi-vérité.

A cause des différentes méthodes, si chacune des six personnes emploie une méthode différente, il s'en suit que les résultats seront différents. De plus, certains calculs pourront présumer différemment à l'égard de:

(*a*) l'exclusion de certains éléments visant les frais de financement (comme, par exemple, les frais d'ordre juridique;

(*b*) l'intérêt composé.

Dans la mesure où (*a*) est concerné, il est évident que pour les fins de la comparaison nul facteur ne doit être oublié.

A l'égard de (*b*), on ne doit tenir compte de l'intérêt composé que dans les cas où il a été véritablement appliqué.

On peut se procurer certaines tables d'intérêt composé qui se rapportent à des intervalles quotidiens, hebdommadaires, mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels. Ces tables sont parfois employées injustement à l'égard de contrats qui ne comportent pas un intérêt composé. Alors, le taux que nous donne la table ne sera pas celui qu'on applique au contrat.

L'intérêt devient composé seulement lorsqu'on l'inscrit, sans qu'il soit payé (c'est-à-dire qu'on le reporte à nouveau). Dans la plupart des contrats à tempérament, par exemple, on verse l'intérêt à mesure qu'il s'accroît, sans qu'une composition n'intervienne. Cette composition devient une question de fait dans chaque cas. Une définition exacte des dispositions du contrat corrigera tout manque de précision quant à l'intérêt composé.

Au moment de présenter un problème de calcul à six personnes différentes, on tiendra compte des facteurs suivants:

(*a*) les données doivent être exacts et identiques pour chacune;

(*b*) chaque personne devra employer la même méthode.

Lorsque seront imposées ces conditions, les six calculateurs obtiendront les mêmes réponses (sous réserve des erreurs ou des omissions) à l'égard du même problème. De même lorsque ces conditions seront applicables à six différents problèmes, les six résultats seront comparables du point de vue mathématique.

Nous pouvons conclure de ce qui précède que si l'on obligeait les prêteurs à employer les mêmes méthodes dans le calcul des frais d'emprunt en fonction d'un taux d'intérêt, un emprunteur pourrait établir une comparaison valide entre le taux du prêteur A ou du prêteur B pour un prêt d'un même montant.

Une loi que l'on adopterait pour révéler le coût de l'argent exprimé en pourcentage devrait en conséquence établir une terminologie définie et une façon commune de calcul qui, toutes deux, seraient d'application universelle.

*Choix de la méthode*

Lorsqu'il s'agit de méthodes mathématiques, les modalités d'un prêt peuvent se classifier de différentes façons:

1. Les contrats qui prescrivent des paiements définis quant au principal et des taux ou montants définis d'intérêt (le coût), lorsque chacun est acquitté séparément, comme par exemple les prêts bancaires et les hypothèques non

assujetties à l'amortissement. Ce sont là véritablement des problèmes d'intérêt simple ou composé que l'arithmétique peut résoudre.

2. Les contrats qui prescrivent la fusion du principal et des intérêts, comme dans le cas des contrats de vente conditionnelle et des hypothèques assujetties à l'amortissement. Des méthodes actuarielles résolvent ces problèmes.
3. Les contrats qui découlent de dispositions puisées dans 1 et dans 2.

Ainsi qu'on l'expliquera, l'accréditif automatiquement renouvelable ne peut pas se réduire à de simples formules mathématiques.

Les méthodes indiquées dans 1 et 2, ou une combinaison de certaines de ces méthodes, peuvent servir à déterminer tout contrat de prêt qui décrète un pourcentage.

Un examen des différentes, méthodes qui s'offrent à nous, nous forcent à conclure que l'usage de méthodes actuarielles se limite à procurer un moyen de calcul là où le calcul de l'intérêt simple n'est pas commode.

Il convient de retenir que ce sera une opération mathématique assez difficile de déterminer le véritable pourcentage lorsque les frais de financement sont indiqués mais que le taux est inconnu du calculateur (l'emprunteur); mais l'opération est relativement simple pour le prêteur qui peut facilement déterminer et déclarer le taux au début, pour ensuite stipuler les frais de financement s'y rattachant.

Il est infiniment plus facile de calculer d'avance la totalité des frais à un taux déterminé que de recourir à la difficulté mathématique de dériver un taux inconnu des charges déclarées.

*La méthode actuarielle*

Nous n'avons pas besoin d'expliquer à fond le calcul de l'intérêt simple, mais les méthodes actuarielles exigent certaines précisions.

Les contrats à tempérament dont les paiements quant au principal et aux intérêts sont fusionnés (hypothèque assujettie à l'amortissement, contrat de vente conditionnelle) équivalent, du point de vue mathématique, à une rente, sous une forme ou sous une autre.

Le principal est en effet la valeur actuelle d'une annuité différée. Les tables actuarielles expriment ceci comme la valeur actuelle d'une annuité dont l'intérêt est payable en arrérages. Lorsque le taux à l'égard d'une période est inconnu, mais que tous les autres facteurs d'un problème sont connus, on peut en déterminer le taux en utilisant ces tables.

Des tables ordinaires de ce genre sont toutefois établies sur une base d'intervalles de ⅛ de 1% par période dans le taux des paliers inférieurs, de ¼ de 1% par période à l'égard des paliers médians et de ½ de 1% par période dans les paliers supérieurs.

Lorsqu'il s'agit d'intérêt simple, un taux mensuel de 1% s'exprime comme 12% annuellement, imputable à tous les mois. Le prochain taux mensuel de 1¼ devient 15% par an, une différence de 3% par année. Le taux véritable d'un problème donné peut évidemment s'inscrire quelque part entre 12% et 15% par an, alors que l'usage de l'un ou l'autre taux manquerait beaucoup d'exactitude.

Pour atteindre une meilleure précision, il faut donc créer des tables d'actuaires à intervalles de taux plus restreints.

L'auteur a en conséquence établi et surveillé la production de tables actuarielles à l'égard «de la valeur actuelle d'une annuité de $1 payable en arrérages» à des intervalles de taux de 1/100e de 1% par période (un mois). Ces tables font que les taux annuels progressent à raison d'intervalles de 1/8e de 1% par an. L'erreur dans le taux annuel ne peut donc pas être supérieure à 1/8e de 1% par an. La portée s'étend de .005% par période (½ de 1%) à .0257% par période (2½% +) et de 1 à 120 périodes.

Ces tables ont été établies à titre d'expérience. On pourrait les perfectionner au point de produire des taux annuels aux marges d'erreurs de 1/16e, 1/32e 1/64e, etc. de 1% par an.

La révélation d'une exactitude demeurant en deça de 1/8e de 1% peut pervis amplement aux fins des présentes comparaisons.

*L'usage des tables*

Lorsqu'il s'agit de contrats (ou de quasi contrats) à paiements fusionnés, on peut déterminer le taux en utilisant les tables de la façon suivante:

A Déterminer

(1) Le principal prêté

(2) La somme globale à rembourser

(3) Le nombre des paiements

B Multiplier le principal par le nombre des paiements

((1) x (3) ci-dessus) et diviser le produit par la somme globale ((2) ci-dessus)

C L'opération B nous apporte un facteur que l'on trouve dans une colonne de chiffres des tables qui nous donnent le pour-cent mensuel et annuel qui s'applique au nombre de paiements prévus au contrat.

L'auteur ne croit pas qu'un commis, lors de la préparation d'un contrat, devra exécuter toutes ses opérations puisqu'il conviendra de réduire autant que possible les tâches administratives.

L'expérience des affaires nous montre toutefois que le commis accomplit les tâches prévues dans A au moyen de tables. On pourrait tout aussi bien mettre à sa disposition des tables actuarielles visant les opérations de B et de C.

Le commis pourrait accomplir essentiellement le même travail; les nouvelles tables procureraient non seulement les renseignements que l'on donne actuellement à l'emprunteur concernant le principal, la somme globale, les frais de financement et les mensualités, tout ceci en dollars, mais aussi le taux d'intérêt annuel, exprimé en pourcentage.

*Méthodes d'exécution*

On peut maintenant analyser les classifications et les sous-classifications des contrats de prêts et proposer des méthodes qui déterminent le taux d'intérêt à l'égard de chacun:

1. Loi sur les petits prêts

Les taux qu'autorise la loi sont:

2% par mois à l'égard des premiers $300

1% par mois sur les prochains $700

½% par mois sur les prochains $500

Il est relativement difficile de déterminer par déduction, le pourcentage véritable et complet d'un prêt donné.

Toutefois on a constaté, après consultation avec une société de petits prêts, habilitée en vertu de la loi, que les tables actuelles pouvaient facilement s'adapter à la déclaration d'un taux d'intérêt annuel dans les prêts de toutes les catégories qu'elle offrait, en calculant d'avance le taux et les ajoutant aux barèmes actuels.

Cette société fait usage de tables très précises et très complètes qui se conforment en tout point aux dispositions de la loi sur les petits prêts quant au principal dû à chaque période et apporte des calculs immédiats à l'égard des versements en retard, de versements anticipés et sautés.

L'auteur cite un extrait du répertoire des charges qu'a publié ce prêteur en y ajoutant un colonne qui démontre le véritable taux d'intérêt annuel calculé d'après les méthodes actuarielles. En préparant le contrat, le commis n'aurait qu'à lire le taux qu'indique les tables et procurer l'information requise. (*Voir l'appendice I*).

2. Contrats de vente conditionnelle

On a exigé que plusieurs détaillants fournissent des renseignements relativement à leur méthode actuelle de déterminer les frais de financement et qu'ils déposent des copies de contrats déjà intervenus.

Dans tous les cas, on a trouvé que ces contrats se réduisaient à des problèmes d'annuité dont les taux pouvaient être déterminés au moyen des tables actuelles. Les tables dont ont fait maintenant usage se fondent sur le principe de l'addition. Mais le taux véritable de l'intérêt n'y est pas indiqué. A l'analyse, on a trouvé que les taux véritables varient d'une façon remarquable à l'égard du montant en dollars de prêts qui comporte l'addition d'une même quantité.

On peut préparer des tables revisées qui démontreraient les taux véritables à l'égard des prêts dont le solde serait défini à intervalles plus petits, lesquels se fonderaient sur des tables actuarielles. Nous indiquons ci-dessous la procédure à suivre pour déterminer le taux réel de l'intérêt concernant un prêt d'argent véritable:

| | |
|---|---|
| Montant du prêt | $256.77 |
| Addition des frais de financement | 45.00 |
| Somme globale à rembourser | $301.77 |
| Versements requis: | |
| 17 à $17.00 | $289.00 |
| 1 à $12.77 | 12.77 |
| 18 (moyenne de $16.76 (5) ) | $301.77 |

Procédure

1. $256.77 multiplié par 18 = $4,621.86
2. Divisé par $301.77 = Facteur de .15315836
3. D'après les tables, un facteur de .15315836 nous donne un intérêt tout près de 21.12% par an.

On obtient également le même facteur en divisant le principal de $256.77 par la moyenne de $16.765. Le taux serait le même, 21.12% par an.

*Note:* Le taux exact du problème précédent est un tant soit peu supérieur à 21.12% puisque le dernier versement de $12.77 est de beaucoup inférieur à la moyenne des autres. (Le taux d'intérêt véritable est de 21.36 par an.)

Cette inexactitude pourrait se corriger si les règlements prescrivaient que nul paiement doit différer de la moyenne des versements par plus de 10%, disons.

Appliquée au présent problème, cette disposition nous donnerait un taux d'intérêt de 21.12%, qui se rapprocherait par 1/8$^{e}$ p. 100 du véritable taux.

3. Prêt hypothécaire

—Eteinte totale à l'échéance;

—Le calcul doit tenir compte de toutes les charges, notariales et autres.

(A remarquer que dans les cas où seuls les frais d'intérêt sont requis, le taux indiqué est le véritable taux).

*Exemple:*

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $10,000.00 |
| *Déductions* | | |
| Frais légaux | $100.00 | |
| Autres | 35.00 | 135.00 |
| Somme que reçoit l'emprunteur | | $ 9,865.00 |

Taux stipulé 6%
Terme: 10 ans
Mensualités de $111.02 durant 120 mois
Somme globale de la remise $13,322.46

*Solution*

Définition du facteur actuariel

$9,865.00 représentent la valeur actuelle de 120 mensualités de $111.02.
Le facteur est

$$\frac{\$9{,}865.00 \times 120}{\$13{,}322.46} = 88.8574632$$

Des tables, nous obtenons un taux de 6.36%.
Le taux exact est 6.30%, mais 6.36% est le chiffre plus précis entre 6.24% et 6.48% par an.

4. Prêt hypothécaire
—Versements fusionnés, mais paiement forfaitaire à l'échéance. L'amortissement d'une partie du principal se fait durant une certaine période cependant que le solde dû est acquitté à l'échéance.
(*a*) En l'absence de charges de toutes sortes, le taux indiqué est celui qui s'applique.
(*b*) Lorsque d'autres charges entrent en ligne de compte, deux problèmes interviennent:
—Un taux s'applique jusqu'à l'échéance à l'égard du montant assujetti à l'amortissement;
—Un taux stipulé à l'égard du paiement forfaitaire.

*Exemple*

Hypothèque de $10,000 pour dix ans à 6%
Paiement forfaitaire du solde à l'échéance: $5,000

| | |
|---|---|
| Principal à acquitter en dix ans | $5,000.00 |
| *A déduire* | |
| Le coût | 120.00 |
| Montant reçu | $4,880.00 |

Le prêt de $5,000.00 est remboursable à raison de mensualités fusionnées de $55.51, plus les intérêts sur le solde à forfait.
La somme globale des remboursements est de $6,661.23.
$4,880.00 représentent la valeur actuelle de $55.51 pour 120 mois.

La solution

Le facteur est

$$\frac{\$4{,}880.00 \times 120}{\$6{,}661.23} = 87.9116919$$

Nous trouvons dans les tables que le taux le plus près est 6.48% par an (en vérité, 6.54%) à l'égard de la partie du prêt qui est amortie. Le taux déclaré de 6% s'applique à l'égard du paiement forfaitaire.

5. Prêt hypothécaire
Amorti en totalité avec gratification et charges
Exemple
Hypothèque de 10 ans à 6%

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $10,000.00 |
| A déduire | | |
| Gratification | $2,000.00 | |
| Charges | 1,000.00 | 3,000.00 |
| Comptant reçu | | $ 7,000.00 |

Remboursable à raison de 120 mensualités de $111.02

Le remboursement global est de $13,322.46

Solution

$7,000.00 représentent la valeur actuelle de 120 versements de $111.02.

$$\text{Le facteur est } \frac{\$7{,}000.00 \times 120}{\$13{,}322.46} = 63.05141843$$

Des tables, nous trouvons que le taux de plus proche est 14.52% par an (le taux véritable est 14.55% par an).

6. Prêts hypothécaires

Amortissement partiel avec gratification et charges

Exemple

Hypothèque de $10,000.00 à 6% dont $5,000.00 seront amortis en 10 ans et $5,000.00 constitueront un paiement forfaitaire à l'échéance, (dans 10 ans).

Etat du prêt

| | | Amortissement | Forfait | Total |
|---|---|---|---|---|
| Principal | | $5,000.00 | $5,000.00 | $10,000.00 |
| *A déduire* | | | | |
| Gratification | $1,500.00 | | | |
| Charges | 300.00 | 1,800.00 | | 1,800.00 |
| Comptant reçu | | $3,200.00 | $5,000.00 | $8,200.00 |

Remboursement des $5,000.00 assujettis à l'amortissement à raison de 120 mensualités de $55.51, plus les intérêts quant au paiement forfaitaire.

La somme globale à rembourser est de $6,661.23, quant à la partie qui fait l'objet de l'amortissement.

Le taux sur la partie amortie est:

$$\text{Le facteur est } \frac{\$3{,}200.00 \times 120}{\$6{,}661.23} = 57.64701$$

Le taux le plus près d'après les tables est de 16.92% (le taux exact est de 16.94%).

Le taux à l'égard du paiement forfaitaire de $5,000 est l'intérêt déclaré de 6%.

7. Les hypothèques non amorties

A cet égard, le principal se rembourse séparément et l'intérêt se calcule et se paye séparément.

Le prêteur connaît le taux d'intérêt exigé, sans quoi les frais de financement sont tout simplement arbitraires et doivent donner lieu à la définition d'un taux.

Les genres que l'on peut citer sont:

(*a*) Des hypothèques non assujetties à l'amortissement, sans boni, sans charge mais soumises à un taux d'intérêt déclaré. Nul problème ne se présente ici puisqu'il s'agit du prélèvement périodique d'un intérêt déclaré sur le solde impayé qui, en fait, est le taux réel.

(*b*) Hypothèques non assujetties à l'amortissement mais comportant un boni et des charges.

Exemple

Prêt de $12,000.00 dont le principal est remboursable en 10 ans en mensualités de $100, plus les intérêts de 6% imposés et payés lorsque courus, lequel prêt est soumis à un boni et à autres charges.

Etat

| | | |
|---|---|---|
| Principal | | $12,000.00 |
| *Moins* | | |
| Boni | $2,000.00 | |
| Charges | 1,000.00 | 3,000.00 |
| Comptant recu | | $ 9,000.00 |

En établissant le facteur à 05% par mois, nous déterminons que l'intérêt total sur $12,000.00 pour 10 ans est $3,630.00. Le coût global de l'emprunt de $9,000.00 est donc de $6,630.00 ($3,000.00 + $3,630.00). Les versements forment un total de $15,630.00. Au moyen de l'algèbre nous déterminerons que:

$9,000.00 est la valeur actuelle de la somme de tous les versements à un intérêt de .0113% par mois, c'est-à-dire, 13.56% par année, imposé mensuellement.

8. Contrats visant les versements omis

Les problèmes sont de deux sortes

—Les versements à l'égard desquels l'emprunteur est en défaut

—Les versements différés prévus au contrat

Les versements en défaut n'accusent pas trop d'importance. Une fois connu le taux réel (le prêteur le connaît dans la plupart de cas, sinon, on peut l'établir), il peut s'appliquer sur le principal qui comprend alors le paiement en défaut durant le nombre de jours du défaut pour ainsi déterminer la charge supplémentaire en dollars. Les versements différés prévus au contrat ne présentent aucun problème lorsque le prêteur connaît le taux d'intérêt. On peut calculer, comme l'indique le paragraphe précédent, les intérêts supplémentaires attachés aux versements différés. Si le taux n'est pas connu, il faut l'établir.

L'opération mathématique est plus difficile lorsqu'il faut établir le taux d'intérêt d'un cas donné.

*Exemple*

Contrat de vente conditionnelle d'un automobile à un instituteur

| | |
|---|---|
| Montant à financer | $2,400.00 |
| Frais de financement | 460.00 |
| Somme globale | $2,860.00 |

Remboursement de $100 par mois, à compter de février 1962 jusqu'à septembre 1964, inclusivement, sauf les mois de juillet, août et septembre 1962. Il faut 28 versements de $100 et 1 de $60.00. Moyenne de la mensualité: $98.62.

*Procédure*

1. Trouver le facteur à l'égard des paiements omis—3 versements de $100 chacun, dont chacun est différé durant 24 mois, équivalent à $7,200.00 pour un mois.
2. L'intérêt sur $7,200.00 = X

3. $2,400.00 = valeur actuelle de $\left\{98.62 - \frac{X}{29}\right\}$ durant 29 mois à i%
4. On peut le résoudre par algèbre ou par inspection.
5. Ayant recours à l'inspection

— Supposons un taux de 1% par mois

L'intérêt sur $7,200.00 à 1% par mois est $72.00

Déduire de la somme globale et des charges, $72.00

Problème revisé:

| | |
|---|---|
| Principal | $2,400.00 |
| Charges | 388.00 |
| Somme globale | $2,788.00 |

$$\text{Le facteur est} \frac{\$2{,}400.00 \times 29}{\$2{,}788} = 24.96413199$$

Le chiffre le plus près que nous procure la table est 1.03% par mois ou 12.36% par an.

En vérité, le taux employé a probablement été 12% par an, ayant arrondi les charges à $10.00 près.

(Note: Ce qui précède est une version simplifiée des opérations beaucoup plus compliquées dont on a fait usage).

*Exemple*

Vente d'un camion à un cultivateur

| | |
|---|---|
| Principal à acquitter | $1,200.00 |
| Frais de financement | 138.00 |
| Somme globale | $1,338.00 |

Versements le 13 de chaque mois

| | |
|---|---|
| Septembre, octobre, novembre 1962 | $200.00 chacun |
| Avril, mai 1963 | $100.00 chacun |
| Septembre, octobre 1963 | $150.00 chacun |
| Novembre 1963 | $238.00 solde |

Tous les autres versements ont été omis

*Procédure*

Il faut déterminer le facteur. Le principal dû de mois en mois est l'équivalent de $8,400.00 dû pour un mois.

$138.00 = $8,400.00 à i% pour un mois
= 1.6428% par mois ou
= 19.713% par an

(Note: Ce qui précède est également une version simplifiée des opérations beaucoup plus compliquées dont on a fait usage.)

Une critique répandue visant la révélation du taux d'intérêt veut que le vendeur ou le commis ait beaucoup de difficultés à régler ce problème lorsqu'interviennent des frais supplémentaires dans les contrats qui prévoient une interruption de versements. L'exemple qui précède démontre pourtant qu'il est possible de déterminer le taux de l'intérêt. Le bureau du prêteur doit prédéterminer, ce qu'il fait d'ailleurs, le taux des charges et mettre à la disposition du vendeur ou du commis des tables qui, à l'aide d'un arithmétique élémentaire, détermineront le montant en dollars requis pour acquitter les versements omis.

On exagère le problème qu'auront à rencontrer le vendeur ou le commis. Dans la plupart des cas, on ignore les frais supplémentaires visant

les versements en défaut. Le prêteur, s'appuyant sur la protection que lui confère son titre et sur ses méthodes de recouvrement, absorbe la très légère perte d'intérêt plutôt que de recourir à des calculs accessoires. A l'égard des contrats stipulant des versements différés, on calcule d'avance les frais supplémentaires au moyen de tables de façon à éviter au vendeur ou au commis des faire des calculs sur-le-champ.

9. Comptes de crédit cyclique

Compte budgétaire

Dans un compte budgétaire, l'acheteur s'engage (au début) à acquitter un solde déterminé en un certain nombre de mensualités, y compris les frais de financement.

Le taux peut se déterminer de la même façon qu'à l'égard des contrats de vente conditionnelle. Toutefois, l'acheteur se réserve l'avantage (dans lequel concourre le prêteur) de modifier le contrat en:

(*a*) achetant d'autres articles;

(*b*) payant plus ou moins que convenu.

Toutes les fois que l'emprunteur modifie ainsi les dispositions du contrat, il donne lieu à une nouvelle formule.

Dans la mesure où l'emprunteur a souvent recours à un tel avantage (une fois par mois peut-être), la modification des dispositions du contrat exigeant un nouveau taux d'intérêt pourra causer une tâche onéreuse au prêteur.

C'est pourquoi on devra peut-être recourir à d'autres méthodes de révélation du taux d'intérêt. Une proposition voudrait qu'on impose un pourcentage à l'égard d'un solde du mois courant, ou du milieu du mois ou à l'égard de la moyenne du solde dû.

*Comptes de crédit automatiquement renouvelable*

Ces ententes autorisent l'acheteur à maintenir un solde dû jusqu'à un maximum déterminé mais à l'égard duquel il s'engage à verser des mensualités définies.

L'acheteur se réserve l'avantage de

—porter à son compte toute somme en tout temps;

—faire n'importe quel versement en tout temps.

Le vendeur impose une charge mensuelle selon le solde du mois précédent. On accorde une période de grâce de trois ou quatre jours à l'égard de versements reçus dans ce délai concernant la date antérieure de la facture.

On n'accorde aucune considération aux autres cas des divers montants de crédit qui s'étendent de la date d'une facture à une autre. Le prêteur corrige après le fait les modifications qui doivent être apportées au contrat.

On a prétendu que les frais de financement exprimés en pourcentage peuvent paraître très élevés.

*Exemple*

| | |
|---|---|
| Solde antérieur au 15 avril | $431.75 |
| Frais au 15 mai, date de la prochaine facture | $ 4.95 |
| Versement du 20 avril | $331.75 |

Mensualités requises: $22.00.

Dans un tel cas, la charge de $4.95 est imposée, même si le paiement de $331.75 a porté le solde débiteur à $100 seulement durant 25 jours du mois de la facture (20 avril au 15 mai). Le taux imposé à l'égard des $100 durant 25 jours est excessivement haut. Mais l'inverse peut se produire:

*Exemple*

| | |
|---|---|
| Solde au 15 mars | Nul |
| Achat le 16 mars | $431.75 |
| Frais au 15 avril (fondé sur aucun solde dû le 15 mars) | Nul |
| Paiement le 14 avril | $431.75 |
| Frais au 15 mai (fondé sur aucun solde 15 avril) | Nul |

Dans le cas présent, l'acheteur a joui d'un crédit de $431.75 durant 29 jours sans qu'il ne lui en coûte rien.

Point n'est besoin, évidemment, qu'en pareil cas le prêteur détermine un taux quotidien d'intérêt.

Aucun moyen pratique n'existe de résoudre un tel problème au moyen de tables ou de formules mathématiques.

On peut proposer d'autres solution permettant d'observer (du moins en partie) la divulgation requise exprimée en fonction d'un pourcentage.

Les voici:

1. Imposer un taux en pourcentage mensuel (ou annuel) au lieu d'exprimer, comme on le fait maintenant, les frais mensuels en dollars.
2. Imposer un taux mensuel ou annuel au lieu d'une échelle de frais et de taux.
3. Étendre à 15 jours postérieurs à la date précédente de la facture, la période de grâce (visant la réception des versements entre les dates des factures). (Ce serait diminuer d'une façon importante les variations entre le taux réel et le taux stipulé).

## Généralités

*L'opinion publique*

Certains prêteurs ont prétendu devant le Comité que:

(*a*) la population désire que les frais de financement soient exprimés en dollars;

(*b*) la population ne comprendrait pas la divulgation de conditions exprimées en pourcentage.

Ces prétentions mériteraient peut-être d'être vérifiées auprès des consommateurs par des relevés importants concernant leurs opinions.

Certains observations peuvent aussi s'imposer, à l'égard de:

(*a*) la divulgation d'un taux procentuel n'a nullements besoin d'être substituée à une déclaration du coût en dollars, mais elle lui serait un complément. Si, en vérité, le public préfère une expression du coût en termes de dollars, rien n'empêche de lui donner également le pourcentage.

(*b*) On enseigne encore dans les écoles que le coût d'un emprunt s'exprime en pourcentage. Plusieurs sortes de prêts s'expriment encore en pourcentage: ainsi le sont les prêts hypothécaires conventionnels, les prêts bancaires. Le propriétaire moyen est certainement venu en contact avec certaine soffres exprimées en pourcentage. On peut prétendre qu'il a dû déjà recourir à un emprunt contracté en vertu d'un contrat de vente conditionnelle dans lequel le coût était exprimé en dollars. Si l'emprunteur a compris la signification

d'un taux procentuel que citent les créanciers hypothécaires, on peut prétendre qu'il comprendra également la signification des pourcentages que citeront les prêteurs en vertu de contrats de ventes conditionnelles. Il semble que l'emploi d'expressions analogues à l'égard des deux sortes de contrat faciliterait la compréhension au lieu de créer la confusion. Lorsqu'elles sont exprimées dans les mêmes termes, les différentes sources de disponibilités peuvent se comparer.

*Aspects administratifs*

La nécessité de divulguer le coût de l'argent exprimé en pourcentage imposerait au milieu des affaires de nouveaux problèmes administratifs, mais l'effet d'une telle imposition ne doit pas être exagéré.

On a établi que la définition des frais de financement est maintenant confiée à des commis faisant usage de tables faciles à comprendre. Nous croyons en conséquence que la définition de taux exprimés en pourcentage peut aussi se faire au moyen de tables et, ainsi, les problèmes administratifs supplémentaires ne seront pas tellement importants.

On a également établi que, dans la plupart des cas, le prêteur fait usage de tables comportant la mention d'un taux d'intérêt. Il semble donc que la révélation de ce taux ne lui imposerait aucune difficulté importante.

*Transfert du coût de l'argent*

La révélation du coût de l'argent exprimé en pourcentage pourrait amener le transfert d'une partie de ce coût au prix de l'article. Les prêteurs qui ont recours aux contrats de vente conditionnelle pourraient croire que c'est à leur avantage, dans la concurrence, de réduire les frais de financement et de recouvrer toute perte y afférent en augmentant les prix.

Mais cet ajustement ne serait possible qu'à l'égard des prêteurs détaillants et ne serait pas disponible à ceux qui prêtent uniquement de l'argent. Si l'on jugeait à propos de divulguer les taux d'intérêt, cette échappatoire apparente à l'avantage de quelques-uns ne devrait pas en infirmer la nécessité à l'égard de la majorité.

On peut prétendre que dans le commerce du détail, une concurrence interviendrait à l'égard des frais de financement et des prix, mais une telle concurrence aboutirait avant longtemps à un équilibre. L'acheteur comparerait tant le taux que les prix des différents vendeurs; du moins, de telles comparaisons seraient efficaces. La compréhension serait alors plus facile qu'elle ne l'est à l'heure actuelle puisque des prix apparemment bas peuvent être annulés par des frais de financement qu'on ne peut mesurer ni comparer.

SOMMAIRE

1. Il est mathématiquement possible de définir un taux d'intérêt à l'égard de toutes sortes de prêts en ayant recours aux:

—méthodes actuarielles

—méthodes arithmétiques

2. En pratique, ce serait un fardeau administratif intolérable que d'employer les méthodes énoncées plus haut comme premiers principes dans la définition des taux à l'égard de contrats individuels. Mais les taux peuvent facilement être déterminés à l'égard d'un contrat individuel au moyen de tables d'usage universel qui s'appliquent à tous les contrats d'un genre particulier (à l'exception des comptes de crédit cyclique soumis à des circonstances spéciales).

3. La divulgation sera d'usage universel et des méthodes de base visant le calcul des taux seront déterminées à l'égard de chaque genre de contrat.

4. L'emploi de tables ne comportera pas un fardeau administratif important puisqu'elles servent beaucoup à l'heure actuelle à déterminer les frais de financement.

Toutefois, des raisons d'ordre pratique exigent que les tables soient employées avec une certaine tolérance à l'égard de contrats particuliers. On a parlé d'une marge de ⅛ de 1 p. 100, mais elle pourrait se réduire encore plus.

5. Pour que les taux soient comparables, il faudra employer des expressions communément eu de même que des critères communs dans leur définition. Ainsi, il conviendrait que tous les éléments du coût d'un emprunt de tous les contrats soient inclus dans les calculs.

Tous les versements relatifs aux contrats à mensualités fusionnées devraient être égaux (eu égard à une marge de 10 p. 100 en moyenne).

6. Il faudra peut-être considérer séparément les comptes de crédit cyclique. Lorsque l'acheteur (l'emprunteur) se réservera l'initiative, il faudra peut-être alors accorder une certaine marge au prêteur à l'égard de la divulgation du taux d'intérêt réel qui s'appliquera de jour en jour. Pour s'y conformer, il conviendrait peut-être de se limiter à la déclaration et à l'imposition d'un taux d'intérêt mensuel ou annuel sur le solde courant ou le solde moyen.

7. Stipuler un taux d'intérêt procentuel sera un supplément plutôt qu'une substitution à la divulgation en dollars; ainsi on aura recours à la définition et à des mesures exprimées en langage courant, sans nuire aux préférences des emprunteurs.

Douglas D. Irwin,
*Consultant Financier, Comité spécial de l'Ontario sur le crédit au consommateur.*

## Appendice I

### NIAGARA FINANCE COMPANY LIMITED

Table de remboursement de petits prêts en chiffres ronds

A l'égard des petits prêts, n'employez nul autre montant ou terme qu'indique la table

| | Renseignement actuel | | | Renseignement supplémentaire | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| | | 12 mois | | Taux d'intérêt % | | Taux d'intérêt % | |
| | Mensualité | Comptant à recevoir | Assurance | Par mois (assurance non comprise) | Par an | Par mois (assurance comprise) | Par an |
| | 6 | 63.45 | .29 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 8 | 84.60 | .38 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 10 | 105.75 | .48 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 12 | 126.90 | .57 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 14 | 148.05 | .67 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 16 | 169.21 | .76 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 18 | 190.36 | .86 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 20 | 211.51 | .95 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 22 | 232.66 | 1.05 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 24 | 253.81 | 1.14 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 26 | 274.96 | 1.24 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| 300.00 | 28 | 296.11 | 1.33 | 2.00 | 24.0000 | 2.08 | 24.96 |
| | 30 | 317.43 | 1.43 | 1.99 | 23.98 | 2.06 | 24.72 |
| | 32 | 338.92 | 1.53 | 1.98 | 23.76 | 2.05 | 24.60 |
| | 34 | 360.52 | 1.62 | 1.96 | 23.52 | 2.03 | 24.36 |
| | 36 | 382.25 | 1.72 | 1.94 | 23.28 | 2.00 | 24.00 |
| | 38 | 404.08 | 1.82 | 1.91 | 22.92 | 1.99 | 23.88 |
| | 40 | 425.96 | 1.92 | 1.89 | 22.68 | 1.96 | 23.52 |
| | 42 | 447.91 | 2.02 | 1.86 | 22.32 | 1.94 | 23.28 |
| | 44 | 469.94 | 2.11 | 1.84 | 22.08 | 1.91 | 22.92 |
| | 46 | 491.96 | 2.21 | 1.82 | 21.84 | 1.89 | 22.68 |
| | 48 | 514.08 | 2.31 | 1.79 | 21.48 | 1.87 | 22.44 |
| | 50 | 536.23 | 2.41 | 1.77 | 21.24 | 1.85 | 22.16 |
| | 55 | 591.66 | 2.66 | 1.72 | 20.64 | 1.83 | 21.96 |
| | 60 | 647.29 | 2.91 | 1.68 | 20.16 | 1.75 | 21.00 |
| | 65 | 702.97 | 3.16 | 1.64 | 19.68 | 1.71 | 20.52 |
| | 70 | 758.81 | 3.41 | 1.60 | 19.20 | 1.71 | 20.52 |
| | 75 | 814.65 | 3.67 | 1.57 | 18.84 | 1.64 | 19.68 |
| | 76 | 825.82 | 3.72 | 1.56 | 18.72 | 1.63 | 19.56 |
| | 80 | 870.53 | 3.92 | 1.54 | 18.48 | 1.61 | 19.32 |
| | 85 | 926.55 | 4.17 | 1.51 | 18.12 | 1.58 | 18.96 |
| | 90 | 982.56 | 4.42 | 1.49 | 17.88 | 1.56 | 18.72 |
| 1,000.00 | 92 | 1,004.99 | 4.52 | 1.48 | 17.76 | 1.56 | 18.72 |
| | 93 | 1,016.25 | 4.57 | 1.47 | 17.64 | 1.55 | 18.60 |
| | 94 | 1,027.51 | 4.62 | 1.47 | 17.64 | 1.54 | 18.48 |
| | 95 | 1,038.77 | 4.67 | 1.46 | 17.52 | 1.53 | 18.36 |
| | 96 | 1,050.02 | 4.73 | 1.46 | 17.52 | 1.53 | 18.36 |
| | 97 | 1,061.28 | 4.78 | 1.45 | 17.40 | 1.52 | 18.24 |
| | 98 | 1,072.54 | 4.83 | 1.45 | 17.40 | 1.52 | 18.24 |
| | 99 | 1,083.80 | 4.88 | 1.44 | 17.28 | 1.51 | 18.12 |
| | 100 | 1,095.10 | 4.93 | 1.44 | 17.28 | 1.51 | 18.12 |
| | 101 | 1,106.41 | 4.98 | 1.43 | 17.16 | 1.50 | 18.00 |
| | 102 | 1,117.72 | 5.03 | 1.43 | 17.16 | 1.50 | 18.00 |
| | 103 | 1,129.03 | 5.08 | 1.42 | 17.04 | 1.49 | 17.88 |
| | 104 | 1,140.34 | 5.13 | 1.42 | 17.04 | 1.49 | 17.88 |
| | 105 | 1,151.68 | 5.18 | 1.41 | 16.92 | 1.48 | 17.76 |
| | 106 | 1,163.01 | 5.23 | 1.41 | 16.92 | 1.48 | 17.76 |
| | 107 | 1,174.35 | 5.29 | 1.40 | 16.80 | 1.47 | 17.64 |
| | 108 | 1,185.68 | 5.34 | 1.40 | 16.80 | 1.47 | 17.64 |
| | 109 | 1,197.05 | 5.39 | 1.39 | 16.68 | 1.46 | 17.52 |
| | 110 | 1,208.43 | 5.44 | 1.39 | 16.68 | 1.46 | 17.52 |
| | 111 | 1,219.82 | 5.49 | 1.38 | 16.56 | 1.45 | 17.40 |

## APPENDICE «R»

### THE EASY CREDIT COMPANY

TABLE DES VERSEMENTS

(Contrats de vente à tempérament pour détaillants)

Table-type — 18 p. 100 pour un contrat d'une durée de 12 mois

Cet exemple de table remplacerait le genre de tables-supplément (add-on) en usage à l'heure actuelle.

Ces nouvelles tables stipulent que:

(*a*) Tous les frais de financement comportent un intérêt annuel de 18 p. 100, en deçà d'une marge de 1/16e de 1 p. 100 par an.

(*b*) Les soldes à financer progressent à intervalles de $5.00.

(*c*) La totalité des mensualités et les frais de financements soient exacts.

(*d*) Pour fins de vérification, les mensualités supérieures à $1.38 soient indiquées à .05 cents près.

Le prêteur pourra:

(*a*) Préparer des tables à un cent près et un ajustement allant jusqu'à .06 cents à l'égard de la dernière mensualité.

(*b*) Ajuster en conséquence le dernier paiement, même si l'intervalle de .05 cents a été employé.

Quoiqu'il en soit, qu'on ait recours à des tables exactes à un cent près ou à un ajustement, le taux véritable sera quand même en deçà d'une erreur de 1/16e de 1 p. 100.

La table-type indique des soldes allant jusqu'à $200.00, mais on peut l'appliquer à tout solde d'un multiple de $5.00.

Un solde de $150.00 représente 30 fois $5.00. En conséquence, les mensualités qu'exigent $150.00 seront 30 fois un mensualité de 46 cents, c'est-à-dire $13.80 (Voir l'exemple de la table au solde de $150.00).

De même un solde de $500 (que la table ne donne pas) exigera une mensualité de 100 fois 46 cents, ou $46.00.

On pourra confier au commis:

(*a*) Seuls les chiffres de $5.00 et de .46 cents et il pourra, au moyen d'un simple calcul rédiger tout contrat à un intérêt annuel de 18 p. 100.

(*b*) Ainsi, un prêteur pourra préparer toutes les tables requises à multiples de $5.00 dont il pourrait avoir besoin.

Les tables actuelles indiquent ordinairement des soldes à intervalles de $10.00 allant jusqu'à $500 et de $20.00 allant jusqu'à $1,000.00. A l'égard des montants supérieurs à $1,000.00, on emploie des multiples des soldes des tables antérieures.

La clé de la nouvelle table qu'on propose consiste à ajuster (peu s'en faut) le versement initial de façon à laisser un solde aussi près que possible de $5.00. L'ajustement maximum à l'égard des versements initiaux sera de $2.50, en plus ou en moins. La différence en regard de la méthode actuelle n'est pas tellement significative puisqu'elle consiste maintenant à déterminer le versement initial en un chiffre rond.

L'exemple que nous procure la table ne s'étend que sur 12 mois, à un intérêt unique de 18 p. 100. Toutefois, il est évident, qu'en mettant en pratique le même principe, on peut établir des tables se rapportant à 6, 15, 18, 24, 30 et 36 mois (ou de toute autre période) et comportant les taux d'intérêt nécessaires.

Certaines prêteurs exigent moins à l'égard de montants élevés. Les tables peuvent prévoir également un tel facteur. Une note explicative pourrait expliquer tous changements qui surviennent dans les taux. Ainsi:

«Cette table est établie conformément aux taux suivants:

Les soldes allant de $5 à $200 comportent un intérêt annuel de 18%

Les soldes allant de $205 à $500 comportent un intérêt annuel de 15%

Les soldes allant de $505 à $1,000 comportent un intérêt annuel de 12%.»

SOMMAIRE

1. L'impression des tables serait confiée à une maison d'édition capable de faire les calculs qui s'imposent.

2. Un vendeur ou un commis ne devra pas établir de calculs (sauf de simples calculs ayant trait aux soldes supérieurs à ceux qu'indiquent les tables).

3. Le vendeur ou le commis, comme il le fait actuellement, inscrira au contrat:
   - Le solde à financer
   - Les frais de financement
   - La totalité des mensualités exigées
   - Le montant de la mensualité
   - Le taux d'intérêt imposé

4. Tous ces renseignements seraient directement disponibles
   (*a*) Aux termes de la vente intervenue avec le client
   (*b*) De la table.

5. Le pourcentage annuel s'obtiendrait en lisant le taux approprié qu'indiqueraient les tables et en l'inscrivant.

## THE EASY CREDIT FINANCE COMPANY

Table des versements
(Contrats de vente à tempérament à l'usage des détaillants)

Table-Type—18% à l'égard d'un contrat de 12 mois

| Solde à financer | Mensualité | * | Total des frais de financement | Totalité des versements |
|---|---|---|---|---|
| $ | $ | $ | $ | $ |
| 5 | .46 | .46 | .50 | 5.50 |
| 10 | .92 | .92 | 1.00 | 11.00 |
| 15 | 1.38 | 1.38 | 1.50 | 16.50 |
| 20 | 1.85 | 1.83 | 2.00 | 22.00 |
| 25 | 2.30 | 2.29 | 2.50 | 27.50 |
| 30 | 2.75 | 2.75 | 3.00 | 33.00 |
| 35 | 3.20 | 3.21 | 3.50 | 38.50 |
| 40 | 3.65 | 3.67 | 4.00 | 44.00 |
| 45 | 4.10 | 4.12 | 4.50 | 49.50 |
| 50 | 4.60 | 4.58 | 5.00 | 55.00 |
| 55 | 5.05 | 5.04 | 5.50 | 60.50 |
| 60 | 5,50 | 5.50 | 6.00 | 66.00 |
| 65 | 5.95 | 5.96 | 6.50 | 71.50 |
| 70 | 6.40 | 6.42 | 7.00 | 77.00 |
| 75 | 6.85 | 6.87 | 7.50 | 82.50 |
| 80 | 7.35 | 7.33 | 8.00 | 88.00 |
| 85 | 7.80 | 7.79 | 8.50 | 93.50 |
| 90 | 8.25 | 8.25 | 9.00 | 99.00 |
| 95 | 8.70 | 8.71 | 9.50 | 104.50 |
| 100 | 9.20 | 9.17 | 10.00 | 110.00 |
| 105 | 9.65 | 9.63 | 10.50 | 115.50 |
| 110 | 10.10 | 10.08 | 11.00 | 121.00 |
| 115 | 10.55 | 10.54 | 11.50 | 126.50 |
| 120 | 11.00 | 11.00 | 12.00 | 132.00 |
| 125 | 11.45 | 11.46 | 12.50 | 137.50 |
| 130 | 11.90 | 11.92 | 13.00 | 143.00 |
| 135 | 12.40 | 12.37 | 13.50 | 148.50 |
| 140 | 12.85 | 12.83 | 14.00 | 154.00 |
| 145 | 13.30 | 13.29 | 14.50 | 159.50 |
| 150 | 13.80 | 13.75 | 15.00 | 165.00 |
| 155 | 14.20 | 14.21 | 15.50 | 170.50 |
| 160 | 14.70 | 14.67 | 16.00 | 176.00 |
| 165 | 15.15 | 15.12 | 16.50 | 181.50 |
| 170 | 15.60 | 15.58 | 17.00 | 187.00 |
| 175 | 16.05 | 16.04 | 17.50 | 192.50 |
| 180 | 16.50 | 16.50 | 18.00 | 198.00 |
| 185 | 16.95 | 16.96 | 18.50 | 203.50 |
| 190 | 17.40 | 17.42 | 19.00 | 209.00 |
| 195 | 17.90 | 17.87 | 19.50 | 214.50 |
| 200 | 18.35 | 18.33 | 20.00 | 220.00 |

* à 01 cent près.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964-1965

# DÉLIBÉRATIONS

# DU

# COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

# SUR LE

# CRÉDIT AUX CONSOMMATEUR

---

Fascicule 15

---

SÉANCE DU 9 MARS 1965

---

*PRÉSIDENTS CONJOINTS:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

Du *Retail Council of Canada:* M. A. J. McKichan, gérant général; M. Nels Liston, M. H. A. Simmons, M. J. W. Irwin, tous membres de l'Association.

---

APPENDICE

S—Exposé supplémentaire du *Retail Council of Canada.*

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21772—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE
LA CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE
CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Présidents conjoints:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Thorvaldson |
| Croll | McGrand | Vaillancourt—11. |
| Gershaw | Smith (*Queens-Shelburne*) | |
| Hollett | | |
| Irvine | Stambaugh | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Ryan |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu—Qu'un comité du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse s'il estime opportun certains de ses membres qui seront du comté mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'ordre du jour le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine.

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre de communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Carson, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 23 novembre 1964.

Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné,—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, pour l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur, a présenté son Premier rapport comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, de techniciens et d'autres employés qu'il jugera nécessaires aux fins de cette enquête.

Le tout respectueusement soumis.

*Le président conjoint,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Les bills suivants sont déférés pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, intitulé: Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, intitulé: Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, intitulé: Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, intitulé: Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, intitulé: Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

## PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 9 mars 1965

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des Communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui, à 10 heures du matin.

*Présents:* Du Sénat: les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), Gershaw, Hollett, McGrand et Smith (*Queens-Shelburne*) et

De la Chambre des communes: MM. Greene (*coprésident*), Chrétien, Clancy, M[lle] Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Nasserden, Otto, Saltsman et Scott—16.

*Aussi présents:* MM. J. J. Urie, C.R., conseiller, et Jacques L'Heureux, C.A.

Le Comité décide de faire imprimer en appendice aux procès-verbaux et témoignages (Appendice «S») un mémoire complémentaire du *Retail Council of Canada.*

Comparaissent devant le Comité MM. A. J. McKichan, directeur général du *Retail Council of Canada,* Nels Liston, J. W. Irwin, et H. A. Simmons, membres du Conseil.

Un autre membre du Conseil, M. Paul Harrison, assiste à la séance, mais n'est pas interrogé.

A 11 heures 15 du matin, le Comité ajourne jusqu'au mardi 16 mars, à 10 heures du matin.

Certifié conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis

# SÉNAT

## LE COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 9 mars 1965

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des Communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui, à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene.

Le sénateur CROLL (*coprésident*): Messieurs, nous sommes en nombre. Lors de notre dernière séance, je vous ai dit que nous tenterions d'obtenir un exemplaire du rapport de la Commission Tallin du Manitoba, qui traite peut-être de cet aspect du crédit au consommateur que nous étudions. Nous avons reçu un exemplaire du rapport, que vous pourrez emprunter, si vous le désirez. Nous l'avons prêté à un membre du comité, mais vous pourrez l'emprunter en donnant votre nom au secrétaire.

Depuis notre dernière séance, la Commission royale d'enquête de la Nouvelle-Écosse sur le crédit au consommateur a terminé ses travaux. Vous vous souvenez sans doute du commissaire, M. Arthur R. Moreira, qui assistait à la séance de la commission provinciale tenue dans cette salle. Il a remis son rapport au secrétaire de la province, l'honorable Gérald Doucette. Nous avons demandé qu'on nous envoie un exemplaire du rapport de 500 pages, le fruit de deux années d'études, mais nous ne le recevrons que dans quelques jours.

D'après les journaux, il semble que les Britanniques aient trouvé une solution au problème de la publication du taux d'intérêt. Apparemment, ils se sont penchés sur les mêmes problèmes que nous et, en particulier, sur le problème de la publication. M. Greene et moi avons demandé à notre conseiller de s'adresser au haut-commissaire britannique pour savoir quels documents nous pourrions obtenir. Nous les recevrons très bientôt.

J'ai discuté avec M. Greene de ce qui se produirait si le comité décidait que la réglementation de l'intérêt pose des problèmes d'ordre constitutionnel. A notre avis, il pourrait vous être utile de connaître les conclusions auxquelles nous en sommes venus. Nous croyons que la nouvelle formule d'amendement à la constitution faciliterait grandement la solution de tels problèmes. Il est question à l'article 13 du projet de loi d'une délégation de pouvoirs des provinces au fédéral ou du fédéral aux provinces, avec le consentement de quatre provinces et du fédéral. Selon nous, cet article pourrait primer toute décision de la Cour suprême qui pourrait nous être contraire. C'est notre point de vue. Comme il nous semble digne d'intérêt, nous avons demandé à notre conseiller d'étudier la question.

Lors de notre dernière séance, MM. Scott, Mandziuk, Macdonald et Orlikow nous ont demandé de faire revenir les représentants du *Retail Council of Canada,* qui ont accepté avec joie. Les voici à ma droite; ce sont MM. A. J. McKichan, directeur général, H. A. Simmons, directeur du crédit de la *Gordon Mackay & Company* et des magasins Walker; Nels Liston, directeur du crédit chez *Simpson-Sears Limited,* J. W. Irwin, responsable du crédit aux corporations chez *T. Eaton Co. Ltd.* et Paul Harrison, surveillant régional de la Compagnie de la baie d'Hudson.

Ils ont rencontré hier après-midi notre conseiller et notre comptable. Je vais demander à M. Urie de nous parler de leurs discussions.

M. URIE: Messieurs les présidents, nous avons tenu hier une assez longue séance avec vos invités d'aujourd'hui. Nous avons étudié, plus profondément que nous l'avons fait lors de leur dernière comparution devant le comité, certains des problèmes relatifs au crédit que doivent résoudre tous les jours ces messieurs. Lors de leur dernière comparution, ils ont reconnu qu'il est toujours possible, sauf pour les comptes cycliques, de donner le montant des frais ou le coût du crédit sous forme de taux annuel. Dans le cas du crédit par versements avec privilèges supplémentaires, il serait peut-être possible de donner le coût du crédit sous forme de taux annuel. Cela est cependant impossible dans le cas du crédit cyclique. On a reconnu qu'il serait peut-être possible de trouver une formule qui permettrait d'établir le coût mensuel en pourcentage, sans beaucoup de précision cependant. Toutefois je crois que vos invités d'aujourd'hui vous diront qu'ils en sont venus à la conclusion, après une étude plus approfondie, qu'il n'est pas possible de calculer un pourcentage annuel dans le cas du crédit par versements avec privilèges supplémentaires. Et naturellement ils n'ont pas changé d'avis en ce qui concerne le crédit cyclique. Sous réserve des restrictions qu'ils pourraient faire, il me semble juste d'affirmer qu'ils reconnaîtraient en général la nécessité de plafonner les frais mensuels que les compagnies peuvent imposer sur les comptes cycliques et sur les comptes par versements avec privilèges supplémentaires.

C'est là un bref résumé des discussions d'hier. L'interrogatoire d'aujourd'hui et le mémoire que les représentants du Conseil présenteront vous fourniront probablement plus de renseignements.

C'est tout, monsieur le président.

**M. J. A. McKichan (directeur général du *Retail Council of Canada*):** Si j'ai bien compris, monsieur le président, nous comparaissons aujourd'hui devant le comité d'abord pour essayer de compléter les renseignements contenus dans les documents que nous vous avons remis lors de notre dernière comparution et ensuite pour expliquer les réponses données par écrit à des questions posées par certains membres du comité à cette occasion.

Les documents que nous avons remis avaient d'abord pour but de démontrer, de la façon la plus concluante possible, que les comptes cycliques et les comptes par versements avec privilèges supplémentaires ne se prêtent pas au calcul des taux d'intérêt simples annuels.

A la suite d'une étude sérieuse et complète de la question, semble-t-il, M. Irwin, le conseiller financier du comité de la Législature ontarienne que vous avez interrogé, en est venu en substance aux mêmes conclusions que nous.

Nous admettons avec M. Irwin et ce, depuis le début, qu'il n'est pas impossible de calculer le taux d'intérêt simple annuel dans le cas des comptes par versements ordinaires, même si cela pouvait présenter des difficultés dans certains cas.

Nous sommes tous les quatre d'accord avec M. Irwin, quand il affirme que la chose est impossible dans le cas des comptes cycliques.

De l'avis de M. Irwin, il serait peut-être possible d'y arriver dans le cas des comptes par versements avec privilèges supplémentaires, mais dans ce cas nous aurions maintenant affaire à trois sortes de taux d'intérêt: un taux d'intérêt simple annuel pour les comptes par versements, un taux d'intérêt mensuel pour les comptes du type cyclique et une autre sorte de taux d'intérêt pour les comptes par versements avec privilèges supplémentaires. La situation ne serait pas intenable et nous obéirions à la loi, si tel était le désir du comité et si le Parlement adoptait une loi. Cependant, nous ne sommes pas

tout à fait convaincus de l'utilité de cette mesure, car il n'est pas du tout certain qu'elle amènerait l'uniformité désirée par le comité pour assurer une sage utilisation du crédit.

Nous n'avons pu nous empêcher de conclure, de temps à autre, que le moyen le plus simple et le meilleur consiste toujours à donner le coût en dollars. Comme le disait M. Urie, on a fait allusion au cours de nos discussions d'hier à la situation qui prévaut dans certains États américains, qui ont réglementé le crédit en plafonnant les taux d'intérêt. Ce n'est pas la publication mais le plafonnement des taux d'intérêt qui nous préoccupe.

Il semble que les marchands de détail de plusieurs de ces États s'accommodent très bien des nouvelles lois.

Nous avons hésité à faire une recommandation en bonne et due forme sur l'adoption d'une loi semblable au pays, car certains États ont imposé des taux assez bas pour restreindre le marché du crédit, au détriment de l'économie.

Les difficultés que présentera le rajustement des taux, lorsque les circonstances l'exigeront, constituent un autre écueil. Qu'il suffise de mentionner l'insatisfaction des compagnies de petits prêts, relativement à certains taux qu'elles doivent imposer, des compagnies de transport, qui doivent continuer à observer des échelles de taux désuètes, fixées il y a longtemps, et enfin des banques. C'est pourquoi nous hésitons beaucoup à faire une recommandation de portée générale sur l'adoption d'une loi restrictive. Nous n'avons d'ailleurs pas cherché à connaître le point de vue de nos membres sur le sujet. Cependant, s'il était possible d'incorporer à une telle loi un mécanisme de revision, peut-être par la création d'un comité de représentants de l'industrie ou d'un comité conjoint groupant des représentants du gouvernement et de l'industrie, et si on fixait les taux à un pourcentage supérieur, et probablement de beaucoup supérieur, aux taux courants, une telle loi rendrait probablement des services et ferait certainement disparaître des abus. Il faudrait probablement étudier la question plus à fond et il nous ferait plaisir de coopérer avec le comité à ce sujet.

Avec votre permission, monsieur le président, je voudrais faire quelques remarques sur des témoignages présentés au comité, soit parce que nous avons quelque connaissance du sujet, soit parce que nous ne sommes pas tout à fait d'accord avec leurs auteurs.

Parlons d'abord de la situation qui prévaut en Grande-Bretagne, où une loi oblige maintenant les maisons de crédit à publier leurs taux d'intérêt selon une formule prévue par la loi. Cela est possible en Grande-Bretagne, où le crédit cyclique n'existe pas, tout simplement parce qu'il n'a pas encore percé dans l'économie.

Nous avons lu avec une certaine inquiétude l'éditorial d'un journal torontois. Selon l'auteur, M. Irwin aurait déclaré devant le comité que les marchands reconnaissent en privé que la publication des taux d'intérêt est possible, mais qu'ils craignent la comparaison avec les taux imposés par les banques. Il s'agit là, à notre avis, d'une déformation des propos de M. Irwin, car ce n'est certainement pas la position que nous avons adoptée lors de la rencontre à huis clos des membres de ce comité et de M. Irwin, après notre comparution devant le comité de la Législature ontarienne. Nous ne pouvons pas accepter l'adoption d'une échelle de taux simple d'intérêt annuel, nous l'avons déjà dit en public et privément, parce que l'application en serait impossible dans le cas du crédit cyclique, c'est-à-dire dans les cas des comptes cycliques et des comptes par versements avec privilèges supplémentaires.

Il est une autre chose dont nous voudrions traiter: on a dit que dans cinq États américains des lois rendent obligatoire la publication des taux d'intérêt, en termes d'intérêt simple annuel. A notre connaissance, aucun État américain n'oblige les marchands à révéler leurs taux d'intérêt annuel, tels quels.

Dans certains États, on permet aux marchands de faire connaître leurs taux d'intérêt en dollars ou d'une autre façon. Aucun État n'a adopté des mesures susceptibles de nuire à l'utilisation du système cyclique, ce qui serait le cas d'une loi de ce genre. Quoi qu'il en soit, le comité peut très bien se renseigner lui-même sur la question.

Enfin, je voudrais commenter une remarque de M. Irwin. Il a déclaré que, lorsque l'usage des calculateurs électroniques se généralisera dans les services de crédit des détaillants, il sera possible de déterminer un taux simple d'intérêt annuel, même dans le cas des comptes cycliques. Ce nous semble une simplification du problème. Les relations entre le service des ventes et le service central de comptabilité et l'accès aux renseignements confiés aux ordinateurs poseront toujours des problèmes d'ordre technique. Cependant, le problème ne nous cause pas d'inquiétude pour le moment, car l'usage des ordinateurs demeure limité.

Je n'ai pas l'intention d'étudier en profondeur ces documents car, à notre avis, M. Irwin en a déjà approuvé en substance la teneur et les membres du comité souscrivent aux propos de M. Irwin.

En terminant, disons qu'à notre avis la meilleure façon de procéder consisterait à adopter une loi restrictive plutôt qu'à obliger les détaillants à donner le coût du crédit autrement qu'en dollars; il faudrait peut-être réglementer la teneur du contrat, en partie, peut-être, par des modifications à la loi sur les transactions déraisonnables. Bien sûr, les discussions sont profitables, mais elles produiraient de meilleurs résultats si on explorait ce domaine plutôt que de chercher une solution trop simple à un problème fort complexe.

D'ailleurs on a tendance aux États-Unis à reconnaître qu'il s'agit là d'un problème complexe et à adopter en conséquence des lois spéciales pour chaque catégorie de comptes. Dans certains États, des lois spéciales réglementent le commerce de l'automobile ou le commerce du détail, par exemple, en tenant compte des difficultés auxquelles on doit faire face dans chaque cas. Dans l'ensemble, ce me semble plus réaliste que d'adopter une loi de portée générale, source possible de beaucoup d'ennuis.

Enfin, le dernier rapport du Conseil économique confirme l'utilité de nos forces actuelles de crédit. Le rapport souligne que le rôle de stimuler l'économie naguère l'apanage du monde de la finance, appartient de plus en plus au consommateur. Pour cette raison, il nous semble nécessaire d'examiner de près le rôle du consommateur, à mesure qu'il prend de l'importance.

Merci.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Est-ce que l'un ou l'autre d'entre vous a une déclaration à faire? Des questions?

M. MACDONALD: Si j'en juge d'après vos propos, vous n'auriez plus d'objections à l'adoption d'une telle loi, si elle ne touchait pas les comptes cycliques et les comptes par versements avec privilèges supplémentaires?

M. MCKICHAN: Oui, si on soustrayait les deux catégories de comptes aux dispositions de la loi.

M. MACDONALD: Lors de votre dernière comparution, on s'est demandé si vous retirez des profits du financement des ventes, en plus d'en retirer des ventes elles-mêmes. Selon M. Irwin, c'est le comptable de la compagnie qui décide s'il faut déclarer des profits sous ce chef. Qu'en pensez-vous?

M. MCKICHAN: C'est vrai, jusqu'à un certain point, car la répartition des coûts est nécessairement arbitraire. Si on voulait prouver que les marchands retirent des profits du financement des ventes, on pourrait probablement le faire par une répartition appropriée des divers coûts, mais il semble qu'en général les marchands ne considèrent pas le crédit comme une source de profits.

M. MACDONALD: Sous ce rapport, est-ce que les façons de procéder des maisons les plus importantes se ressemblent?

M. McKichan: A ma connaissance, non.

M. Macdonald: Je ne sais si nous avons déjà abordé la question, mais pourriez-vous me dire si, dans le système cyclique, vous exigez des garanties plus sûres, un billet à ordre par exemple, avant de vendre une laveuse ou un appareil du genre?

M. Liston: Non.

M. Macdonald: Est-ce que certains de vos membres le font?

M. McKichan: Peut-être que certains de nos membres, qui se consacrent surtout à la vente d'appareils, le font.

M. Irwin: C'est le cas, je pense, lorsqu'une compagnie de finance assure le financement.

M. Macdonald: A ce propos, que pense le Conseil de la proposition qui voudrait qu'on exige que les billets à ordre portent la mention «donnée en retour de transactions de détail», de façon que la part de propriétaire du détaillant soit transmise à tout endosseur. Naturellement, cela influerait beaucoup sur les transactions impliquant ces billets.

M. Irwin: On n'a pas beaucoup le choix, car je crois que les compagnies de finance l'exigent. Si la compagnie de finance avec laquelle on traite exige un billet à ordre, on n'a pas le choix, ou presque pas.

M. Macdonald: Le Conseil a-t-il étudié les répercussions que pourrait avoir l'adoption de modifications à la loi sur les lettres de change, dans le but de tenir compte de telles situations

M. McKichan: Nous n'avons pas étudié la question à fond, mais il nous ferait plaisir de le faire.

M. Macdonald: Plusieurs bills le proposent, mais vous n'avez pas étudié la question?

M. McKichan: Non.

Le coprésident Croll: Le comité de la Législature ontarienne n'a-t-il pas abordé la question?

M. Liston: Je ne crois pas qu'il en ait été question lors de notre comparution.

M. Macdonald: Je ne crois pas qu'il y aurait contestation pour ce qui est des billets à ordre, qui sont exclusivement de notre ressort.

Le coprésident Greene: D'autres questions?

M. Marcoux: Vous ne vous opposeriez pas, avez-vous dit, à ce qu'on plafonne les taux d'intérêt, à des pourcentages supérieurs aux taux courants, de façon à prévenir les abus, si possible. A votre avis, y a-t-il des abus?

M. McKichan: Pas parmi nos membres, je crois, mais le Conseil groupe surtout les grosses compagnies canadiennes. Il est possible, par conséquent, qu'il y ait des abus dans le commerce du détail.

Cependant, il me faut faire remarquer que rares sont les plaintes dans le commerce du détail. Les plaintes concernent surtout d'autres domaines, telles les hypothèques. En d'autres mots, je ne crois pas qu'il se pose des problèmes sérieux dans le commerce de détail, si problèmes il y a.

M. Marcoux: Quand il y a des abus, c'est surtout dans le taux d'intérêt imposé, selon vous?

M. McKichan: Probablement.

M. Marcoux: Qu'est-ce qu'un taux d'intérêt abusif, selon vous?

M. McKichan: Il n'est pas facile de répondre à cette question. Certains États américains limitent l'intérêt à 2 p. 100 par mois sur le solde, ce qui n'est probablement pas irraisonnable. Ce taux est de beaucoup supérieur au taux courant, mais il ne faudrait pas plafonner l'intérêt au taux courant, ce qui

amènerait la stagnation sur le marché du crédit. Si on se propose d'adopter une loi de ce genre, il faudrait également penser très sérieusement à y incorporer un mécanisme de revision des taux de façon à pouvoir modifier les taux selon les circonstances.

M. URIE: Au cours de votre exposé du début, monsieur McKichan, vous avez déclaré que divers États américains ont déjà adopté des lois visant à plafonner les taux d'intérêt. Comme vous le savez probablement, M. Irwin nous a déclaré que la *Unruh Act* de la Californie, qui porte sur les ventes par versements au détail, limite l'intérêt au produit des cinq sixièmes d'un pour cent par le nombre de mois que dure le contrat sur les soldes de moins de $1,000 et au produit des deux tiers d'un pour cent par le nombre de mois que dure le contrat sur les soldes de plus de $1,000. Il a déclaré que ces taux équivalaient à 8 p. 100 dans le dernier cas et à 10 p. 100 dans le premier cas.

Il a également déclaré que les taux imposés par certains États, peu réalistes, ont rendu difficile l'obtention de crédit, probablement au détriment de l'économie. Que pensez-vous des taux en usage en Californie et que pensez-vous de cela?

M. LISTON: Il semble que les Américains s'accommodent très bien de ces lois. Les taux imposés par les détaillants sont inférieurs aux taux limites prévus par la loi californienne.

M. URIE: Et que pensez-vous de la loi adoptée par l'État de New York?

M. LISTON: Les lois new yorkaise et californienne se ressemblent beaucoup, je crois. On semble très heureux de la situation.

M. URIE: Pouvez-vous me nommer les États dont les taux sont, comme le disait M. McKichan, irréalistes dans les circonstances actuelles?

M. LISTON: Je n'en suis pas certain, mais je crois que le Nébraska serait parmi ceux-là. Je n'en suis pas certain. Nous pourrions nous renseigner sur la question.

M. URIE: Très bien. Hier, au cours de nos discussions, vous avez déclaré que vous chercheriez à savoir quels États ont incorporé des mécanismes de revision dans leur loi.

M. LISTON: Mes recherches ne m'ont permis de découvrir aucune loi comportant de telles dispositions.

M. URIE: Avez-vous des suggestions à faire sous ce rapport?

M. MCKICHAN: Au cours de mes remarques préliminaires, j'ai proposé, en guise de point de départ, la création d'un comité groupant les représentants de l'industrie ou d'un comité mixte groupant des représentants de l'industrie et du gouvernement, habilité à proposer des échelles de taux de temps à autre.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Et le consommateur? Lui accorderiez-vous voix au chapitre?

M. MCKICHAN: A mon avis, monsieur le président, il est généralement reconnu que la détermination des taux doive se faire le plus librement possible, car il est à craindre qu'une loi trop rigide produise la stagnation sur le marché du crédit. Selon moi, la concurrence entre les prêteurs assure la protection du consommateur.

Le COPRÉSIDENT CROLL: Il n'est pas de meilleure protection qu'un député éveillé, comme vous en voyez autour de cette table.

Le COPRÉSIDENT GREENE: D'accord, mais nous représentons aussi les compagnies de fiducie. Nous représentons tous les Canadiens.

M. MACDONALD: Vous vous rappelez peut-être, monsieur McKichan, que nous avons discuté, le 17 novembre dernier, de l'accroissement du volume des ventes à crédit au cours des 14 dernières années. Je voudrais vous poser une

question sur les statistiques dont vous faites mention dans votre rapport. Les statistiques données en réponse à la première question proviennent-elles du Bureau fédéral de la statistique?

M. McKICHAN: Oui.

M. MACDONALD: Elles représentent les ventes totales, au comptant et à crédit?

M. McKICHAN: Oui, c'est exact.

M. MACDONALD: Avez-vous réussi à trouver des statistiques sur la proportion des ventes au comptant et à crédit dans les magasins à rayons ou dans d'autres commerces de détail?

M. McKICHAN: A ma connaissance, de telles statistiques n'existent pas. Il se pose un autre problème dans le cas du crédit cyclique, qui vous intéresse plus particulièrement, je pense. Les statistiques ne distinguent pas le crédit cyclique des autres formes de crédit, ce qui serait d'ailleurs impossible, car les comptes cycliques servent souvent de comptes courants de 30 jours. Ce ne sont plus alors des comptes cycliques.

M. MACDONALD: J'ai estimé la valeur du crédit accordé par les magasins à rayons à 78 millions de dollars, en 1951, et à 401 millions de dollars, présentement. Vous avez reconnu que ce montant de 401 millions de dollars semble à peu près exact. S'agit-il seulement d'une impression? Vous ne pourriez pas jurer de l'exactitude de ce montant?

M. McKICHAN: Ces chiffres me semblent assez exacts. Je ne l'ai pas mentionné au moment où vous avez soulevé la question, mais nous nous sommes rendus compte par la suite que l'année choisie comme base de comparaison tombe pendant ou immédiatement après la guerre de Corée. On a, à l'époque, imposé de sévères restrictions au crédit au consommateur, ce qui explique en partie l'écart entre les deux montants.

M. MACDONALD: Je ne me souviens pas de la source de ces statistiques, mais il me semble toujours que ce montant de 401 millions de dollars correspond assez bien à la valeur réelle du crédit accordé par les marchands en 1963 ou 1964.

M. McKICHAN: Oui, monsieur.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Je me demande si vous pourriez nous aider, monsieur McKichan. Advenant la présentation d'un projet de loi visant à rendre obligatoire la publication des taux d'intérêt, sauf dans le cas des comptes cycliques et des comptes par versements avec privilèges supplémentaires, pourriez-vous nous suggerez une définition, inattaquable, des comptes à soustraire aux dispositions de la loi? Naturellement, si on rendait obligatoire la publication d'un taux d'intérêt simple annuel dans un cas et non dans l'autre, ceux qui voudraient se soustaire aux dispositions de la loi chercheraient à se ranger dans le groupe des personnes qui ne seraient pas tenues de publier leur taux d'intérêt. Pourriez-vous nous suggérer une définition ou des règles de base qui nous permettraient de résoudre le problème?

M. McKICHAN: Quand on a voulu, en Alberta, soustraire cette catégorie de comptes aux dispositions de la loi sur la publication des taux d'intérêt, le texte ne nous plaisait pas tellement, mais je crois qu'on pourrait en arriver à une définition de cette catégorie de comptes.

Le COPRÉSIDENT CROLL: Quels étaient les mots employés?

M. LISTON: Je crois qu'on y parlait de régimes continus à paiements différés. Cependant, je ne sais pas si cela pourrait empêcher une compagnie de changer la forme du régime.

Le COPRÉSIDENT CROLL: «Régime continu à paiements différés»?

M. LISTON: Oui. C'est probablement la raison pour laquelle on favorise aux États-Unis l'imposition de taux limités pour les comptes de ce genre, de façon à empêcher au moins les abus dans les taux.

M. MCKICHAN: Je n'ai pas le texte de la loi, mais ce me semble exact.

M. LISTON: «Régimes continus à paiements différés».

M. MCKICHAN: C'est exact.

M. CHRÉTIEN: J'ai une question à vous poser. Si j'ai bien compris, vous avez dit que la publication des taux d'intérêt est impossible ou presque impossible dans le cas du crédit cyclique?

M. MCKICHAN: C'est notre avis.

M. CHRÉTIEN: Qu'arriverait-il si l'utilisation du crédit cyclique devenait impossible, parce que la publication des taux d'intérêt est impossible dans ce cas? Qu'arriverait-il si le système cyclique devenait inapplicable?

M. MCKICHAN: A notre avis, les conséquences en seraient sérieuses et même très sérieuses, car la plupart des détaillants qui font emploi de ce système y voit un stimulant très efficace. Même s'il est impossible de l'affirmer catégoriquement, car nous n'en avons pas fait l'expérience, nous croyons que l'abandon de ce système réduirait de beaucoup le volume des ventes. La situation se corrigerait peut-être après quelque temps, mais l'économie connaîtrait probablement entre-temps des difficultés très sérieuses, qui se perpétueraient peut-être tant qu'on ne reviendrait pas au système.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Avez-vous procédé à des recherches poussées en ce domaine? Il semble que vous teniez là un bon argument. Vous nous avez donné ce point de vue à brûle-pourpoint, pour ainsi dire, mais avez-vous procédé à des recherches poussées en ce domaine, plus particulièrement sur les conséquences des lois qui, en certains endroits, ont rendu la publication des taux d'intérêt obligatoire et ont fixé des taux limites?

M. MCKICHAN: Nous n'avons fait aucune recherche en ce domaine. D'ailleurs, je ne vois pas très bien sur quoi pourrait porter une telle enquête, car la chose ne s'est jamais produite. A mon avis, on ne peut, en la matière, que formuler des hypothèses.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Les renseignements qui nous proviennent d'Europe sont rares, mais au moins cinq États américains ont fixé des taux limites. Avez-vous fait des recherches dont les résultats pourraient nous aider sur les effets qu'a eus, dans ces États la détermination de taux limites?

M. MCKICHAN: Nous n'avons fait aucune recherche en ce domaine, mais il semble que dans les États où les taux ont été fixés à des niveaux trop bas, de l'avis des détaillants, les conséquences ont été mauvaises et même désastreuses pour l'économie. Le problème ne ses pose pas en Angleterre où, comme nous l'avons dit, le crédit cyclique n'a pas encore fait son apparition.

Le COPRÉSIDENT CROLL: Cependant, les deux États cités en exemples, New York et la Californie, sont les deux États les plus importants des États-Unis. S'est-on plaint dans ces États de l'imposition de taux limites? Le marché du crédit en a-t-il souffert?

M. MCKICHAN: Non, monsieur. Il semble que les détaillant soient très satisfaits de l'échelle de taux et qu'il n'en ait résulté aucune conséquence néfaste.

Le COPRÉSIDENT CROLL: Vous avez dit que le Nébraska est à votre connaissance le seul État où les taux fixés posent des problèmes?

M. MCKICHAN: A ma connaissance.

Le COPRÉSIDENT CROLL: Je ne crois pas que le Nébraska impose la publication des taux dans tous les cas. Il s'agirait plutôt du New Hampshire.

Mlle JEWETT: L'imposition de taux limites aurait eu au Nébraska des conséquences sur l'économie?

M. MCKICHAN: Exactement!

Mlle JEWETT: Sur quoi appuyez-vous cette affirmation?

M. MCKICHAN: Je pense qu'on en arrive à cette conclusion en comparant l'activité économique dans cet État et dans d'autres États et en constatant une certaine réticence des détaillants à faire affaire dans cet État.

Mlle JEWETT: Ce n'est que l'un des nombreux facteurs en jeu, naturellement.

M. MCKICHAN: C'est juste.

Mlle JEWETT: Comment se fait-il que les Britanniques puissent se passer du système cyclique?

M. MCKICHAN: Je crois que cette forme de crédit n'a tout simplement pas encore percé au Royaume-Uni. Elle n'est d'ailleurs d'usage général au Canada que depuis une dizaine d'années. C'est ce qui explique, je suppose, le retard de la Grande-Bretagne sur l'Amérique du Nord dans le domaine du développement économique.

Mlle JEWETT: Qu'entendez-vous par l'expression «retard dans le domaine du développement économique»? L'indice de croissance de leur économie se compare à l'indice de croissance de la nôtre.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Il faut en accuser le gouvernement travailliste.

M. MCKICHAN: Je pensais au niveau de vie.

Mlle JEWETT: On est encore loin, je crois, de connaître les conséquences exactes de ce fait sur l'économie. Je m'excuse de retourner en arrière, mais je n'ai pas très bien compris ce que vous vouliez dire quand vous avez affirmé que le calcul des taux d'intérêt est difficile dans le cas des comptes cycliques. Ces propos ne concordent pas tout à fait, il me semble, avec ce que vous dites à la page 5: sauf erreur, vous y prétendez qu'il est possible, dans le cas des comptes cycliques, de calculer le taux d'intérêt mensuel imposé sur le solde.

M. MCKICHAN: Au quatrième paragraphe?

Le COPRÉSIDENT CROLL: Au troisième paragraphe.

M. MCKICHAN: Dans ce cas, monsieur le président, l'expression «comptes cycliques» renvoie aux comptes automatiquement renouvelés. Nous reconnaissons que dans ce cas il serait possible de calculer le taux d'intérêt mensuel.

Mlle JEWETT: On pourrait donc publier les taux d'intérêt dans certains cas?

M. MCKICHAN: Oui, certainement.

Mlle JEWETT: Cette affirmation ne concorde pas très bien avec ce que vous dites au bas de la page 4:

> Tout le monde estime désormais qu'il est impossible de mettre au point une formule de publication qui vaudrait, d'une part pour le crédit cyclique et le crédit par versements . . .

M. MCKICHAN: Nous voulons dire qu'il est impossible de mettre au point une formule de publication qui vaudrait également pour les contrats n'impliquant qu'une seule transaction et pour le crédit cyclique et le crédit par versements avec privilèges supplémentaires. Dans un cas, on exige la publication d'un taux d'intérêt simple annuel et dans l'autre, d'un taux mensuel. Il serait possible de publier un taux mensuel et dans le cas des contrats n'impliquant qu'une seule transaction et dans le cas du crédit cyclique.

Mlle JEWETT: Mais non dans le cas du crédit par versements?

M. MCKICHAN: Non, il faudrait procéder d'une façon un peu différente.

M. MACDONALD: Si j'ai bien compris, monsieur McKichan, les comptes cycliques utilisés par les principaux détaillants, tels *Simpsons,* la Compagnie de la baie d'Hudson et *Eatons,* ne sont pas tout à fait identiques?

M. MCKICHAN: C'est juste, monsieur.

M. MACDONALD: S'agit-il de différences mineures ou importantes?

M. MCKICHAN: Dans le cas des comptes cycliques, les différences sont très minces, mais dans le cas du crédit par versements avec privilèges supplémentaires on ne calcule pas les frais de la même façon.

M. MACDONALD: Je me demande pourquoi on observe des différences d'une compagnie à une autre. Est-ce tout simplement pour des raisons de concurrence? Mieux vaudrait, peut-être, interroger à huis clos les représentants de la Compagnie de la baie d'Hudson, puis exclure les représentants de la Compagnie de la baie d'Hudson et interroger les représentants de *Eatons.* Il y a peut-être là un secret commercial. Serait-ce parce qu'on croit qu'une formule a plus d'attraits qu'une autre?

M. MCKICHAN: En partie. En partie aussi à cause des régimes eux-mêmes et pour des raisons de concurrence. Peut-être cherche-t-on également à devancer les goûts et les désirs de ses clients.

M. MACDONALD: Ai-je raison de supposer que vous ne seriez pas très heureux si une loi rendait obligatoire l'usage d'une forme de comptes et d'une seule?

M. MCKICHAN: Je le crois, mais il faudrait peut-être demander l'avis de nos membres.

M. MACDONALD: Monsieur Liston, mise à part la question de principe, vous opposeriez-vous à ce qu'on ne vous laisse plus de choix en ce domaine?

M. LISTON: Bien sûr. Je m'inquièterais beaucoup si nous ne pouvions plus choisir le genre de comptes à offrir à nos clients, mais rien n'empêcherait un système à compte unique de fonctionner.

M. MACDONALD: Et vous pourriez vous accommoder de la situation, si nécessaire?

M. LISTON: Certainement.

M. URIE: Monsieur McKichan, vous reconnaissez que si on décidait de rendre obligatoire la publication d'un taux d'intérêt mensuel dans le cas des comptes cycliques il faudrait que toutes les compagnies utilisent la même formule?

M. MCKICHAN: Oui, monsieur.

M. URIE: Présentement, *Eatons* utilise un système, la Compagnie de la baie d'Hudson, un autre et *Simpsons,* un autre. Pourriez-vous nous dire ce que devrait être, à votre avis, cette formule ou quel genre de formule il faudrait utiliser? Nous avons abordé cette question hier, vous vous en souvenez. Je crois que M. Liston a soulevé la question à la fin de la séance.

M. LISTON: Comme l'a souligné M. Macdonald, si on exige la publication d'un taux mensuel et si on veut pouvoir faire des comparaisons, il faudra que tous les détaillants utilisent la même formule de comptes. Par exemple, si on juge raisonnable un taux d'intérêt de 1½ p. 100, il faudra que le texte de la loi le stipule.

M. URIE: Voules-vous dire qu'il y a entre les diverses formes de comptes que vous utilisez des différences fondamentales, des différences autres que les noms et les échelles de taux...

M. LISTON: Les variantes dans les taux...

M. URIE: Les variantes dans les taux... Le tableau soumis par la Compagnie de la baie d'Hudson, lors de la dernière séance, fixait le taux à 1.4 p. 100

pour un montant de $200 à $225, à 1.3 p. 100 pour un montant plus élevé et ainsi de suite. Est-ce sous ce rapport qu'il devra y avoir uniformité pour qu'on puisse appliquer une formule unique?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Cela ne réduirait en aucune façon la facilité avec laquelle vous pouvez présentement accorder du crédit?

M. LISTON: Ce n'est pas sans raison que les formules sont différentes, je suppose. Nous croyons avoir une bonne formule, pour des raisons données. Il en va de même pour la Compagnie de la baie l'Hudson et pour *Eatons*. Si la formule devait être la même pour tous, nous ne serions plus libres de choisir.

M. URIE: Les différences ne sont attribuables qu'à des raisons de concurrence?

M. LISTON: Oui.

M. URIE: Par conséquent, l'imposition d'une formule unique vous priverait de certains avantages concurrentiels, mais comme il s'agit d'un domaine où vous ne faites que peu ou pas de profits les conséquences en seraient minimes.

M. LISTON: Si vous forcez une compagnie qui doit imposer un taux de 1½ p. 100 pour joindre les deux bouts et une autre compagnie qui se tire d'affaire avec un taux de 1¼ p. 100 à imposer un taux uniforme de 1¼ p. 100, la première compagnie sera en difficulté.

M. URIE: Elle devra reviser ses techniques de vente.

M. LISTON: Elle devra accroître le volume de ses ventes. D'autres facteurs entrent peut-être aussi en jeu, sur lesquels la compagnie n'a aucun contrôle.

M. CHRÉTIEN: Je voudrais revenir à la question du crédit cyclique. Serait-il possible de limiter le crédit cyclique à $100 ou à $200, par exemple, et de consigner l'excédent dans un autre compte, que le client devrait acquitter de la façon habituelle?

M. MCKICHAN: Je crois que nos membres ne souscriraient pas de bon cœur à une telle proposition, car dans le commerce du détail la tendance générale est au crédit cyclique. C'est cette forme de crédit qui convient le mieux au client et qui stimule le plus les ventes. Elle a le grand avantage de permettre au client de faire des achats sans avoir à s'adresser chaque fois au service du crédit. Apparemment, cette caractéristique plaît beaucoup au client.

M. LISTON: Advenant l'adoption de cette proposition, il faudrait deux comptes pour chaque client, ce qui n'est pas à recommander, à mon avis. Cela voudrait dire deux paiements, plus de travail pour le détaillant, des frais accrus et par conséquent des paiements plus élevés pour le consommateur.

M. MCKICHAN: De plus, comme les frais diminuent à mesure que le solde augmente, les frais que devra payer le client seront proportionnellement moindres quand il fera plusieurs achats à l'aide d'un même compte. C'est une caractéristique générale des comptes cycliques.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Pourriez-vous nous dire quels pourcentages des comptes cycliques tombent dans les catégories de $100, $200, $300, $500 et $1,000? Existe-t-il des statistiques dans ce domaine?

M. MCKICHAN: Je ne crois pas qu'il existe des statistiques d'ensemble en ce domaine.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Vous ne voudriez peut-être pas nous faire connaître ces pourcentages pour chaque magasin, mais il pourrait être important de savoir, s'il y avait des statistiques d'ensemble, que 95 p. 100 des comptes cycliques, par exemple, sont de moins de $300 ou de moins de $500.

M. LISTON: Je pense que la plupart des compagnies considèrent la moyenne des soldes. Ce n'est pas dévoiler un secret, je pense, que de dire que le solde moyen se situe en général entre $125 et $150. Cependant, je ne saurais dire combien de comptes il y a dans chaque catégorie.

M. MCKICHAN: Nous pourrions préparer des statistiques sur le sujet, si cela vous intéresse.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Ce pourrait peut-être nous être utile, si, comme le disait M. Chrétien, on présentait une projet de loi visant à limiter le montant des comptes cycliques. Il pourrait nous être utile de disposer de statistiques du genre. On saurait, du moins en ce qui concerne votre industrie, quelle proportion du crédit on soustrairait au système cyclique, advenant la présentation d'un tel projet de loi.

M. MCKICHAN: Nous pourrions étudier la question et tenter de faire enquête.

M. SIMMONS: Nous avons fait enquête dans quelques-uns de nos magasins pour chercher à connaître le solde moyen porté au compte du client. Sans doute parce que nous accordons peu de crédit et à cause du genre d'articles que nous vendons, le solde moyen s'établit probablement à $40 ou $50 environ. Cependant, dans certains autres magasins, qui offrent des articles plus coûteux, le solde pourrait s'établir à $70 ou $80 ou même plus.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Pouvez-vous nous dire quels sont les magasins qui possèdent des systèmes de crédit cyclique ou de crédit par versements. Si j'en juge d'après les témoignages, il semble que ce soit chose rare chez le petit détaillant. Le système est utilisé par la plupart des grands magasins à rayons et exclusivement par eux. Avez-vous des statistiques détaillées sur le sujet?

M. MCKICHAN: Environ cinquante de nos membres vendent à crédit, d'une façon ou d'une autre. Je devrais parler de cinquante compagnies, car plusieurs compagnies possèdent plus d'un magasin. Parmi celles-ci, vingt-six utilisent un système de crédit cyclique, vingt-six, un système de crédit par versements avec privilèges supplémentaires et les autres, des comptes courants de 30 jours ou des comptes n'impliquant qu'une seule transaction. Plusieurs des compagnies comprises dans les deux groupes de vingt-six compagnies utilisent les deux systèmes et plusieurs offrent en plus des comptes courants de trente jours et des comptes n'impliquant qu'une seule transaction. La situation est par conséquent très complexe. Nous n'avons pas de statistiques d'ensemble; il serait d'ailleurs difficile de les établir. Nous pourrions peut-être obtenir des renseignements de divers groupements spécialisés associés à notre organisation, mais le tableau d'ensemble ne serait pas très révélateur.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Un problème se posera certainement au comité un jour ou l'autre et probablement au Parlement: sera-t-il possible, à l'aide de calculatrices, de calculer un taux simple annuel dans le cas des comptes cycliques et des comptes par versements? Si oui, les magasins à rayons seront certainement en mesure de se procurer de telles calculatrices, mais le petit détaillant ne le pourra probablement pas. C'est pourquoi ces renseignements pourraient nous être utiles.

M. SIMMONS: Nous avons fait une étude approfondie du coût d'achat de calculatrices électroniques pour notre compagnie, une chaîne de catégorie moyenne qui groupe des magasins à rayons spécialisés dans la vente d'articles pour les jeunes. Nous en sommes venus à la conclusion que nous ne pouvons présentement nous payer cette dépense.

M. MCKICHAN: Ce serait une erreur, je pense, de croire que l'utilisation de calculatrices résoudra le problème. Certains de nos membres utilisent des calcu-

latrices, mais ils doivent résoudre des problèmes pratiques presque aussi complexes que ceux que doivent résoudre les compagnies qui ne possèdent pas de calculatrices.

M. LISTON: M. Irwin mentionne dans son mémoire qu'il a utilisé une calculatrice pour compiler des tableaux. Il n'en a pas pour autant résolu le problème du taux simple annuel. Il n'a réussi qu'à résoudre le problème des frais cumulatifs impliqués dans une seule transaction.

M. MACDONALD: C'est juste.

Le COPRÉSIDENT GREENE: Si j'en juge d'après les témoignages, certains des gouvernements qui ont résolu le problème en imposant des taux limités ont entrepris de vastes campagnes de publicité dans les magasins, dans les journaux et ailleurs pour faire connaître au consommateur le taux qui lui était imposé dans tel magasin. On lui faisait connaître le taux mensuel ou le taux limite. A votre avis, est-ce une bonne façon de résoudre le problème? Avez-vous des remarques à faire sur la publicité que pourrait faire l'État pour renseigner le public?

M.MCKICHAN: Plus le consommateur sera renseigné sur le crédit et sur son utilisation, le mieux ce sera. Nous appuyons la campagne entreprise pour renseigner les étudiants de nos écoles sur l'utilisation du crédit et sur ses implications. Les membres du Conseil appuieraient certainement toute campagne destinée à éclairer le public en ce domaine.

Le COPRÉSIDENT GREENE: D'autres questions?

Mesdames et messieurs, nous recevrons la semaine prochaine les représentants de la *Retail Merchants Association of Canada*. Le 23 mars, ce sera au tour des représentants du *Federated Council of Sales Finance*. Enfin, le 30 mars, nous recevrons les représentants de la *Canadian Consumer Loan Association*. C'est là notre programme des trois prochaines semaines.

M. MACDONALD: Pourriez-vous me dire ce qui distingue votre association et la *Retail Merchants Association of Canada*?

M. MCKICHAN: Les deux associations œuvrent dans le même domaine, mais même si certains de nos membres sont aussi membres de cette association nous groupons en général les plus grosses compagnies, tandis que cette association représente surtout les petits détaillants. Nous sommes aussi associés à des groupements spécialisés, telle la *Furniture Association*. La *Retail Merchants* groupe surtout les petits détaillants.

Le COPRÉSIDENT GREENE: C'est tout. Je crois que nous pouvons ajourner. Merci, messieurs.

Le comité s'ajourne.

## APPENDICE «S»

L'honorable sénateur David A. Croll
Monsieur J. J. Greene, député
Présidents conjoints du comité mixte spécial du Sénat et
de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur
Ottawa

Messieurs,

Lors de la comparution du Conseil devant le Comité mixte, le 17 novembre 1964, on a posé certaines questions précises à ses représentants. On a également parlé du principe de la publication du taux d'intérêt mensuel dans le cas des comptes de type cyclique. Bien qu'on n'ait pas posé de questions à propos de ce sujet particulier, le Comité a laissé entendre qu'il aimerait connaître les réflexions du Conseil à ce sujet. Voici l'avis du Conseil sur les questions que l'on a soulevées.

*Questions précises*

1. *Question:*

Quel est le chiffre de vente actuel du commerce de détail, et quel était-il il y a neuf ans?

*Réponse:*

Les derniers chiffres complets dont on dispose remontent à l'année 1963.

Voici le chiffre de vente des commerces de détail cette année-là: *

| | | |
|---|---|---|
| | Épicerie et boucherie | $ 3,937,844,000.00 |
| ** | Autres commerces d'alimentation et de boisson | 1,386,314,000.00 |
| | Magasins généraux | 706,442,000.00 |
| | Magasins à rayons | 1,649,080,000.00 |
| | Magasins de variétés | 405,739,000.00 |
| | Magasins de vêtements d'hommes | 293,468,000.00 |
| | Magasins de vêtements pour la famille | 256,739,000.00 |
| | Magasins de vêtements de dames | 307,618,000.00 |
| | Chaussure | 180,575,000.00 |
| | Quincaillerie | 346,600,000.00 |
| | Mobilier, appareils électriques et de radio | 580,995,000.00 |
| | Pharmacie | 456,511,000.00 |
| | Bijouterie | 141,848,000.00 |
| | Autres | 2,296,693,000.00 |
| | Total | $12,946,466,000.00 |

** Y compris la vente de boissons alcooliques

Voici les chiffres correspondants pour 1954: *

| | |
|---|---|
| Épicerie et boucherie | $ 2,279,000,000.00 |
| ** Autres commerces d'alimentation et de boisson | 924,000,000.00 |
| Magasins généraux | 515,000,000.00 |
| Magasins à rayons | 1,062,000,000.00 |
| Magasins de variétés | 234,000,000.00 |
| Magasins de vêtements d'hommes | 207,000,000.00 |
| Magasins de vêtements pour la famille | 191,000,000.00 |
| Magasins de vêtements de dames | 221,000,000.00 |
| Chaussure | 121,000,000.00 |
| Quincaillerie | 247,000,000.00 |
| Mobilier, appareils électriques et de radio | 486,000,000.00 |
| Pharmacie | 282,000,000.00 |
| Bijouterie | 116,000,000.00 |
| Autres | 1,412,000,000.00 |
| Total | $ 8,297,000,000.00 |

** Y compris la vente de boissons alcooliques

* On a omis les catégories suivantes: marchands d'automobiles, garages et postes d'essence, marchands de bois et matériaux de construction, restaurants, marchands de combustibles. Voici les catégories où l'on fait évidemment le plus de crédit: magasins à rayon, commerces de mobilier, appareils électriques et de radio.

2. *Question:*

Dans le cadre du crédit cyclique, quelle est la valeur totale des sommes dues présentement, et celle des sommes que l'on devait il y a neuf ans.

*Réponse:*

Les statistiques publiées n'établissent aucune distinction entre le crédit cyclique et les autres formes de crédit. Il serait même impossible de réunir ces renseignements, car force clients paient la somme due sur leur compte cyclique dans les trente jours de la rédaction de la facture et évitent ainsi tous frais supplémentaires. Dans ce cas, ce type de crédit équivaut à un compte comportant un délai de trente jours. La valeur totale des dettes inscrites dans les registres des magasins à rayon et magasins de meubles atteignait 654 millions de dollars à la fin de décembre 1963. Cette somme était de 306 millions à la fin de décembre 1954. On sait que les progrès du crédit cyclique depuis neuf ans ont été considérables. En grande partie, cela vient de ce qu'on a préféré aux autres types de crédit la formule cyclique.

3. *Question:*

Est-il possible de publier un taux simple d'intérêt pour le crédit cyclique:

*a*) si le taux était établi par rapport à la moyenne du solde dû au cours d'un mois quelconque?

*Réponse:*

On ne peut établir le solde moyen qu'à la fin d'un mois. Le taux annuel calculé en fonction de ce solde ne serait pas très utile au client qui envisage un nouvel achat. Ce taux ne permettrait pas non plus de prévoir celui qui serait prélevé le mois suivant. Préciser la moyene du solde restant à la fin

de chaque mois pour chaque compte cyclique relevant de nos membres entraînerait un travail aussi considérable qu'onéreux. Comme cette opération ne servirait qu'à fournir des renseignements d'une utilité fort douteuse, le Conseil recommande qu'on ne donne pas suite à cette proposition.

b) si on établissait ce taux par rapport au solde dû au milieu du terme ou au milieu du mois;

*Réponse:*

Le Conseil présume que l'on voudrait que le calcul du taux, aussi bien que sa publication, se fasse par rapport au solde du milieu du mois. Par conséquent, le point de départ du calcul serait le solde du milieu du mois et non plus celui du début. En pratique, l'écart actuel entre ces variables demeurerait le même. Il s'écoulerait encore trente jours entre les calculs. Dans le cadre du système actuel, l'acheteur a l'occasion de réduire l'intérêt au maximum en payant un versement immédiatement avant l'échéance de l'intérêt cyclique et en achetant dès l'ouverture d'un nouveau cycle. Pour profiter à fond du nouveau système que l'on propose, le client devrait inverser le rythme de ses achats et de ses paiements: il devrait payer immédiatement avant l'expiration de la quinzaine qui suit la fin d'un cycle et acheter immédiatement après le milieu du cycle. On croit que la modification proposée ne ferait qu'induire le client en erreur.

c) Si la période de grâce (on présume que le commerçant attend trois ou quatre jours avant d'imposer un supplément) était portée à 15 jours, (alors les variables seraient tellement réduites qu'on pourrait établir un taux assez exact);

*Réponse:*

La question parle d'une «période de grâce». On croit que si l'usage de cette expression s'est généralisé quant au crédit cyclique, c'est parce que certains détaillants retardent de deux ou trois jours le début d'un cycle pour permettre aux sommes versées dans les succursales avant la fin du cycle de parvenir à leur siège social ou à leur service de comptabilité. Les méthodes actuelles ne prévoient aucune «période de grâce» pour le client. Le client doit effectuer son paiement avant l'échéance fixée par la facture pour qu'on en tienne compte pour ce cycle.

On a proposé que, pour réduire les variables, il faudrait considérer les paiements effectués dans les 15 jours de l'expédition de la facture comme s'ils avaient eu lieu au cours antérieur du cycle de trente jours. Il serait illogique d'accorder ce traitement aux paiements sans l'étendre aux achats. Le résultat, ce serait le retour à la situation analysée dans la réponse 3 b) ci-haut. Pour tirer tous les avantages de cette formule, l'acheteur devrait modifier le rythme de ses achats et de ses paiements, de manière à acheter en fin de cycle et à payer au début.

En préparant la réponse aux questions suivantes, le Conseil a rencontré un obstacle: il est impossible de démontrer aux enquêteurs comment leurs propositions s'appliqueraient en pratique. Le Conseil saisit l'occasion pour réitérer aux conseillers techniques du Comité l'invitation d'étudier avec lui le fonctionnement concret des méthodes employées par les membres du Conseil.

*Publication du taux mensuel d'intérêt sur les comptes cycliques*

Tout le monde, selon le Conseil, estime désormais qu'il est impossible de mettre au point une formule de publication qui vaudrait, d'une part pour le crédit cyclique et le crédit par versements, et d'autre part pour tous les

autres types de crédit. Que le Comité puisse en arriver à cette conclusion, certains de ses membres l'ont compris et ils ont déploré que la méthode actuelle de publication ne permet pas assez de comparer les taux pratiqués pour le crédit cyclique et pour le crédit par versements par divers détaillants. On a demandé au Conseil d'étudier avec soin la proposition selon laquelle la proportion du solde impayé que représente le taux d'intérêt pour le crédit cyclique et pour le crédit par versements, soit publiée, que la valeur en dollars de ce taux mensuel le soit ou non.

Comme le Conseil l'a souligné dans le cadre de sa déposition, certains de ses adhérents divulguent actuellement, selon cette formule, le taux d'intérêt qui s'applique à l'intérêt cyclique. Les autres adhérents n'ont pas adopté cette méthode de divulgation pour les raisons suivantes: à leur sens, ce chiffre ne présentait aucun intérêt réel pour leur clientèle et risquait de l'induire en erreur si on le citait à côté de la valeur monétaire absolue; en outre, le taux de l'intérêt varie avec les fluctuations du solde impayé.

Les membres du Comité ayant exprimé l'avis qu'il serait utile de divulguer le pourcentage de l'intérêt mensuel quant au crédit cyclique, en plus des renseignements sur les frais communiqués actuellement, le Conseil est disposé à recommender cette méthode à ses membres.

Comme le Conseil l'a déclaré au cours de sa comparution devant le Comité, l'application de ce mode de divulgation aux formules de crédit par versements avec privilèges supplémentaires occasionne certaines difficultés. Le Conseil estime qu'il y aurait intérêt à ce que ses représentants techniques et les conseillers techniques du Comité procèdent à un échange de vues à ce propos, pour expliquer à fond les problèmes actuels et aborder certaines solutions possibles.

Le Conseil développerait très volontiers chacun des détails contenus dans son mémoire.

Le tout est soumis respectueusement au nom du *Retail Council of Canada*.

*Le directeur général,*
A. J. McKichan.

Toronto (Ontario),
le 27 janvier 1965.

Deuxième session de la vingt-sixième législature
1964-1965

# DÉLIBÉRATIONS DU COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 16

---

SÉANCE DU MARDI 16 MARS 1965

---

*COPRÉSIDENTS*

L'honorable sénateur David A. Croll et
M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS

*Association canadienne des détaillants Inc.*: M. Don Rolling, directeur adjoint; M. W. W. Boys, deuxième vice-président, *Association du Dominion;* M. Vincent R. Deir, Directeur, *Association de l'Ontario.*

---

APPENDICE

T—Mémoire de l'Association canadienne des détaillants, Inc.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21774—1

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Irvine | Stambaugh |
| Croll | Lang | Thorvaldson |
| Gershaw | McGrand | Vaillancourt — 11. |
| Hollett | Smith *(Queens-Shelburne)* | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Ryan |
| Côté *(Longueuil)* | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent — 24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

« Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu — Qu'un comité du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse s'il estime opportun certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

« Suivant l'ordre du jour le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du Crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

« Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du mardi 24 mars 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné:—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté *(Longueuil)*, Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait *des Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné.—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 23 novembre 1964:

« Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw pour l'honorable sénateur Croll, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, comme il suit:

MERCREDI 29 avril 1964.

Le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête.

Respectueusement soumis,

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec la permission du Sénat, l'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Votre Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

La question qui fait l'objet des Bills suivants est déférée au comité mixte du crédit de consommation pour plus ample examen.

*Sénat*

MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la faillite (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la règlementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament « Off-stores »).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 16 mars 1965.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui, à 10 h. du matin.

*Présents: Du Sénat*: les honorables sénateurs Croll *(coprésident)*, Gershaw, Hollett, Smith *(Queens-Shelburne)* et Thorvaldson, et

*De la Chambre des communes:* MM. Chrétien, Hales, Macdonald, Mandziuk, Nasserden, Otto et Scott. 12.

*Aussi présents:* M. J.-J. Urie, c.r., conseiller juridique et M. Jacques L'Heureux, c.a., comptable.

Sur une proposition de M. Macdonald, il est RÉSOLU de faire imprimer le mémoire présenté par l'Association canadienne des détaillants, Inc. comme appendice « T » à ces délibérations.

Les témoins suivants sont interrogés:

*L'Association canadienne des détaillants, Inc.:* M. Don Rolling, directeur adjoint; M. W. W. Boys, deuxième vice-président, *Association du Dominion;* M. Vincent R. Deir, directeur, *Association de l'Ontario.*

A midi moins 10, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi suivant, le 23 mars, à 10 heures du matin.

Signé.

*Le secrétaire du comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## LE COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 16 mars 1965.

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui, à 10 heures du matin.

Le sénateur DAVID A. CROLL (*coprésident*) occupe le fauteuil.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Messieurs, je constate qu'il y a quorum.

Ce matin nous avons l'Association canadienne des détaillants, Inc. M. W. D. Rolling, à ma droite, en est le directeur adjoint. M. W. W. Boys est le deuxième vice-président, *Association du Dominion*, et M. Vincent R. Deir est directeur de *Association de l'Ontario*.

Une proposition est adoptée, selon laquelle le mémoire préparé par l'Association canadienne des détaillants, Inc. sera imprimé dans le compte rendu des délibérations.

*(Voir appendice «T»)*

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Je m'excuse car mon coprésident ne sera pas ici ce matin. Il est retenu au Parlement par le Comité du Travail.

J'ai ici le rapport de la Commission royale de la province de la Nouvelle-Ecosse, relativement au coût des emprunts, au coût du crédit et aux questions connexes. Il s'agit du rapport présenté à la Commission sur la conversion des frais de finance et des frais connexes en termes d'intérêts annuels simples. Il contient environ 500 pages. La Commission a débuté ses auditions en mai 1963 et on a publié le rapport le semaine dernière. J'en ai lu la plus grande partie. Le secrétaire en a un exemplaire et je pense que cela vaut la peine d'être lu. Il s'agit d'un excellent rapport, qu'on soit ou non d'accord avec les conclusions. Ce qui compte, c'est qu'en se basant sur ce rapport, le secrétaire provincial de la Nouvelle-Écosse, l'honorable Gérald-J. Doucet, a présenté un bill qui règle la situation de façon temporaire. J'ai télégraphié afin d'avoir une copie du bill et je compte l'avoir d'ici peu.

Cela fait partie des archives de la bibliothèque du Comité et est disponible, si vous voulez le consulter.

J'ai ce matin une lettre de M. D. D. W. Irwin qui a comparu devant nous il y a quelque temps. Le Conseil de la fédération des compagnies qui financent les ventes a mis en doute une déclaration que M. Irwin a faite devant le Comité. Cependant, ils comparaîtront devant nous la semaine prochaine. Je propose donc de consigner cette lettre de M. Irwin au compte rendu, de sorte qu'elle sera disponible et vous pourrez la lire avant qu'ils comparaissent. La lettre est adressée au Comité, et elle est accompagnée d'une copie de la lettre que M. Irwin a fait parvenir au Conseil de la fédération des compagnies qui financent les ventes.

Le sénateur SMITH: *(Queens-Shelburne):* Consignerez-vous au compte rendu qui est M. Irwin?

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll):* Il est le conseiller financier du comité spécial du crédit au consommateur pour l'Ontario.

La correspondance se lit comme il suit:

Le 11 mars 1965.

Comité spécial mixte du crédit au consommateur,
Le Sénat du Canada,
Ottawa (Canada).

Messieurs:

Le Conseil de la fédération des compagnies qui financent les ventes m'a fait parvenir une lettre datée du 9 mars, 1965, mettant en doute une déclaration que j'ai faite devant le comité le 23 février 1965, selon laquelle il y aurait aux États-Unis 5 États qui ont une législation exigeant la révélation des frais de financement en terme de pourcentage.

La déclaration que j'ai faite était fondée sur des renseignements que j'avais reçus verbalement au moment de la réunion avec les sénateurs Douglas et Bennet ainsi que le personnel représentant le sous-comité sénatorial américain de le « vérité au sujet des prêts ». J'ai depuis reçu une copie du compte rendu des auditions de ce comité pour les années 1962, 1963-1964, et j'ai remarqué qu'à la page 1205, de la deuxième partie des auditions de 1963-1964, est consigné un compte rendu sommaire de ce que ce comité a trouvé. J'inclus une copie photostatique de cette page.

L'énumération indique que cinq États avaient des dispositions relatives à la révélation des taux pour les petits prêts uniquement, un état exigeait cette révélation pour les ventes conditionnelles, un État avait la même exigence pour les compagnies qui effectuent des prêts à des industries et enfin un État avait la même exigence pour les versements relatifs aux ventes faites au détail. Aux pages 1223 à 1227 du même rapport, il y a une analyse des exigences relatives à la révélation, en ce qui a trait au crédit automatiquement renouvelable. (Sans doute vous avez en main ce compte rendu et comme il est plutôt long et détaillé, je ne l'ai pas retranscrit.) Mon interprétation de cette donnée est que bien que la révélation en termes de pourcentage soit une méthode facultative de révélation pour plusieurs États, cela n'est exigé par la loi que dans le Dakota-Nord.

Le compte rendu qui suit était apparemment au point jusqu'au premier avril 1962. Je propose d'écrire à M. Lindley, du personnel du sénateur Douglas, afin d'obtenir des renseignements sur les développements subséquents à ce sujet, s'il y en a eu.

Ce qui compte, évidemment, c'est d'établir les faits tels qu'ils sont, au sujet de toutes les questions se rapportant à la révélation du taux, et je ne veux pour rien au monde apporter des observations sans fondement. Dans l'échange rapide de questions et de réponses, sans avoir les documents en main, on peut se laisser prendre à apporter des commentaires généraux qui, n'étant pas complètement détaillés à ce moment, peuvent conduire à des conclusions qui ne valent qu'en partie.

Il semble que tel a été le cas le 23 février 1965. Le rapport Douglas appuie la mention relative à la révélation des taux pour cinq États mais n'ayant pas découvert que cette exigence ne vaut que pour les petits prêts, je demande qu'on consigne cette lettre au compte rendu du comité.

Il se peut, évidemment, qu'on ait ajouté ou supprimé quelque chose du compte rendu depuis avril 1962.

Copie de cette lettre est envoyée au Conseil de la fédération des compagnies qui financent les ventes, et j'inclus dans la présente lettre une copie de la lettre que je leur fais parvenir.

Agréez l'expression de nos sentiments les plus distingués:

WINSPEAR, HIGGINS, STEVENSON ET DOANE,
Signé: « Douglas D. Irwin »

Inclus
Copie au: Conseil de la Fédération des compagnies de financement des ventes.

L'énumération dont M. Irwin parle dans sa lettre est la suivante:

RÉSUMÉ DES
DISPOSITIONS CONTENUES DANS LES LOIS[2] DES ÉTATS
RELATIVEMENT À LA RÉVÉLATION DANS LES PRÊTS SEMBLABLES AUX
EXIGENCES RELATIVES À LA RÉVÉLATION CONTENUE DANS LE
« BILL DE LA VÉRITÉ AU SUJET DES PRÊTS »

(S. 1740, 21 avril 1962, imprimé pour le comité)

I. Aucun État n'a une loi exigeant les mêmes révélations que S.1740.

I. LES ÉTATS QUI ONT DES EXIGENCES QUANT À LA RÉVÉLATION POUR TOUS LES PRÊTS ET TOUS LES PRÊTEURS

| | |
|---|---|
| New Hampshire | (déclaration faite à l'emprunteur exprimant en termes de dollars, le taux d'intérêt, ou le taux mensuel ou bien les frais, ou encore une combinaison de ces coûts.) |
| Vermont | (déclaration en dollars sur le document prouvant le prêt, du montant total des intérêts ainsi que de tous autres frais.) |

III. LES ÉTATS QUI ONT DES EXIGENCES RELATIVEMENT À LA RÉVÉLATION DES PRÊTS HYPHOTHÉCAIRES POUR DES IMMEUBLES

| | S'appliquent à: |
|---|---|
| Alabama | association de prêts pour la construction |
| Californie | trust de 1$^{er}$ rang — $10,000 ou moins — première créance privilégiée de $5,000 ou moins |
| Hawaii | association de prêts pour la construction |
| Maryland | prix d'achat d'une demeure $15,000 ou moins |
| Massachusetts | la valeur de l'habitation du propriétaire ne doit pas excéder $25,000 |
| New Hampshire | tous les prêts |
| Ohio | association de prêts pour la construction |
| Pennsylvanie | association de prêts pour la construction |
| Vermont | tous les prêts |

IV. LES ÉTATS QUI EXIGENT LA RÉVÉLATION DES DEUX, DU «MONTANT» ET DU « TAUX »[1] DES FRAIS DE FINANCEMENT

| | Ventes conditionnelles | Compagnies qui effectuent des prêts aux industries | Ventes à tempérament au détail | Petits prêts |
|---|---|---|---|---|
| Colorado | | | | X |
| Kansas | | | X | |
| Maryland | | X | | |
| Massachusetts | X | | | |
| Tennessee | | | | X |
| Vermont | | | | X |
| Wisconsin | | | | X |
| Wyoming | | | | X |

[1] Aux fins de ce tableau de taux considéré comme devant être révélé si une loi exige que les frais maximums soient imprimés sur la déclaration remise à l'emprunteur. Aucune des lois n'exige que le taux soit révélé conformément à S. 1740. Le Massachusetts, le Wisconsin et le Wyoming ont des lois exigeant la révélation du taux et le Vermont a une loi exigeant qu'on indique le « taux admis ».

[2] Les lois étudiées sont les principales lois relatives aux prêts et on ne s'est pas occupé des lois régissant les prêts garantis par un dépôt et les prêts fiduciaires.

Aucun des États précédents n'a de lois exigeant la révélation du taux de la façon dont l'exige S.1740.

La lettre suivante constitue une copie de celle envoyée par M. Irwin au Conseil de la fédération des compagnies de financement des ventes:

11 mars 1965.

M. E. Michael Howarth
Vice-président administrateur
Conseil de la fédération des compagnies de financement des ventes
321 est, rue Bloor
Toronto 5 (Ontario)

Monsieur,

En réponse à votre lettre du 9 mars 1965, j'inclus copie d'une lettre envoyée le même jour au Comité spécial mixte du crédit au consommateur, laquelle se passe d'explications, je crois.

Les termes de l'allusion au « manque apparent de conséquences économiques centraires relativement à la révélation du taux » au troisième paragraphe de votre lettre, exigent aussi une distinction. Je n'ai pas parlé du « manque de conséquences économiques contraires », mais de l'absence apparente d'étude sérieuse des conséquences économiques, ce qui est passablement différent. Ce que j'ai signalé, c'est que pendant qu'on émettait des opinions relativement aux conséquences économiques, selon mes connaissances peut-être limitées, je ne crois pas qu'on ait procédé à des études profondes à ce sujet et que, selon moi, les résultats d'une telle étude pourraient être utiles d'une façon ou d'une autre en aidant à édicter une législation concernant la révélation du taux.

J'espère que ces lettres rétabliront les faits. Je serai heureux de discuter plus amplement ces questions si vous le désirez.

Agréez l'expression de nos sentiments les plus distingués.

WINSPEAR, HIGGINS, STEVENSON ET DOANE
Signé: « Douglas D. Irwin »

J'ai demandé aux messieurs de faire les déclarations qu'il leur plaîrait de faire et nous aurons ensuite une période pour les questions. Allez-y, monsieur Rolling.

**M. D. W. Rolling, directeur adjoint de l'Association canadienne des détaillants, Inc.:** Honorables sénateurs, notre délégation aujourd'hui se compose de moi-même, de M. W. Boys, qui s'est occupé d'un commerce en détail à Woodstock durant une vingtaine d'années, et de M. Vincent R. Deir, qui s'est occupé de la vente en détail des vêtements ainsi que des cadeaux, durant une soixantaine d'années, dans la ville de Gananoque, en Ontario.

M. MACDONALD: Soixante ans?

M. URIE: Il n'a pas l'air si vieux.

M. ROLLING: Nous, de l'Association canadienne des détaillants, Inc., sommes très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant vous. Nous désirons nous excuser du retard avec lequel nous avons présenté notre mémoire. Cela est dû à des circonstances incontrôlables. Les membres de notre comité des consommateurs sont répartis à travers plusieurs provinces, et la maladie d'un de nos principaux membres a retardé l'achèvement de notre mémoire.

Nous désirons aussi nous excuser auprès de votre secrétaire, M. Dale M. Jarvis, parce que nous avons tardé à lui faire parvenir des exemplaires de notre mémoire, alors que nous les lui avions promis pour la semaine du 6 mars 1965.

Nous répondrons, de notre mieux, à toutes les questions que les membres du comité désireront nous poser, monsieur le président. Cela constitue notre exposé, messieurs, et

nous sommes prêts à répondre à toutes les questions que vous pouvez nous poser concernant le mémoire.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Boys désire-t-il dire quelque chose?

M. BOYS: Non, monsieur, pas pour le moment.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Deir?

M. DEIR: Non, monsieur.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Voudriez-vous commencer, monsieur Urie?

M. URIE: Monsieur Rolling, à la page 5 de votre mémoire, au bas de la page, vous parlez du rapport de la Commission royale sur les banques et la finance, et soulignez qu'il déclare que la majorité des Canadiens ont fait un usage sensé des versements et des autres formes de crédit pour acquérir des valeurs physiques qui leur rapportent un revenu appréciable, non seulement au point de vue financier mais au point de vue des commodités et des aisances de la vie. Vous déclarez que vous êtes entièrement d'accord avec cette remarque. Que pensez-vous du même rapport, en particulier de la déclaration de la Commission aux pages 382 et 383, où on dit que tous les frais de crédit devraient être exprimés en termes de taux réel exigé annuellement? Que pensez-vous de cette recommandation, par opposition à la remarque faite par la Commission et que vous citez dans votre mémoire?

M. ROLLING: Monsieur Urie, je ne me crois pas en mesure d'exprimer une opinion à ce sujet. Je ne m'attendais pas à ce que vous ayez le volume en main. Nous en avons une copie au bureau, évidemment, parce que nous en avions besoin pour préparer notre mémoire. J'aimerais dire aux membres du comité que nous aimerions prendre cette question en considération afin de consulter et d'y répondre par écrit, à moins que vous n'estimiez qu'une réponse de moi ou d'un des délégués serait satisfaisante.

M. URIE: En effet, cela serait satisfaisant, monsieur Rolling. Je songe, en particulier, que vous avez déclaré dans votre mémoire à divers endroits que vous êtes d'avis que la façon la plus satisfaisante d'indiquer les frais de finance serait de les exprimer en termes de dollars, ce qui semble laisser entendre que vous êtes opposé à la révélation en termes d'intérêt annuel simple.

M. ROLLING: Cela ne vaudrait pas pour les ventes à tempérament. Je pense que notre comité estime que la révélation sous quelque forme des intérêts facilement calculables, et qui sont, disons, habituellement annoncés par le truchement de certaines des banques, devrait se faire. Je pense à ce sujet, que ce serait très satisfaisant. Peut-être M. Boys aimerait répondre à cette question.

**M. W. W. Boys, 2e vice-président de la Dominion Association, Association canadienne des détaillants, Inc.:** Parlant de ma propre entreprise, nous assumons présentement la presque totalité de nos comptes. Si on me demande le taux d'intérêt, je ne le cacherais certainement pas du tout. Je mentionnerais que notre taux annuel est de 9 p. 100. Cependant, d'autre part, je ne le crie pas sur tous les toits. Nous indiquons sûrement les frais de crédit en dollars pour chaque vente, et selon moi c'est la façon la plus simple de faire comprendre aux gens ce qu'ils paieront. J'imagine que ce comité demande peut-être si oui ou non nous devrions indiquer le taux proportionnel des intérêts aussi bien que le montant en dollars. Dans mon entreprise, je n'ai pas d'objection, mais je connais quantité d'entreprises qui offrent du crédit automatiquement renouvelable, et ainsi de suite, et dans ces cas il serait très, très embarrassant d'indiquer le taux des intérêts, comme nous le mentionnons dans notre mémoire.

M. URIE: Dois-je comprendre à cette réponse, monsieur Boys, que votre organisation s'objecterait à toute réglementation qu'on pourrait adopter au Parlement du Canada, relativement à la révélation des frais de finance en termes de pourcentage annuel pour le crédit consenti, à l'exception du crédit automatiquement renouvelable ou les comptes cycliques? Iriez-vous jusque-là?

M. BOYS: J'aimerais que vous précisiez, si vous le voulez bien, ce que vous entendez par « notre organisation ».

M. URIE: L'Association canadienne des détaillants.

M. BOYS: J'ignorais si c'était cela que vous vouliez dire. Non, je ne devrais pas dire cela. Nous ne pouvons pas additionner des pommes avec des oranges. Il faut adopter une ligne de conduite générale, oserais-je dire.

M. URIE: Autrement dit, si on exigeait la révélation des frais de finance en termes de taux réel d'intérêt annuel simple, il faudrait alors appliquer une telle révélation au crédit sous toutes ses formes, y compris le crédit renouvelable, si possible.

M. BOYS: Personnellement, je dirais non. Ai-je raison, monsieur Rolling?

M. ROLLING: C'est ce que nous pensons. Nous avons étudié cette question à notre comité, et nous estimons assurément qui si une telle réglementation ne s'applique pas à une forme de crédit et s'applique à une autre, elle pourrait être discriminatoire à l'égard de certaines sections du commerce au détail. Pour ce qui est de la première remarque, je persiste à croire qu'on devrait nous permettre de consulter notre comité et de répondre par écrit à cette première question, au sujet des pages 382 et 383.

M. URIE: Il s'agit des pages 382 et 383 du rapport de la Commission royale?

M. ROLLING: En effet.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Il n'y a aucune objection à cela. Peut-être pourriez-vous envoyer votre réponse plus rapidement, parce que nous voudrions l'avoir dans les délibérations écrites à un endroit aussi près que possible du compte rendu d'aujourd'hui.

M. URIE: A la page 7 de votre mémoire, au premier paragraphe, vous déclarez:

> Dans plusieurs cas, la déclaration additionnelle relative au taux réel d'intérêt simple ne ferait qu'embrouiller le client et, en certains cas, l'acheteur ne pourrait rien comprendre à une telle déclaration.

Pourquoi faites-vous cette déclaration, monsieur?

M. ROLLING: Bien, de façon générale, monsieur Urie, nous, du commerce en détail, estimons que lorsqu'on indique des pourcentages à un consommateur, cela crée de la confusion. Cela ne signifie pas que la population qui fait des affaires à crédit, est illettrée et incapable d'effectuer certains calculs; mais dans leurs transactions ordinaires qu'on effectue avec une grande proportion, disons, des dollars qui sont dépensés par la ménagère, elle ne tient sûrement pas compte des pourcentages dans l'usage qu'elle fait de l'argent du budget à la maison, mais elle peut rapidement additionner des dollars et des sous à son budget.

M. URIE: Vous admettriez que lorsqu'une personne emprunte de l'argent garanti par une hypothèque, les frais payables pour l'utilisation de cet argent sont exprimés en termes de pourcentage?

M. ROLLING: En effet.

M. URIE: Et les frais pour l'argent emprunté d'une banque sont exprimés en termes de pourcentage, pour les petits prêts, et ainsi de suite. A la page 10 de votre mémoire, vous faites cette déclaration:

> La déclaration d'un taux réel d'intérêt simple n'aiderait pas nécessairement le consommateur à comparer les frais, à moins qu'on ne compare des biens identiques, au même prix, lorsque le premier versement est le même, et lorsque la durée du contrat est identique, ce qui est souvent déterminé par le volume du versement mensuel.

Ce n'est pas un fait que la déclaration faite dans ce paragraphe s'applique nécessairement beaucoup plus à l'expression de frais en termes de dollars plutôt qu'en termes de pourcentage? La seule conclusion à tirer de l'expression des frais en termes de dollars est que toutes ces questions que vous énoncez dans ce paragraphe paraissent en fait dans la transaction, tandis que si on exprimait ces frais en termes de taux d'intérêt, on n'aurait pas à inclure toutes ces questions pour procéder à une analyse par comparaison.

M. ROLLING: Nous songeons ici à un consommateur qui effectue un achat considérable et qui achète à crédit. Nous estimons que si le consommateur va acheter à crédit, il pensera comparer les mêmes prix, la même durée pour effectuer les versements, le même prix pour l'achat originaire — et cela, bien entendu, ne varierait qu'avec le premier versement. C'est la seule véritable comparaison qu'on peut établir entre les formes d'achat à crédit.

M. URIE: Il n'est pas vrai que, si on achetait le même article, supposons un réfrigérateur, le montant en dollars pourrait très simplement varier au moyen d'une variation du prix d'achat au comptant, au moyen d'une variation entre les conditions, supposons entre 13 et 19 mois, ou d'autres facteurs que nous ignorons peut-être; mais les taux des frais exprimés en termes de pourcentage ne peuvent pas varier — les conditions du pourcentage en termes de taux d'intérêt annuel simple ne peuvent pas être influencées par ces facteurs?

M. ROLLING: Il est tout à fait possible que le pourcentage n'ait pas à varier dans ce cas particulier. Mais prenez une situation où on annonce un genre particulier d'appareil que l'on achète. Est-ce que les consommateurs — et ce n'est pas ce que notre expérience nous a appris — considèrent le taux annuel des intérêts, ou le versement initial, ou bien le prix total qu'on demande, ou enfin la période de temps allouée pour compléter la transaction? Nous estimons qu'il n'en est pas ainsi, de façon générale.

M. URIE: Ils ne posent pas de telles questions, mais c'est peut-être parce qu'ils ont le droit de savoir quels sont les frais de crédit?

M. ROLLING: Je suis persuadé que nous admettrions tous que les acheteurs ont le droit de savoir exactement ce qu'ils font de façon intégrale.

M. URIE: Ne pensez-vous pas que ces frais exprimés en termes d'intérêt annuel simple permettraient au client d'établir une plus juste comparaison, plutôt qu'en comparant des dollars où il est possible qu'il y ait plusieurs éléments variables dont il doit tenir compte?

**M. Vincent R. Deir, directeur de l'Association ontarienne:** M. Rolling a eu la gentillesse de souligner que je viens de la ville de Gananoque. Je suis un authentique marchand d'une petite ville. Pour ce qui est du crédit, je ne fais que remarquer ce qui se passe. Je pense que de plus en plus le détaillant canadien cherche à trouver des trucs pour stimuler les ventes. Une grande confusion règne dans le public au sujet des frais d'intérêt. On peut répartir ces frais sur une période de six mois, de dix-huit mois ou de trois ans — ce qu'on ne dit jamais. Si le prix d'un article est fixé à $100, je pense qu'on devrait déclarer ce qu'il faudra payer pour cela, à la fin d'une année, de deux ans au plus. Les trucs pour stimuler la vente tendent à dire combien il en coûtera pour entrer un réfrigérateur dans la maison, comme le mémoire le souligne, en termes de dollars chaque semaine.

M. URIE: Si on indiquait le taux des intérêts, les clients pourraient se rendre compte s'ils peuvent obtenir le même réfrigérateur à meilleur compte ailleurs, ce qu'ils ne peuvent faire quand on les exprime en dollars.

M. DEIR: Je pense que tout prête à confusion. Nous faisons du crédit, mais nous n'exigeons pas d'intérêt. Si vous veniez à mon magasin pour acheter un complet, je vous le donnerais.

M. URIE: Merci beaucoup.

M. DEIR: Je m'attendrais à ce que vous le payiez dans un délai raisonnable. Cependant, il n'en est pas ainsi pour les articles d'un prix plutôt élevé. S'il faut faire crédit et exiger des frais pour ce crédit.

M. URIE: Vous avez soulevé un point qui a une certaine valeur, c'est-à-dire qu'il faudrait avoir une réglementation exigeant la révélation des conditions tout aussi bien que le taux d'intérêt, de sorte que si le détaillant ou l'agence vendeuse devaient révéler les conditions selon lesquelles on calcule les intérêts ou les taux des frais exprimés en termes de pourcentage, vous n'auriez plus alors d'objection. Il ne découlerait pas nécessairement de

cela que vous ne pourriez révéler les frais en termes de dollars en même temps. Autrement dit, si on avait les deux procédés de révélation, cela ne serait-il pas préférable du point de vue du client?

M. DEIR: Je suis assurément d'avis que la révélation constitue un facteur très important. Ce que nous n'avons pas présentement au Canada. J'ignore si le pourcentage d'intérêt constitue ou non le bon procédé. A crédit, ce réfrigérateur coûtera en termes de dollars et de cents, $269, bien que l'étiquette porte le prix de $200. Si on déclarait cela sans ambages, l'acheteur saurait exactement à quoi s'en tenir. On se doute toujours qu'il y a un certain pourcentage d'intérêt. Présentement, même quelques-unes des plus petites compagnies de finance tentent d'adopter ce système. Elles tentent d'inciter les gens à consolider leurs comptes; à emprunter de l'argent d'elles pour payer comptant. Plusieurs concessionnaires au Canada refusent présentement de vendre des marchandises au comptant, préférant vendre à crédit, parce que le crédit constitue une bonne chose. Ils font partie d'une entreprise financière plutôt que d'une entreprise ordinaire.

Le sénateur SMITH *(Queens-Shelburne)*: Il est intéressant d'entendre dire que les petits marchands ne sont pas aussi intéressés au genre d'affaires que les marchands qui ont une entreprise d'envergure considérable. Il est très intéressant d'avoir un homme de cet acabit ici, c'est-à-dire le type du petit marchand. On a mentionné le fait dans le mémoire, à la page 6, que l'Association des détaillants est liée par des résolutions. Elle est tenue d'objecter à toute réglementation qui exigerait la révélation d'un taux réel d'intérêt simple. A la lumière de certains des témoignages qui ont été consignés à notre compte rendu jusqu'ici — que vous avez ou n'avez peut-être pas eu l'occasion d'examiner — estimez-vous qu'il y aurait quelque espoir d'un changement possible d'opinions de la part de l'Association, en ce qui a trait aux problèmes qui semblent exister lorsque ces résolutions ont été étudiées par l'Association des marchands en détail?

M. ROLLING: Sur une période de quelques années, avec quelques très légers changements, nos résolutions ont été adoptées par nos comités au niveau provincial ainsi qu'au niveau national. Cette même partie de la résolution est demeurée inchangée, et nous estimons — cela répond peut-être à votre question — qu'il y aura toujours un petit nombre de détaillants sans scrupule qui prendraient et pourraient prendre avantage en employant le procédé des intérêts simples. Notre expérience dans diverses catégories de détaillants qui font du crédit, nous a démontré que ce que le client calcule le plus facilement, — et il en est de même pour le détaillant et ses vendeurs, — ce sont les dollars et les cents, pour Madame la ménagère, les consommateurs, en fait. Est-ce que cela répond à votre question, monsieur?

Le sénateur SMITH *(Queens-Shelburne)*: En effet, en partie.

M. ROLLING: Dans l'ensemble, les principes à la base de notre résolution n'ont pas vraiment changé. Nous estimons que cela pourrait devenir improfitable, et il se pourrait même que cela vienne à prêter à confusion si nous devons jouer avec les dollars et les sous aussi bien qu'avec les intérêts simples.

Le sénateur SMITH *(Queens-Shelburne)*: Monsieur le président, nous avons eu des preuves qui nous portent à croire, en ce qui concerne les transactions de crédit, qu'il est possible de fournir des renseignements concernant divers genres de transactions qu'on pourrait très facilement imprimer en forte quantité, ainsi que des tableaux que le petit comme le gros commerçant pourrait utiliser pour ses affaires. S'il en était ainsi, comment le petit détaillant trouverait-il objection à se procurer de tels renseignements, et si une réglementation l'oblige, à indiquer aux clients les frais tant en termes de dollars qu'en termes de pourcentage?

M. DEIR: En tant que marchand d'une petite ville, je sais que nous pourrions nous conformer à une telle réglementation, parce que nous connaissons tous les gens avec qui nous faisons affaires. Par exemple, un professionnel nous arrive et ne dit même pas, « marquez cela », il présume que c'est ce qu'on fera, de toute façon; tandis que Joe Doe, le chauffeur de camion, nous arrive et parce qu'il n'est pas un professionnel, il n'est pas dans la même situation. Si nous avions une certaine uniformisation, nous pourrions traiter tout le monde de la même façon, sans tenir compte de son niveau, cela pourrait aider. C'est un

fait que si nous disions tout d'un coup au professionnel, « je regrette mais nous devons vous demander $1 par mois », il ne comprendrait peut-être pas très bien ce que nous voulons dire.

Le sénateur SMITH *(Queens-Shelburne)*: Je ne pense pas qu'on pourrait concevoir une réglementation qui obligerait certains marchands à exiger des frais pour du crédit utile qu'ils peuvent consentir gratuitement à un professionnel, alors qu'ils n'exigent rien présentement. Je fais affaire avec un marchand d'une petite ville, et le premier jour de chaque mois, une facture arrive, et il n'y a aucune mention de frais de crédit. Je reçois ma facture, supposons au début de janvier, et le premier février ou bien le plus tôt possible après, je m'acquitte de cette facture. Ne pensez-vous pas que la plupart des marchands des petites villes procèdent de cette façon?

M. DEIR: On a critiqué notre genre d'entreprise parce que nous ne tenons pas compte du client qui a de l'argent comptant, mais nous continuerons à procéder de cette façon jusqu'à ce qu'on ait une réglementation s'appliquant à tous.

Le sénateur SMITH *(Queens-Shelburne)*: Bien entendu, je comprends que certains clients peuvent vous solliciter un escompte. C'est le marchandage, et il y a des gens qui aiment marchander et obtenir une petite réduction du marchand.

M. ROLLING: Monsieur le président, puis-je élaborer quelque peu sur ce point? Nous avons eu, en Alberta, une certaine forme de vente à crédit. J'ai eu le plaisir de voir comment cela fonctionnait, l'été dernier. Depuis ce temps, la publication *Home Goods Retailing,* du 25 janvier 1965 — et un renvoi aussi au *Financial Post* — publiait un article intitulé, « Abandonner les lois relatives à l'intérêt, en Alberta ». J'en lirai un extrait:

> On a aussi éprouvé des difficultés à trouver un moyen de transposer le coût des comptes des divers genres de magasins à rayons en termes de taux d'intérêt.
>
> « Ces comptes de crédit renouvelable sont absolument néfastes », ont dit les représentants du Trésor.
>
> Les antagonistes clament que le bill nuira aux entreprises commerciales en compliquant les achats à crédit et en faisant de la « tenue de livres un véritable cauchemar ».

Je vous signale ce fait afin de tenter de répondre à la question de la disponibilité de graphiques.

Le sénateur GERSHAW: A la page 9 du mémoire, on déclare que:

> « . . . on a accordé beaucoup de publicité au fait que les services, y compris le crédit, seraient éliminés en faveur des bas prix. Ces gens qui aiment les réductions, apprennent tôt qu'ils ne peuvent fournir le volume requis pour faire le succès d'une exploitation de détail, sans qu'on doive consentir du crédit au consommateur ».

Est-ce que cela signifie que toutes les entreprises qui effectuent des ventes au comptant servent mieux les intérêts du volume des affaires et vont à l'encontre des intérêts du détaillant?

M. ROLLING: Il n'en est pas tout à fait ainsi. Dans la catégorie des ventes à réduction, il y a quatre ou cinq ans, des déclarations très significatives ont été faites par ceux qui dirigeaient de telles exploitations, et à cette époque en particulier, face aux coopératives de consommateurs et à cause de la radio et de la télévision, on déclarait pouvoir consentir un prix inférieur à celui des autres marchands parce qu'on n'avait pas à supporter des frais supplémentaires comme ceux de la livraison, les moyens nécessaires pour administrer le crédit, les cartes de crédit, etc. De plus vous vous servez vous-même et nous avons moins d'employés dans nos magasins. D'un même coup, quelques semaines après de telles déclarations — et il s'agit de vastes organisations —, on s'est aperçu qu'il fallait un service de livraison, un personnel plus nombreux, plus de moyens de crédit, absolument comme nombre de magasins à rayons, dont tous ont dû ajouter, en certains cas, en subissant des pertes considérables pour une exploitation à escompte. Une organisation — je ne désire en mentionner aucune en particulier, — a dû contracter un troisième emprunt au cours des derniers dix-huit mois pour cinq ans, afin de continuer son exploita-

tion ainsi leur première idée était des bas prix, où on se servait soi-même, et ainsi de suite, et il a résulté de tout cela des pertes financières considérables qui ont dû être assumées par des organisations semblables. Est-ce que cela répond à votre question?

Le sénateur GERSHAW: En effet.

Le sénateur THORVALDSON: Une réponse à une question à laquelle on a déjà répondu abondamment, a tranché en même temps la question que je désirais poser, monsieur le président.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Monsieur Macdonald?

M. MACDONALD: Monsieur Rolling, je me demande si vous pourriez énoncer brièvement le rapport entre votre association et le conseil des détaillants du Canada?

M. ROLLING: Je pense que je le pourrais. Nous travaillons en étroite collaboration avec le conseil des détaillants du Canada. Cette organisation compte peu de membres, 54, je crois; elle se compose des principales associations de magasins, telles que les grands magasins à rayons, des groupes nombreux de marchés géants, d'un océan à l'autre, au Canada. Elle joue certainement un grand rôle en représentant le commerce. Bien que nous ayons quelques associations de magasins, ces associations sont beaucoup moins nombreuses et représentent de façon générale les détaillants indépendants qui ont des entreprises imposantes, moyennes ou petites.

M. MACDONALD: Je comprends qu'il serait très difficile pour vous de généraliser au sujet de ce qu'ont un bon nombre de détaillants indépendants, et je voulais parler des procédés ordinaires d'exploitation dont on parle à la page 8 de votre mémoire, au 3e paragraphe, où il est dit:

> Il faut offrir la possibilité de payer dans les 30 jours (habituellement sans intérêt). On doit aussi offrir des plans selon lesquels on peut payer à court ou à long terme, ainsi que des comptes de crédit renouvelable.

Je conclus de cela que la plupart de vos membres font usage de comptes de 30 jours?

M. ROLLING: C'est le cas de la plupart.

M. MACDONALD: Et il s'agit peut-être là d'une belle appellation pour le genre d'arrangement dont M. Deir a parlé, où intervient l'avocat en s'attendant d'obtenir un certain délai. Est-ce à cela que vous songez?

M. ROLLING: Il en est peut-être ainsi.

Le sénateur THORVALDSON: Monsieur le président, c'était justement la question que je voulais poser à M. Deir, à savoir si j'aurais raison de présumer que de façon générale vous devez faire affaire sur une base de 30 ou 60 jours. En est-il ainsi oui ou non?

M. DEIR: Je crains que nous n'ayons un peu plus qu'un système temporaire dans notre organisation, mais nous aimerions espérer qu'on nous paiera dans les 30 jours. Du moins, nous rédigeons les factures pour un délai de 30 jours. On ne nous paie pas toujours dans ce délai.

M. MACDONALD: Connaissez-vous quelques conditions selon lesquelles un de vos membres imposerait des intérêts pour un compte payé dans les 30 jours, une extension de crédit dirons-nous?

M. ROLLING: En effet, ce serait le cas de plusieurs qui se trouvent dans une situation où ils sont financés par une compagnie de finance, une compagnie de finance importante, ce qui est clairement stipulé sur les chartes à leur disposition. Dans d'autres cas, bien entendu, et M. Boys pourrait être un excellent exemple — ils supportent eux-mêmes une importante partie des frais de crédit, tout en devant payer des frais à quelques importantes compagnies de finance. Aimeriez-vous apporter une précision à ce sujet, monsieur Boys?

M. BOYS: Bien, je pense qu'il est extrêmement important de fixer les conditions au moment de la vente. J'ai maintes fois entendu dire, « Bien, 90 jours c'est comme de l'argent comptant.» Nous entrons alors dans une autre catégorie de ventes. Nous savons que la vente est chose faite, mais nous savons qu'aussitôt que le client parle de conditions, cela signifie une autre vente. Il ne devrait certainement pas être plus difficile que de raison de conclure la seconde vente.

C'est un facteur à considérer, je crois, en instituant une réglementation relative au pourcentage des frais d'intérêt. Selon moi, si le consommateur ne peut—et, certainement, 99 p. 100 ou davantage peuvent comprendre les frais exprimés en dollars et en cents pour les intérêts ou les frais de service, si on veut appeler cela ainsi, tout aussi bien qu'ils peuvent comprendre le prix de l'article qu'ils achètent—j'ignore pourquoi, mais c'est peut-être à cause de l'attitude des concessionnaires dans le passé.

J'ai l'impression qu'en pratique tous les consommateurs choisissent dans le commerce des appareils,—dans le commerce des automobiles aussi, disons,—de nous faire réduire le prix jusqu'au dernier dollar. Ils n'agissent pas ainsi dans le commerce du vêtement, je ne crois pas; ils n'agissent pas ainsi dans les restaurants ou dans tout commerce de ce genre. Cependant, pour ma part, je m'assure des conditions de vente. Dans le cas d'un avocat ou d'un médecin, lorsqu'ils ne font aucune allusion aux conditions, je leur dis parfois, « Sur quelle banque aimeriez-vous me tirer un chèque, docteur? », le tout sur un ton très aimable, et ils ne semblent pas s'en offusquer. Mais si le client ne dit rien, et moi je ne dis rien, je lui donne très naturellement une copie de la facture au moment de la vente.

M. MACDONALD: Il n'y a donc aucune discussion à savoir si oui ou non il va payer un certain intérêt?

M. BOYS: S'il ne paye pas dans les 30 jours, je lui demande, à lui ou à sa femme, comment l'appareil fonctionne, et ainsi de suite, et s'ils en sont satisfaits. Je dis ensuite, « Aimeriez-vous disposer d'un peu de temps pour payer cet objet? Si vous le désirez, je puis vous le laisser à tempérament.»

M. MACDONALD: Dans ces circonstances, soit qu'il vous dise au moment de la vente, « C'est là l'appareil que je désire, et il va me coûter $100, mais j'aimerais disposer d'un peu de temps pour le payer », soit qu'après 30 jours vous vous trouvez à parler à son épouse, comment vous y prenez-vous pour leur faire comprendre que cela coûtera un peu plus cher?

M. BOYS: Je lui demande de combien de temps il veut disposer.

M. MACDONALD: Et alors?

M. BOYS: S'il dit, « Trois mois », et qu'il me doit un solde de $200, je lui dis, pour rendre cela plus simple, « Je me ferai un plaisir de me charger de cela pour vous à raison d'un dollar par mois, si vous liquidez le compte en deux mois, je vous remettrai un dollar, ou encore mieux, si vous liquidez le compte en un mois, je vous remettrai $2 ». J'évite cette question des 30 jours de grâce.

A mon avis, une fois qu'un client obtient l'usage de la marchandise, il devrait être prêt à renoncer à l'usage de son argent. Ils ne devraient pas jouir des deux à la fois et ils ne devraient pas pouvoir s'attendre à profiter des deux en même temps. Qu'ils aient ou non l'argent de disponible, en théorie ils ne devraient pas s'attendre à bénéficier de l'usage des deux en même temps, pas même pendant 30 jours.

M. MACDONALD: Lorsque vous accordez ainsi un crédit au-delà des 30 jours habituels, vous en calculez le coût, pour plus de facilité, en chiffres ronds et en dollars—vous dites donc un dollar par mois, ou quelque chose du genre, selon le montant qui demeure dû?

M. BOYS: Oui.

M. MACDONALD: Est-ce là une méthode assez courante parmi vos membres?

M. ROLLING: Je dirais oui.

M. MACDONALD: Dans le passage que je lisais tout à l'heure, vous faisiez allusion aux « comptes différés à court terme ». Où se trouverait la ligne de partage entre le genre de comptes que nous venons de discuter et le compte différé à court terme?

M. ROLLING: Quatre-vingt-dix jours seraient considérés comme du court terme.

M. MACDONALD: Et le financement en est habituellement stipulé en multiple d'un dollar par mois, ou quelque chose du genre, mais toujours en chiffres ronds. Dans votre terminologie, qu'est-ce qui constituerait un compte différé à long terme?

M. BOYS: Nous nous en tenons à 24 mois. Peut-être qu'une fois par an, si nous connaissons très bien le client, dans certaines circonstances nous irons jusqu'à 30 mois, mais pas plus d'une ou deux fois par année.

M. MACDONALD: Le maximum à long terme serait de 30 mois et tout ce qui dépasserait les six mois serait considéré comme du long terme?

M. ROLLING: Je pense que ce serait là un critère acceptable.

M. MACDONALD: Exigez-vous une preuve de votre créance, telle qu'un billet à ordre ou autre document du genre, dans le cas des comptes à long terme?

M. ROLLING: Ce n'est pas la méthode courante. On pourrait utiliser un formulaire d'application pour un prêt sur lequel certaines références pourraient être indiquées—tout au moins des indications telles que celle déclarant si vous êtes propriétaire et, « Avez-vous d'autres dettes demeurant dues en ce moment? »

En règle générale, parmi certains marchands d'importance moyenne, il se pourrait qu'ils vérifient l'une ou l'autre de ces références, mais en général, si le client est prêt à fournir les renseignements nécessaires, je crois qu'un grand nombre de marchands ne vérifieraient aucune référence.

M. MACDONALD: Vous ne leur demandez pas de signer un billet?

M. ROLLING: Pas au cours d'une transaction ordinaire au magasin. S'ils s'engagent par l'un ou l'autre contrat de vente, il y aurait évidemment une sorte de promesse de payement incorporée dans le contrat et il y aurait également un tableau de payements comme celui utilisé par une compagnie de financement, mais cela est totalement différent.

M. MACDONALD: Je ne veux parler que d'un chiffre approximatif, mais dans quelle mesure vos membres font-ils escompter des créances, c'est-à-dire les vendre en bloc, lorsqu'ils détiennent des comptes différés à long terme?

M. ROLLING: Ce serait difficile à dire, si vous me demandez un pourcentage.

M. MACDONALD: Est-ce plus fréquent dans le commerce des appareils électriques que dans les autres secteurs?

M. ROLLING: Je ne crois pas que vous pourriez considérer cela comme réellement « fréquent ». Cela dépend surtout du degré de disponibilité de fonds de roulement entre les mains du détaillant. Il n'est pas engagé dans le commerce du prêt monétaire, et il est obligé de trouver des sources de crédit qu'il peut mettre à la disposition du client là où il obtiendra le meilleur traitement pour le plus grand nombre. La seule difficulté se présenterait lorsqu'il aurait peut-être accordé un peu trop de crédit et, dans ce cas, il serait sans doute forcé de faire escompter ces créances, ce « papier » comme nous l'appelons dans le commerce de détail.

M. MACDONALD: Jusqu'à quel point la méthode du *factoring* américain est-elle appliquée dans votre commerce?

M. ROLLING: C'est là une question difficile à trancher, bien qu'il semblerait qu'il y ait eu un peu plus d'activité dans ce domaine au Canada au cours des dernières années. J'ai remarqué que, dans les différentes provinces, quelques nouvelles firmes ont été incorporées, mais je suis persuadé qu'ici au Canada nous n'avons qu'une petite partie de ce qui se fait aux États-Unis dans ce domaine.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Expliquez donc au Comité ce que c'est que le *factoring* américain, et comment cela se pratique?

M. ROLLING: Je crois que, en général, il ne s'agit pas seulement d'acheter « le papier » mais aussi d'avancer peut-être certaines sommes sur l'inventaire et ainsi de suite, en échange d'un certain pourcentage du profit de la part de l'emprunteur.

M. MACDONALD: Dans l'industrie des lainages aux États-Unis, le mandataire (*factor*) joue également un rôle d'évaluateur de crédit. Les mandataires canadiens assument-ils également le rôle d'évaluateur de crédit?

M. ROLLING: Je ne puis pas répondre à cette question.

M. DEIR: Je crois que cela est presque inconnu au Canada. L'autre jour nous nous sommes justement aperçus du fait que dans notre commerce qui comprend 260 firmes avec lesquelles nous traitons, trois seulement agissaient comme mandataires, et ce sont toutes des firmes américaines situées au Canada.

M. MACDONALD: Mais pourrait-on généraliser et dire que dans les cas où on use de courtage, les mandataires possèdent une documentation établie pour chaque transaction du détaillant? Essentiellement, il n'a pas l'avantage de l'absence de formalités que possède M. Deir, mais il doit prendre les facteurs en considération dans la documentation?

M. ROLLING: Je crois qu'un effet cela serait la méthode courante. Il est certain que cela devrait se faire d'une façon légale, et ils se serviraient d'un formulaire assez bien standardisé.

M. MACDONALD: A la page 6 vous faites allusion au fait suivant, si je puis encore une fois citer ce passage:

> On a beaucoup dit sur le sujet de la mise au point de formules permettant de calculer l'intérêt simple mais nous, à la *Retail Merchants Association,* n'avons pas encore vu de formule, ni au Canada ni aux États-Unis, qui se prêterait aisément au calcul d'un taux d'intérêt effectif tel qu'il se rapporterait aux transactions multiples et variées que l'on rencontre dans le magasin de détail moyen.

Voilà une grande phrase.

Nous avons entendu le témoignage de M. Irwin, et vous pouvez être informés de cela, selon lequel il y a une difficulté mathématique et administrative évidente à calculer le taux d'intérêt dans le cas des comptes cycliques et renouvelables.

Si on éliminait ces comptes de cette considération particulière, diriez-vous que la même impossibilité mathématique existe dans le cas des autres comptes, tels par exemple le genre de comptes décrits par M. Boys, les comptes différés à court terme?

M. ROLLING: Les possibilités seraient certainement restreintes dans ce cas.

M. MACDONALD: Avez-vous pris en considération les tableaux préparés selon les instructions de M. Irwin et destinées à l'usage des magasins de détail se rapportant à la durée du crédit?

M. ROLLING: Je n'ai pas eu le plaisir de voir ces tableaux-là, monsieur.

M. BOYS: Si un tableau devait résulter d'une certaine législation, je présume qu'il stipulerait le montant total en intérêt ainsi que les taux imposés par l'organisme gouvernemental?

M. MACDONALD: La suggestion faite par M. Irwin voulait, si je l'ai bien comprise, que la loi stipule qu'un certain tableau soit rendu disponible dans chaque magasin, et que l'intérêt dû sur une vente à tempérament soit indiqué au client, non seulement sous forme de dollars et de cents mais aussi, grâce à l'application du tableau, ce que ce montant représenterait sous forme d'intérêt simple.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Si j'ai bien compris la question de M. Boys, il désirait savoir s'il y aurait une limite d'imposée au montant d'intérêt qui pourrait être exigé.

M. BOYS: Oui.

M. MACDONALD: Non, il s'agirait d'une simple publication. Aucun maximum n'est prévu.

M. URIE: Monsieur Irwin fait remarquer que dans la plupart des transactions à tempérament où le prix de l'article doit être payé au cours d'une certaine période de temps, il existe présentement des feuilles de charge, ou toutes autres feuilles remplissant la même fonction, sur lesquelles le montant exact de chaque payement est indiqué pour toute la durée de la période du crédit. Il souligne qu'il serait très aisé de convertir ce montant en dollars en un taux sous forme de pourcentage, et il suggère qu'une colonne soit ajoutée au tableau indiquant ce pourcentage à côté du montant du payement en dollars. Dans son mémoire il se sert d'un exemple qui fait déjà partie du dossier. Il a appliqué cet exemple à une compagnie de financement, mais cela s'appliquerait également à toute autre transaction.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Vous trouverez cela au fascicule 14, du mardi 23 février.

M. BOYS: Est-ce cette colonne d'intérêt, ici?

M. URIE: Oui.

M. BOYS: Il s'agit de 24 p. 100 par année.

M. URIE: Oui, dans ce cas particulier. Ce n'est qu'un exemple. Cela augmente à mesure que le montant en dollars augmente.

M. BOYS: C'est cela le problème. Vous avez un tableau indiquant 24 p. 100, se réduisant à 16 p. 100. Si l'on montre ce genre de tableau à un client, on a tout de suite perdu sa chance de conclure la vente, du moins à mon avis, parce que la plupart des gens s'imaginent que 6 p. 100 représente le niveau de l'intérêt bancaire, et qu'ils peuvent donc aller à la banque afin d'y obtenir l'argent pour acheter cet item ou tout autre article, et qu'ils payeront alors 6 p. 100 d'intérêt. Mais ce n'est pas cela qui se passe dans les banques. En plus de l'intérêt, la banque charge des frais de service et ainsi de suite. Personnellement, j'invite les gens à s'adresser à leur coopérative de crédit ou à leur banque s'ils croient pouvoir y obtenir de meilleures conditions et je leur dis que je leur donnerai l'article en question immédiatement, et attendrai l'argent. Je ne vois pas ce qu'il y aurait de répréhensible à cela. Je crois que le problème consiste en ce que le détaillant d'aujourd'hui a beaucoup de travail de bureau à faire pour nos gouvernements, et nous nous objectons à en faire encore plus. Nous sommes opposés à toute législation supplémentaire additionnelle qui nous forcerait, nous et nos employés, à faire plus de travail que nous en faisons déjà. Je pense que c'est là le nœud de tout le problème. Nous ne sommes pas tellement opposés à ce que M^me^ Jones sache qu'elle paye 9 p. 100 sur l'article, ou tout autre pourcentage qu'elle pourrait se trouver à payer, mais bien au travail supplémentaire que cela nous occasionnerait.

M. MACDONALD: Une dernière question. Si j'ai bien compris, M. Deir a fait allusion au fait qu'il y a eu une certaine publicité trompeuse, qui semble suggérer qu'il n'y a pas d'acompte à verser et qui donne l'impression que l'achat à crédit ne coûterait rien de plus. Je crois aussi qu'il suggérait que la loi devrait stipuler que les personnes plaçant des annonces concernant des ventes à tempérament, devraient indiquer quel serait finalement le paiement total.

M. DEIR: C'est cela.

M. MACDONALD: Vous voulez dire qu'il devrait y avoir une modification dans la loi afin que ce genre de renseignement soit obligatoire?

M. DEIR: Oui.

M. MACDONALD: Vous aimeriez aussi voir une déclaration quant au coût total.

M. ROLLING: J'aimerais traiter de cette question en détail. Le public a le droit de savoir qu'emprunter de l'argent coûte quelque chose. Et la révélation de cet état de choses est toujours salutaire, il s'agissait là d'une suggestion faite par M. Irwin, de l'*Ontario Select Committee*. Pourtant, si l'usage des tableaux se généralisait, ceux-ci devraient être achetés par le détaillant et cela ajouterait encore une dépense à ses frais. Et cela risquerait de se refléter finalement dans le prix de vente au détail.

M. URIE: Mais vous avez déjà des tableaux révélant les montants en dollars.

M. BOYS: Ceux-ci sont habituellement fournis par les compagnies de financement.

M. URIE: Cela reviendrait uniquement à l'addition d'un autre colonne, à côté de celle révélant le montant en dollars, et servant à révéler le pourcentage. M. Irwin dit que ce serait aussi simple que ça.

M. ROLLING: M. Irwin n'a pas dit que, si le détaillant n'avait pas de tableaux, et s'il devait les fournir lui-même, qu'alors cela ajouterait à ces frais.

M. URIE: Il ne l'a pas dit mais cela me semble évident.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Il existe ici à Ottawa une firme qui se spécialise dans ce genre de choses et vous pouvez obtenir les tableaux pour 25 ou 50 cents. Vous pouvez obtenir tous les tableaux que vous voulez. Ils peuvent ou non répondre à tous vos besoins, mais ils sont disponibles ici à Ottawa.

M. OTTO: Je me demande si l'Association a compilé des statistiques concernant le volume de ventes à crédit conclues par les détaillants moins importants et assignées à la

*Canadian Acceptance Corporation* ou à l'*Industrial Acceptance Corporation*, et ainsi de suite?

M. ROLLING: Monsieur Otto, nous n'avons pas ces données-là, mais je crois qu'elles sont disponibles par l'entremise du Bureal fédéral de la Statistique. Le *Financial Post* possède également certains chiffres et ceux-ci concernent le pourcentage des ventes à crédit financées par les compagnies de financement les plus importantes.

M. OTTO: Y a-t-il des chiffres indiquant quel serait le volume minimum qu'un détaillant doit traiter avant qu'il ne puisse se charger lui-même de ses ventes à crédit, ou un détaillant peut-il se charger de son propre financement sans avoir égard à l'étendue ou au volume de ses affaires? Vous êtes-vous jamais intéressé à cette question?

M. BOYS: En me basant sur notre expérience, cela dépendrait entièrement de son compte en banque, ainsi que de la question de savoir si oui on non il est capable de faire face d'une façon satisfaisante à ses comptes de fournisseurs et de les maintenir en équilibre. Si son inventaire est suffisamment important et s'il possède un compte courant sur lequel la banque ne lui paye pas d'intérêt, eh bien alors s'il est malin, il commencera à se charger de son propre financement. En s'occupant des ses propres comptes recevables et en assumant ce service supplémentaire de financement lui-même, il est en état de gagner un peu d'argent, ce qui n'est que juste.

M. OTTO: En règle générale, vu qu'un détaillant ne peut pas vraiment savoir ce que seront ses ressources financières et combien généreux sera son banquier, ne vend-il pas ou ne rédige-t-il pas une facture sur des formulaires généralement acceptés par les grosses compagnies telles que l'*Industrial Acceptance Corporation* ou d'autres compagnies de finance? En d'autre termes, les conditions de crédit qu'il accorde et les conditions auxquelles il vend ne sont-elles pas imposées par les compagnies qui pourraient éventuellement reprendre ses créances, ou aurait-il le choix de faire ses propres conditions ainsi que de fixer le taux d'intérêt avec son client?

M. BOYS: Oui, il a le choix des taux qu'il charge à ses clients. Dans mon cas particulier, je charge légèrement en-dessous des taux réguliers de financement des grosses compagnies, et j'ai mes propres contrats dont je me sers lorsque je ne connais pas très bien le client. S'ils ont déjà fait affaire avec moi, je me contente habituellement de consulter leur carte de payements, et je leur fais signer la facture; et les conditions se trouvent indiquées sur la facture, ainsi que le montant en dollars.

M. OTTO: Vous vous occupez de vos propres comptes. Je parlais du petit détaillant qui sait qu'il ne peut se charger de ses propres comptes.

M. BOYS: Eh bien, il se lie avec une compagnie de financement et il se sert de leurs tableaux et de leurs hypothèques mobilières.

M. OTTO: Je n'ai plus qu'une seule question à vous poser, monsieur. Vous dites: lorsqu'un consommateur ou un client achète des marchandises et attend pour payer, qu'il a les marchandises et aussi l'usage de son argent, vous avez dit que cela n'est pas équitable.

M. BOYS: Ce n'est pas équitable vis-à-vis du client qui paye comptant.

M. OTTO: Ce n'est pas équitable vis-à-vis du client qui paye comptant? Vous comparez donc ce cas à celui où vous-même achetez des marchandises d'un grossiste ou d'un fournisseur lequel vous devez payer comptant ou, si vous utilisez votre crédit, vous aurez à payer un intérêt.

M. BOYS: Oui.

M. OTTO: Pourtant, ne croyez-vous pas qu'il y ait une certaine différence vu que le grossiste ne s'adresse pas à vous pour vous engager à acheter ses marchandises, alors que la majorité des détaillants ont l'habitude d'engager les clients à acheter leurs marchandises sans se préoccuper de savoir si les clients ont les moyens ou non de se les payer; n'est-ce pas le cas?

M. BOYS: Oh, non. Un détaillant serait très mal venu d'essayer de vendre quelque chose à quelqu'un qui ne pourrait pas se le payer. En premier lieu, s'il se charge de ses propres créances il peut être obligé de reprendre possession de certaines marchandises

usagées, s'il est capable de les retrouver, et en second lieu, il endosse habituellement le billet à ordre de la compagnie de financement et dans ce cas les marchandises lui sont retournées.

M. OTTO: Voulez-vous dire que la plupart des détaillants, lorsqu'ils disent au client qu'il n'y a pas d'acompte à verser, ou seulement $5 d'acompte sur un article valant $200, examinent la situation financière de chaque client et déclarent à certains d'entre eux: « Non, vous ne pouvez pas acheter cet article car vous n'en avez pas les moyens »?

M. BOYS: S'il s'agit d'un petit commerçant, il vérifie habituellement le crédit du client avant que la marchandise ne soit livrée.

M. OTTO: Ne croyez-vous pas que certains détaillants disent: « Tant pis si le client peut ou ne peut pas se payer cet objet. Je puis toujours aller en cour et me faire payer »?

M. BOYS: C'est là une mauvaise façon de faire des affaires, du moins à mon avis. Un tel homme ne demeurera pas longtemps en affaires.

M. OTTO: Je ne prétends pas que vous agissez ainsi, mais je vous demande si cela ne constitue pas une habitude chez un grand nombre de détaillants?

M. BOYS: Cela ne peut devenir une habitude que lorsqu'il s'agit d'une vente sans recours. Certaines compagnies de financement acceptent actuellement des créances sans recours ce qui signifie, évidemment, que si le marchand peut obtenir ce genre de contrat de sa compagnie de financement, il ne risque rien. Mais leurs taux sont sans aucun doute plus élevés afin de compenser leurs pertes qui sont anormalement élevées et ces compagnies sont par conséquent très prudentes dans le choix du genre de créances qu'elles reprennent.

M. OTTO: M. Deir, vous avez mentionné un point que j'ai déjà entendu de temps à autre, à savoir qu'un nombre de plus en plus grand d'acheteurs ou de consommateurs ne se préoccupent plus des frais de financement, ni même du montant total des dettes qu'ils contractent; tout ce dont ils se préoccupent est le montant de leur revenu disponible et le montant de ce qu'ils ont à payer. C'est pourquoi il y a aujourd'hui une présomption que de plus en plus d'acheteurs ou de consommateurs ne sont intéressés qu'à savoir s'ils auront suffisamment d'argent chaque semaine pour payer leurs dettes hebdomadaires, et cela ne leur importe guère s'ils sont endettés pour $10,000 ou $20,000.

M. DEIR: Je crois en effet que la plupart des consommateurs font leurs comptes sur une base hebdomadaire.

M. OTTO: Je vous demande pardon?

M. DEIR: Je crois que la plupart des consommateurs font leurs comptes d'une semaine à l'autre. Dans leur budget, ils savent ce que ça leur coûte de jouir des bienfaits de la vie moderne, et s'ils disposent de $2 de plus par semaine, ils s'informent autour d'eux pour savoir à quoi les dépenser.

M. OTTO: Croyez-vous que c'est une habitude qui s'étend?

M. DEIR: Oui, je le crois. Je l'attribue à un abus de publicité à trucs.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Mais la publicité à trucs dans laquelle vous ne donnez pas, ne vous préoccupait pas vraiment ce matin car lorsque nous avons commencé, ce matin, il a été dit que votre firme a fait des affaires à Gananoque depuis 60 ans. Ce n'est pas une performance médiocre, avouez-le. Gananoque est une petite ville, stable, mais quand même vous avez dû être capable de vous défendre contre la concurrence.

M. ROLLING: Pourrais-je expliquer un point à M. Otto?

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Oui.

M. ROLLING: Concernant le dernier point souligné par M. Otto, je crois que nous avons assisté, au cours de ces deux ou trois dernières années, à une évolution au cours de laquelle le public devient de plus en plus blasé et subtil, en ce sens que les consommateurs sont plus enclins à magasiner avec prudence et attention qu'ils ne l'étaient durant les années de restrictions de l'après-guerre immédiat et alors qu'ils rencontraient pour la première fois les offres alléchantes du crédit facile. Mais, en règle générale, nous avons présentement des cours enseignés dans les écoles secondaires où les jeunes gens apprennent à établir des budgets et comment acheter les objets nécessaires pour leur famille, aussi bien que certains objets de luxe, lorsqu'ils peuvent se les payer. Je crois que cette tendance augmentera dans

l'avenir. Je suis persuadé que les gens lisent les comptes rendus des témoignages devant les différents comités qui œuvrent presque dans toutes les provinces du Canada, ainsi que les manchettes des journaux—même si ceux-ci peuvent être écrits par un rédacteur et ne se rapportent pas vraiment au fond des présentations faites devant ces comités. Tout ceci contribue à rendre les gens raisonnablement prudents. Le très petit pourcentage dont M. Deir disait: « Nous avons $2 de plus par semaine, dépensons-le à quelque chose », constitue un très petit pourcentage de notre population.

M. OTTO: Etes-vous d'accord avec cela, monsieur Deir?

M. HALES: J'aimerais poser une question à M. Boys, et je la pose en vue d'obtenir une explication. Je me demande si nous pourrions prendre un exemple concret comme celui où vous, le vendeur, vendriez pour $100 de marchandises. Comment les frais de crédit apparaissent-ils sur la facture, à supposer que vous fassiez escompter votre créance? Combien vous charge-t-on pour cela à la compagnie de financement?

M. BOYS: On ne nous compte rien pour cela.

M. HALES: Tout d'abord, comment cela paraît-il sur la facture? L'article est-il mentionné et les frais de $1 y paraissent-ils alors?

M. BOYS: Oui, la facture montre les frais de financement pour autant de mois.

M. HALES: Et cela est écrit sur la facture, « Frais de financement, $1 »?

M. BOYS: Oui.

M. HALES: Alors, supposons que le client paye sur une période de trois mois; y verrait-on alors le chiffre de $3, soit $1 par mois?

M. BOYS: Oui.

M. HALES: L'article coûte donc $103 à l'acheteur?

M. BOYS: Oui.

M. HALES: Vous dites que vous faites escompter cette créance auprès d'une compagnie de financement. Combien vous chargerait cette compagnie pour cela?

M. BOYS: La compagnie ne me chargerait rien du tout pour accepter cette créance. Je recevrais 100 p. 100 du solde dû.

M. MACDONALD: Il ne s'agit donc pas d'un véritable escompte?

M. BOYS: Non.

M. HALES: Que leur payez-vous pour le service d'escompte sur cette créance?

M. BOYS: Rien du tout. La compagnie reçoit les frais de financement, mais 5 pour-cent de ce montant sont versés à un compte de réserve—

M. HALES: Qui reçoit les $3?

M. BOYS: La compagnie de financement, si je transfère la créance à une compagnie de financement.

M. MACDONALD: Ont-ils un fonds de réserve?

M. BOYS: Oui, ils constituent un fonds de réserve au moyen de 5 ou 10 p. 100 des frais de financement qu'ils encaissent. C'est une sécurité en cas de difficultés avec l'endosseur ou s'il y a reprise de possession. Si c'est cela qui se produit, la compagnie nous permettra très souvent, au lieu de leur rembourser disons 100 p. 100 du solde dû sur le réfrigérateur qu'il me faut reprendre, de compenser cette somme au moyen du fonds de réserve et la question sera alors réglée de cette façon-là.

M. MACDONALD: Qui paye les contributions au fonds de réserve?

M. BOYS: Cela fait partie des frais de financement.

M. MACDONALD: Ainsi donc, si vous vendez un article coûtant $100, vous chargez $100 plus une somme représentant l'intérêt plus une somme représentant la contribution au fonds de réserve, et tout ceci provient directement du client?

M. BOYS: Ils reçoivent cela directement de l'acheteur, mais cela n'est pas indiqué séparément en supplément aux frais de financement réguliers. Ces montants sont compris dans les frais.

M. URIE: Il s'agit donc d'un pourcentage des frais de financement et non d'un pourcentage du prix d'achat de l'article?

M. BOYS: Oui, il s'agit d'un pourcentage des frais de financement.

M. HALES: Que donnez-vous à la compagnie de financement? Leur donneriez-vous un billet à ordre, ou prendriez-vous trois chèques post-datés tirés par l'acheteur, ou que leur donneriez-vous d'autre?

M. BOYS: Nous leur donnerions un billet à ordre endossé par moi-même, ce qui signifie que je payerai cette créance si le client ne la paye pas.

M. HALES: Et la compagnie, à son tour, vous donne $100 pour payer votre réfrigérateur?

M. BOYS: C'est exact.

M. HALES: Et ils ne vous comptent rien pour ce service?

M. BOYS: C'est exact. Ils encaissent tous les frais de financement.

M. HALES: La somme de $1 par mois serait l'équivalent de 12 pourcent sur $100.

M. BOYS: Cette somme de $1 par mois demeure sur nos livres. Je ne transfère aucune créance échéant en trois mois. Je m'en charge moi-même. Cependant, leurs frais minimums seraient de $7.50.

M. HALES: Sur cette vente $100?

M. BOYS: Oui. Je crois que les frais minimums seraient de $7.50 ou de $9.

M. MACDONALD: Pourrais-je poser une question supplémentaire à ce sujet? Au sujet de ces billets à ordre, j'aimerais souligner le fait qu'il y a actuellement devant ce comité un bill prévoyant que pour ce genre de billet à ordre, il faudrait stipuler l'insertion d'une légende se lisant ainsi: « Tiré au cours d'une transaction à tempérament dans le commerce de détail », de façon à ce que la compagnie de financement puisse être confrontée par l'acheteur avec les objections qu'il pourrait avoir contre vous à titre de violation de garantie et autres difficultés de ce genre. Quel effet croyez-vous que cette stipulation pourrait avoir sur les habitudes d'escompte des compagnies de financement? Avez-vous déjà pris cela en considération?

M. BOYS: Je ne vous ai pas tout à fait compris.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Expliquez cela en d'autres termes, monsieur Macdonald.

M. MACDONALD: Il a été suggéré dans un bill dont la Chambre est actuellement saisie, que les billets à ordre tels que décrits, devraient porter la mention « Tiré au cours d'une transaction à tempérament dans le commerce de détail ». Le bill n'est pas explicite à ce sujet, mais je crois que c'est là la conclusion en droit. Si c'est le cas, cela signifierait que la compagnie de financement, dans ses rapports avec l'acheteur, pourrait être confrontée avec le même genre d'argumentation que pourrait rencontrer le vendeur de l'article, fondée sur la violation de garantie ou la contre-réclamation. Si la compagnie de financement devait faire face aux mêmes problèmes que ceux auxquels vous avez à faire face, quel effet pensez-vous que cela aurait sur la capacité d'escompter les créances que possède actuellement la compagnie de financement? Pensez-vous que cela constituerait un obstacle à l'intervention des compagnies de financement dans ce genre d'opérations?

M. BOYS: Je ne le crois pas. Aucune compagnie de financement n'est équipée pour assurer le service d'entretien des articles vendus et je ne vois pas quel avantage il y aurait à entraîner clients et compagnies de financement dans des disputes concernant les garanties.

M. MACDONALD: Supposons que l'appareil électrique ne fonctionne pas et que le client est poursuivi par la compagnie de financement au sujet du solde dû sur le prix de vente. Le client déclare « Vous voulez récupérer l'appareil qui ne fonctionne pas ». La compagnie de financement déclare « Adressez-vous au détaillant ». Et le client répond « Le détaillant a cessé son commerce.»

M. HALES: Le détaillant pourrait aussi dire « J'ai terminé cette transaction, j'ai transféré ma créance à la compagnie de financement et je m'en lave les mains.» C'est souvent ce qui arrive avec les automobiles usagées.

M. BOYS: Vous parlez maintenant du vendeur qui n'accepte pas de recours et qui a cessé son commerce. Je ne crois pas que vous devriez amener le client à se disputer avec la compagnie de financement au sujet de questions de service d'entretien.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: On a dit « garantie » et non pas service.

M. BOYS: C'est pareil.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Êtes-vous certain?

M. MACDONALD: Ça l'est, tout au moins en ce sens que si l'appareil ne fonctionne pas, le client est obligé de le faire réparer par le vendeur, ou de le poursuivre en se basant sur la garantie. S'il ne reste personne qu'on puisse poursuivre en vertu de la garantie, et si la compagnie de financement continue de faire pression pour recouvrir la dette, il me semble que cela constituerait une situation inéquitable, où le client se verrait forcé de payer pour un appareil dont il ne peut se servir.

Le sénateur THORVALDSON: Cette question a-t-elle un certain rapport avec les travaux de notre Comité?

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Un des bills qui nous furent référés par la Chambre des communes traitait de cette question, et il a donc le droit d'y faire allusion dans le contexte de notre mandat.

Le sénateur THORVALDSON: Je ne puis me déclarer d'accord avec vous sur ce point. Voilà un problème pratique de la vente au détail de certaine marchandise qui n'a rien à voir avec le vrai problème des taux d'intérêt. La question à résoudre est tout simplement celle de savoir si le bureau d'escompte a été suffisamment mal inspiré que pour faire affaire avec un détaillant sur un billet à ordre sans recours. C'est là le seul problème, et c'est là la seule base en droit sur laquelle le détaillant n'aurait peut-être pas de responsabilité concernant la transaction.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Nous avons 11 bills devant le Comité, tous provenant de la Chambre des communes, et l'un de ces bills traitait de ce problème particulier.

M. HALES: Concernant ce billet à ordre que vous transférez à la compagnie de financement pour $100 suite à la vente d'un article, la compagnie vous donne un chèque de $100 pour remplacer le billet à ordre. Vous dites que la compagnie de financement ne vous compte rien pour ce service ou financement et vous rend les $100 avec lesquels vous pouvez payer la marchandise.

M. BOYS: Ils ne me comptent rien à moi car ils chargent cela au client.

M. HALES: Comment la situation se présente-t-elle si le billet à ordre en question ne permet pas le recours?

M. BOYS: Je ne me suis personnellement jamais intéressé aux billets sans recours, parce que je ne demanderais jamais à une compagnie de financement d'accepter une transaction que je n'accepterais pas moi-même. Toute transaction sans recours est exactement ce qu'elle indique — vous ne pouvez pas vous retourner contre le vendeur afin de le forcer de reprendre la marchandise si le client ne veut pas payer — mais dans le cas de billets prévoyant le recours, vous le pouvez.

M. HALES: Quelle serait la situation dans le cas d'un type de transaction où vous ne pourriez pas réclamer — par exemple, dans le cas de l'alimentation?

M. BOYS: Les aliments ne sont jamais vendus par l'entremise d'une compagnie de financement.

M. ROLLING: Pensez-vous peut-être à l'industrie des congélateurs, M. Hales?

M. HALES: Oui.

M. ROLLING: Une des difficultés dans le domaine des congélateurs consistait à obtenir des méthodes de financement pour de grandes quantités d'aliments. Il y a eu des hauts et des bas dans le commerce de la fourniture d'aliments, à cause des risques inhérents, y compris l'assurance et les pertes en cas d'interruption de courant, etc. Je ne puis vous citer pour le moment une compagnie de financement du genre de celle à laquelle nous pensons couramment, et qui aurait décidé de financer ce genre de transactions.

M. HALES: C'est là une industrie très développée aux Etats-Unis.

M. ROLLING: C'est vrai.

M. HALES: Et cela va en se développant au Canada.

M. ROLLING: C'était là un de leurs problèmes, à savoir, trouver une méthode de financement pour ce risque inhérent aux aliments, parce que les gens étaient capables de les manger, de les laisser dans le congélateur ou de les jeter à cause du fait qu'ils étaient périssables.

M. SCOTT: Sauf votre respect, je crois que les questions posées par M. Macdonald étaient pertinentes. Nous sommes intéressés aux faits économiques concernant l'intérêt et nous souhaitons obtenir des idées se rapportant à la législation possible. Si une loi était adoptée qui stipulerait que le billet assigné à la compagnie de financement serait sujet à la garantie, l'acheteur aurait un recours contre la compagnie de financement pour violation de garantie, non pas pour du service. Quel effet ceci aurait-il sur la tendance de la compagnie de financement de ne pas s'intéresser à ce genre de financement?

M. BOYS: Il n'y a pas de différence entre la garantie et le service à mon avis.

M. SCOTT: Il y en a certainement une, à notre avis. Supposons un instant qu'il y ait des défauts, disons dans l'article vendu, indépendamment du service?

M. ROLLING: Je crois que vous pensez maintenant au moteur d'un réfrigérateur ou d'une lessiveuse électrique, après que le vendeur a cessé son commerce. Dans ce cas — nous n'avons pas pris cela en considération — il y a une possibilité que la compagnie de financement ne soit pas très intéressée dans ce genre de créance. Il y a aussi une possibilité au niveau de la manufacture, si on pouvait en venir à une entente prévoyant un taux uniforme sur certains articles. Cependant, cela serait extrêmement compliqué surtout pour une grosse organisation fabriquant une multitude d'appareils électriques majeurs. Je croirais que cela susciterait certaines difficultés.

M. SCOTT: Jusqu'à quel point existe-t-il une certaine uniformité dans ces frais de crédit?

M. BOYS: Ils se rapprochent beaucoup, pour autant qu'il ne s'agisse pas de créances sans recours.

M. SCOTT: Dans le cas où vous supportiez vous-même le fardeau du crédit pendant les trois premiers mois, j'ai eu l'impression que vous arriviez à cette somme d'un dollar d'une manière assez arbitraire, et non d'après un barème établi de frais de crédit?

M. BOYS: Nous avons des frais établis régulièrement.

M. SCOTT: Parlez-vous de votre association?

M. BOYS: Pas l'association des détaillants. Mon propre magasin.

M. SCOTT: Mais dans votre association, avez-vous une certaine uniformité dans les frais?

M. BOYS: Non, l'association ne s'occupe pas des frais d'intérêt dans le cas de créances du commerce au détail.

M. SCOTT: L'uniformité intervient-elle au moment où vous recherchez du crédit à plus long terme auprès des différentes compagnies de financement?

M. BOYS: Dans mon cas, oui.

M. SCOTT: Vous parlez maintenant au nom de l'association? Dans le cas de l'association?

M. BOYS: Je ne sais ce que font tous les détaillants, s'ils se chargent de leurs propres créances ou non.

M. ROLLING: Il y a 183,000 détaillants aux Canada, selon le dernier recensement, et certains n'accordent pas de crédit et d'autres ne servent pas au détail.

M. SCOTT: Pourriez-vous nous expliquer votre déclaration au haut de la page 7. Vous suggérez que la meilleure façon d'indiquer les frais de crédit est sous forme de dollars et de cents, et vous dites:

Dans plusieurs cas, la déclaration supplémentaire du taux effectif d'intérêt simple ne tendrait qu'à confondre le client et, dans certains cas, une telle indication serait complètement au-delà de la compréhension de l'acheteur.

M. ROLLING: Nous faisons allusion aux frais en dollars, exprimés sous forme de pourcentage d'intérêt. C'est une question de mettre ces deux choses en rapport l'une avec l'autre. Le montant en dollars peut paraître excessivement bas alors que le montant en pourcentage pourrait sembler excessivement élevé et l'association des idées se fait beaucoup plus rapidement avec les dollars qu'avec la conversion de ce pourcentage en dollars. C'est là ce que le mémoire tente d'expliquer.

M. SCOTT: Ne privez-vous pas l'acheteur de toute méthode réaliste grâce à laquelle il pourrait comprendre, et n'est-ce pas à cause de cela qu'il achète si facilement et rapidement? Vous lui montrez deux pouces, et vous lui dites que le pouce droit représente un dollar, et ainsi c'est beaucoup plus facile d'expliquer la transaction à l'acheteur?

M. ROLLING: Non, non. Il est beaucoup plus facile pour les détaillants d'indiquer le coût sous forme de dollars que sous forme d'application du pourcentage. Puis-je vous donner un exemple? Il y a quelques années on annonçait des ventes basées sur un pourcentage du prix à verser en acompte. Il n'y eut pas beaucoup de résultats des annonces quoique les marchands aient placé des demi-pages, des quarts de page et des cinquièmes de page dans certains cas. Lorsque le prix de l'article était de $337.37, et lorsque l'on annonçait qu'il fallait verser un acompte de 10 pourcent ou de 15 pourcent, il n'y eut aucun résultat, mais lorsque l'on demanda au client de verser un montant spécifique en acompte, cela changea du tout au tout et la publicité se révéla subitement plus efficace. Me suis-je bien expliqué? Ce furent les dollars et les cents qui stimulèrent l'intérêt plutôt que le pourcentage.

M. SCOTT: Mais ne croyez-vous pas que cela est plus difficile à comprendre pour l'acheteur?

M. ROLLING: Eh bien, je crois que c'est souvent le cas pour l'acheteur.

M. SCOTT: Voilà toute une observation.

M. ROLLING: Je pourrais vous donner un exemple. Si vous ou moi nous nous mettions à étudier le budget avec nos femmes et que le montant mensuel s'élevait à $145, et si tout d'un coup je lui lançais à l'improviste la déclaration que nous n'aurons que 12½ p. cent de notre salaire, je pense bien qu'elle serait d'avis que cela représenterait une grosse perte.

M. SCOTT: Vous pourriez perdre plusieurs autres choses également.

M. ROLLING: Je le pourrais, alors, véritablement.

M. SCOTT: Quels sont les frais en dollars sur un achat de $500?

M. ROLLING: Que voulez-vous dire? La mise de fonds?

M. SCOTT: Sur une période de deux ans?

M. BOYS: Sur le solde impayé de $500? Neuf pour cent, ce qui fait $90 pour deux ans.

M. SCOTT: Est-ce là votre taux d'intérêt?

M. BOYS: Je crois que mon comptable pourrait l'établir à 9 p. 100.

M. URIE: Est-ce une charge supplémentaire?

M. BOYS: Oui, à l'égard du solde impayé, une fois déduits la mise de fonds et le montant accordé sur la reprise.

M. SCOTT: Pourquoi prétendre que ce serait créer la confusion si l'on disait à l'acheteur qu'il paye $90, ce qui constitue 9 p. 100?

M. BOYS: Vous seriez surpris de constater le nombre de personnes qui vous demandent: « Combien dois-je débourser en paiement initial? » lorsqu'on leur demande combien elles peuvent déposer en paiement initial. Je leur réponds que nous exigeons ordinairement 10 p. 100 et elles me demandent: « Combien que ça fait ça? » C'est là une chose fréquente.

M. SCOTT: Cela se rattache à la mise de fonds, mais vous n'avez pas répondu à ma question. Pourquoi prétendre qu'en disant à l'acheteur qu'il devra payer $90, ce qui fait 9 p. 100, on crée la confusion?

M. BOYS: Je ne crée pas de confusion puisque je le dis, sur demande, sans honte. Mais le graphique de monsieur Irwin montre un intérêt de 24 p. 100.

M. SCOTT: Alors, vous convenez que ce n'est pas créer la confusion chez l'acheteur?

M. BOYS: Non, pas en ce qui me concerne. Sauf que s'il me demande pourquoi il peut emprunter à la caisse populaire ou à la banque, à 4½ ou à 6 p. 100, alors, que moi je lui en demande neuf...

M. SCOTT: N'est-ce pas là une question raisonnable?

M. BOYS: Assurément, mais je dois consacrer trop de temps à expliquer nos modalités et, alors, je ne fais pas de vente.

M. MACDONALD: J'ai une question à poser, sans toutefois que je ne le fasse dans un dessein de critique. Vous dites qu'il vous est difficile de vous prononcer au nom des membres de votre association sur les différentes questions d'ordre général qu'on vous pose. N'est-il pas vrai que le commerce de détail est tellement dispersé et que ses débouchés sont tellement nombreux qu'il vous est difficile de vous prononcer sur ce que devrait être les méthodes commerciales à leur égard?

M. ROLLING: Assurément, il est diversifié. Nos comités, voire même notre comité exécutif, sont choisis bénévolement. Nous nous efforçons de choisir autant de représentants que possible des divers genres d'entreprises, sans trop nous arrêter à considérer des données statistiques puisque nous préférons surtout que ces gens aient une expérience véritable au sein d'une association de consommateurs.

M. BOYS: Je ne savais guère ce que vous vouliez savoir au sujet du financement et de ceux qui se retirent des affaires. Dans ce dernier cas, l'acheteur peut toujours écrire ou téléphoner au manufacturier et, sans hésiter, chacun de nos manufacturiers répondra sans tarder au consommateur, me faisant tenir copie de sa réponse ou la lettre elle-même. Et s'il arrive que j'aie abandonné les affaires, les manufacturiers répondront assurément au client ou lui délégueront un préposé à l'entretien. Ce sera un de leurs représentants ou un préposé d'une société à qui on a confié la responsabilité des réparations et dont les services sont retenus pour honorer la garantie sur la machine vendue. Ainsi, le client a droit à ces choses et le manufacturier y verra.

M. SCOTT: Il s'agit là tout simplement de bonne volonté et non d'une obligation.

M. URIE: J'ai appris, dans ma pratique du droit, qu'à moins que l'acheteur n'ait fait parvenir au manufacturier une carte de garantie, dans les dix jours de l'achat, ou dans un certain délai, le manufacturier se refusera de s'occuper du client. Par exemple, plusieurs personnes achètent un grille-pain qui contient dans sa boîte une carte de garantie que l'acheteur doit signer et faire parvenir au manufacturier en deçà de dix jours. La majorité des gens oublient cette condition; il ne sert de rien alors de se présenter chez le manufacturier lorsque la carte n'a pas été expédiée.

M. ROLLING: Croyez-vous qu'il en est ainsi chez nos plus forts et plus honorables manufacturiers?

M. URIE: Oui.

M. HALES: Je ne crois pas qu'une société aussi réputée que *General Electric* agisse ainsi.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Point n'est besoin de mentionner le nom d'un manufacturier.

M. URIE: Je ne l'ai pas mentionné.

M. HALES: Je dis plutôt, tout manufacturier réputé.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: C'est une question d'expérience. Tout ce que je peux ajouter, ce que d'ailleurs les avocats qui entourent cette table pourront corroborer, c'est de vous inviter à fréquenter parfois nos cours de division, pleines à craquer de gens ainsi mal pris et dont les cas sont parfois pitoyables.

Si je me souviens bien, lorsque vous achetez, par exemple, monsieur Rolling, d'une de ses puissantes sociétés, elle vous envoie une facture stipulant 30 jours 7%; 60 jours,

9%; 90 jours, 10%, ou quelque chose s'y rapprochant. Le manufacturier définit les termes de vos paiements, au moyen d'une facture. C'est la coutume, n'est-ce pas?

M. ROLLING: Il nous fait tenir une facture qui précise ordinairement les termes du paiement.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Oui. Il vous fait tenir une facture, disant $100 à 30 jours 7%; à 60 jours 8%; à 90 jours 9%. C'est la coutume, n'est-ce-pas?

M. BOYS: Nos fournisseurs nous disent généralement: 1 p. 100, 10 jours, net 30 jours.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Va pour 1% à 10 jours.

M. L'HEUREUX: Mais c'est un rabais.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Oui, c'est un rabais, mais si vous ne payez pas conformément aux termes, on vous impose un intérêt?

M. BOYS: On indique parfois « 7% d'intérêts moratoires ».

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Mais les manufacturiers vous accordent les deux: et le rabais et l'intérêt?

M. BOYS: On ne mentionne ordinairement pas 60 ou 90 jours à l'égard des comptes en souffrance.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Mais vous êtes alors en possession du renseignement; le manufacturier vous le procure?

M. BOYS: Oui parce que je suis homme d'affaires et que je le comprends.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Pourquoi votre client ne devrait-il pas lui aussi obtenir les mêmes renseignements que vous?

M. URIE: Vous ne prétendez pas que l'acheteur ordinaire soit moins intelligent que l'homme d'affaires?

M. BOYS: Non, car les clients sont peut-être plus intelligents que nous lorsqu'il s'agit d'acheter; mais lorsqu'il s'agit de pourcentage, ils ne semblent pas les comprendre, en général. Nous indiquons au bas de nos factures: « 7% sur tout compte en souffrance »; mais cela ne nous apporte rien.

M. SCOTT: Comment les clients peuvent-ils comprendre le pourcentage si on ne leur indique pas?

M. BOYS: Nous leur disons, mais nous ne voulons pas leur dire qu'il s'agit de 24 p. 100.

M. MACDONALD: S'il en est évidemment ainsi, pourquoi ne pas leur dire?

M. ROLLING: Est-ce à l'égard d'un emprunt d'argent ou à l'égard des frais encourus en accordant du crédit?

M. MACDONALD: Tous les éléments qui se rapportent à accorder du crédit.

M. ROLLING: On arriverait à des pourcentages fantastiques s'il fallait grouper uniquement tous les éléments du crédit pour les exprimer ensuite sous forme d'intérêt simple.

M. MACDONALD: C'est ce que l'on fait à l'égard de la loi sur les petits prêts.

M. URIE: Que penseriez-vous si l'on accordait du crédit à l'égard de montants supérieurs à $50 seulement, et imposer un montant fixe de façon à éviter la multitude des frais imposés à l'égard des montants variant de $1 à $50?

M. ROLLING: Comment arriver à un chiffre juste, relativement au montant en cause? Faudrait-il faire une étude quant au nombre de prêts accordés de $50 et moins ou, disons de $100 et moins?

M. URIE: Non, mais je crois qu'un organisme comme le vôtre pourrait recommander au Comité qu'à l'égard des achats inférieurs à $50, on pourrait exiger un taux fixe de $3, par exemple, qui répondrait de tous les frais concernés?

M. ROLLING: Je crois que ce serait également difficile. M. Deir en sait quelque chose. Les prêts de cette nature dépassent rarement six mois puisque, alors, l'article est hors d'usage ou taché ou inserviable. Il arrive très souvent que l'on fasse des achats de nombreux

articles, inférieurs à $50, et les acheteurs peuvent recourir au service du crédit; je pense aux pardessus, aux complets—

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Aux radios?

M. ROLLING: Oui, aux appareils de radio et le reste.

M. URIE: Si l'on doit en tout imposer des frais, on pourrait exiger $2 ou $3, quel que soit le montant; mais tout article supérieur à $50 devra comporter non seulement l'expression d'un montant en dollars mais aussi en pourcentage. Il vous intéresserait peut-être d'apprendre, ce que nous savons, qu'un tel système se pratique dans les états de New-York et de Californie.

M. ROLLING: J'ai lu les règlements de l'État de New-York, de même que l'exposé du professeur Johnson, des États-Unis, que j'ai trouvé très instructif. Mais rien n'a été fait ici à cet égard.

M. URIE: Je crois toutefois que vous admettrez, conformément à l'une de vos déclarations antérieures visant le nombre de comités spéciaux qui siègent au Canada et aux États-Unis, que doivent exister dans le commerce du détail certains abus qu'il convient de réprimer. A cet effet, on a proposé que pour permettre au consommateur de comparer les frais exigés, on devrait lui divulguer le taux d'intérêt. Pouvez-vous nous proposer quelque chose à ce contraire?

M. ROLLING: Tout d'abord, monsieur Urie, je voudrais proposer quelque chose. Il y a tout un abime entre ceux qui prêtent de l'argent et ceux qui doivent s'en servir en faisant des affaires. Je parle du détaillant. Quand nous achetons quelque chose à tempérament, comme il nous faut le faire à l'égard d'une automobile, d'une hypothèque, d'un prêt personnel, je crois assurément que des abus peuvent se glisser et que le consommateur aura à en souffrir. Mais je ne peux m'imaginer, comment, d'un seul trait, vous pourriez réglementer toutes ces choses tellement disparates. Car il y a différents secteurs à notre économie.

Mais je veux préciser, — je me proposais de le faire plus tard, — que l'Association des marchands détaillants est vivement intéressée à toute décision que prendra le Comité. Nous serions très heureux de mettre toutes nos facilités à votre disposition, de servir de sondage à certaines de vos conclusions et de comparaître de nouveau, si nous en sommes requis.

Quant au nombres des auditions tenues dans les différentes provinces, elles ont éclaté, semble-t-il, comme des feux de joie dans chacune des provinces. Le président, aujourd'hui, le sénateur Croll, a fait allusion au rapport de 553 pages que le secrétaire de la Nouvelle-Écosse a déposé et qui servira aux règlements envisagés. Nous n'avons pas eu le temps de l'étudier puisque nous en avons pris connaissance vendredi dernier seulement; mais nous le ferons, en vérité. Nous avons connu le même défi en Alberta, au Manitoba, en Colombie-Britannique et en Ontario. Une chose est tout à notre honneur, du moins en tant que le comité spécial de l'Ontario est concerné. A la fin de ces séances, le comité a donné à entendre qu'il ne s'en prenait nullement à nous, ce qui, à notre avis, constitue un bon compliment.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Je crois que vous voulez faire ressortir qu'un problème véritable existe à l'égard des voitures d'occasion?

M. ROLLING: Oui.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Lequel est différent de celui qui concerne les marchands détaillants?

M. ROLLING: Oui.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Lequel est différent de celui qui concerne les créanciers hypothécaires?

M. ROLLING: Oui.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Nous étions au courant. Vous faites votre besogne, mais le Comité connaît bien les faits puisqu'on les lui a exposés souvent. On ne peut pas tous recourir aux mêmes moyens.

M. MACDONALD: Je voudrais formuler une observation, monsieur le président. Je crois qu'en général, nous pourrions formuler la même déclaration. Il me semble qu'à tous ces égards c'est l'exploitant malhonnête, à cloche de bois, qui donne aux marchands établis, comme ceux que vous représentez, un mauvais nom. En d'autres mots, lorsqu'ils s'en rapportent aux détaillants, ils font allusion aux charlatans et non aux personnes établies comme vous l'êtes. Nous aurions besoin de votre aide pour enrayer cette malhonnêteté.

M. HALES: Monsieur le président, il est très facile d'oublier de considérer le côté pratique des choses. En conséquence, je me demande si l'Association, au cours des deux prochains mois, n'entreprendrait pas deux tentatives de projets, sur une juste base, pour ensuite nous faire rapport à leur sujet.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Nous terminons nos séances à la fin du présent mois. Il peut arriver que le Parlement soit ajourné dans deux mois et nous aurions à imposer un délai au rapport, comme à notre travail. En conséquence, nous ne voudrions pas les engager dans un projet alors que nous aurions à faire rapport sur ce que nous avons entrepris.

M. HALES: Je crois toutefois que les résultats de ces projets seraient connus avant que la loi ne soit rédigée.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: J'en conviens.

M. HALES: Ceci nous serait alors utile.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Mais nous ne voulons pas les obliger à faire ainsi.

M. HALES: Il n'en tient qu'à eux, s'ils veulent le faire.

Le sénateur THORVALDSON: Tenons-nous aujourd'hui la dernière séance?

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: Non, à la fin du mois. Mais nous pourrions être pris entre deux parlements.

M. URIE: A la suite des observations de M. Rolling il y a un instant, j'ai parlé des lois existantes de New-York et de Californie. Vous vous souviendrez qu'un plafonnement existe à l'égard des ventes à tempérament des détaillants au delà d'un montant donné et que la loi impose des taux plafonnés. Que pense votre association de l'imposition de taux plafonnés au lieu de la divulgation d'un taux?

M. ROLLING: Nous ne l'avons pas étudié en comité, en raison des études que nous avons eu à faire pour préparer les différents mémoires présentés aux commissions provinciales. Dans la mesure où notre bureau national est concerné, nous n'avons pas étudié le problème au palier fédéral.

M. URIE: Avez-vous tenu des entretiens avec une association des États-Unis, analogue à la vôtre, s'il en est, afin de déterminer l'efficacité d'une telle mesure législative?

M. ROLLING: Non. L'association des États-Unis qui ressemble à la nôtre est l'Association nationale des marchands détaillants. Cette association a fait en 1963 une étude sur le coût du crédit au consommateur dans les magasins à rayons, — dont nous avons copie du rapport qui a recu une forte publicité, — mais nous ne l'avons pas consulté quant aux conclusions ou aux recommandations qu'elle a formulées.

M. URIE: La majorité des membres de votre association a-t-elle recours à des comptes de crédit cyclique?

M. ROLLING: Un petit nombre seulement y a recours.

Le COPRÉSIDENT *(sénateur Croll)*: A-t-on d'autres questions à poser?

Monsieur Rolling et messieurs, nous vous remercions de vous être présentés ici ce matin et de nous avoir exprimé des opinions qui nous seront fort utiles.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE « T »

Mémoire présenté au

## COMITÉ SPÉCIAL CONJOINT DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES sur le CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

par l'Association des marchands détaillants du Canada Inc.,
Federation House, 1260, rue Bay,
Toronto 5e, Ontario.

Ottawa, Canada, le mardi 16 mars 1965.

*L'Association des marchands détaillants du Canada Inc.*

Le présent mémoire est présenté au nom de l'Association des marchands détaillants du Canada Inc., un organisme bénévole, sans but lucratif, fondé en 1896 et constitué en corporation par une loi spéciale du Parlement du Canada, en 1910, laquelle lui conférait l'autorisation de constituer des groupements provinciaux et régionaux de détaillants, par tout le Canada, groupements qui poursuivraient des mêmes fins et objets que l'association mère. L'Association est au service de l'industrie du détail, sans interruption, depuis plus de soixante ans.

*Fins et objets*

Les fins et objets que poursuit l'Association sont:

*a*) L'encouragement des intérêts industriels et commerciaux des marchands détaillants du Canada;

*b*) L'accumulation et la publication de renseignements et de statistiques qui se rattachent auxdits intérêts;

*c*) L'arbitrage ou le règlement de différend commercial intervenu parmi les membres;

*d*) L'obtention et la livraison à ses membres de renseignements sur la solvabilité des personnes qui font affaires avec eux; et

*e*) En général, tout objet licite et analogue qui tend à encourager les intérêts commerciaux de ses membres, que l'Association peut, de temps à autre, autoriser.

*Organisation actuelle*

Les cadres de l'Association des marchands détaillants du Canada Inc., au palier municipal et national, ne chevauchent nullement avec ceux du palier local, provincial ou national. L'Association fait affaires dans toutes les provinces à l'exception de Terre-Neuve. Les associations provinciales font partie de l'association nationale, dont les bureaux sont établis à Vancouver, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Saskatoon, Winnipeg, Toronto, Montréal et Moncton. Le siège social de l'association nationale est à Toronto.

Tous les administrateurs de l'Association sont des détaillants dont les services sont bénévoles. Le conseil d'administration établit et dirige la politique et les programmes de l'Association nationale. Ce conseil est élu au cours de chaque réunion annuelle et les provinces y sont représentées en nombre égal. Les associations provinciales sont constituées en corporation par la province et sont administrées par un conseil auquel sont élus chaque année des représentants de chaque région et de toutes les catégories de détaillants, dans la province.

A l'Association nationale incombe la responsabilité de tous les problèmes d'envergure nationale, qui se rattachent à l'industrie ou aux lois fédérales. Chacune des associations provinciales jouit de sa propre autonomie et juge de tous les problèmes d'une nature

provinciale. Le personnel des bureaux national et provinciaux est compétent et au courant de la régie professionnelle d'une association.

*Affiliations*

Les affiliations volontaires nous viennent de toutes les parties du Canada, représentent toutes les catégories de détaillants et comprennent de petites, de moyennes et de grandes entreprises de détail. Les petits détaillants indépendants et dynamiques forment la principale catégorie. Les droits d'affiliations sont versés à l'association provinciale qui remet une cotisation *per capita* à l'association nationale. Nos règlements reconnaissent des membres associés, sans droit de vote, au palier provincial et national. Les membres associés se recrutent surtout parmi les fournisseurs des détaillants (grossistes, distributeurs et manufacturiers).

La moyenne annuelle des membres en règle de l'Association des marchands détaillants s'établit à environ 20,000, alors que plus du double, dans les derniers cinq ou dix ans, ont été membres. Même si ces derniers ne versent pas leur cotisation annuelle, plusieurs d'entre eux se considèrent encore membres, selon l'adage: « une fois membre, on l'est toujours ». A certains égards, ils jouissent encore des services que procure l'Association et retirent encore quelque profit de notre travail. Notre représentation est encore plus importante lorsque l'on tient compte que, en vertu de nos lettre patentes, plusieurs groupements locaux et régionaux, poursuivant les mêmes fins et objets que les nôtres, germent et s'organisent. On les connaît comme « associations de marchands détaillants » qui maintiennent une liaison avec notre ligne de conduite, reçoivent nos directives et entreprennent des projets analogues aux nôtres. Nous ne comptons pas ces organismes parmi nos membres puisqu'on ne les invite pas à verser leur cotisation.

L'Association des marchands détaillants du Canada Inc., on la considère ainsi, est le porte-parole des marchands détaillants indépendants de notre pays. A ce titre, notre liste d'expédition postale dépasse les 60,000 noms. Les idées que nous exprimons représentent celles de la majorité des détaillants canadiens.

*Nos représentations auprès du gouvernement*

Nous nous sommes efforcés dans le passé de rendre de précieux services à notre industrie. C'est peut-être pourquoi notre organisme est l'un des plus anciens et des plus puissants organismes industriels bénévoles, dont les affiliations n'ont jamais été aussi nombreuses.

Notre association nationale s'enorgueillit d'avoir toujours, au palier fédéral, fait des représentations consciencieuses et dignes sur la plupart des matières concernant les industries de distribution et nous croyons que nous avons apporté notre modeste contribution au bien-être économique de notre pays. Nous nous commes présentés devant plusieurs commissions ou conseils d'enquête au cours des dernières années. C'est un fait reconnu que l'Association de marchands détaillants a prôné l'institution d'une direction de la petite entreprise au sein du ministère du Commerce, l'adoption d'un programme d'aide du gouvernement aux petites entreprises et les modifications apportées en 1960 à la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, en ce qu'elle touche aux méthodes commerciales. L'association se fait un point d'honneur de toujours appuyer les initiatives du gouvernement qui tendent à stimuler l'embauchage et l'économie de la nation.

L'importance de nos exposés ne se fonde pas sur l'Association elle-même, mais sur l'importance et la force de l'industrie du détail que dominent les commerçants indépendants, le groupe le plus nombreux de petites entreprises au Canada.

*Le commerce du détail au Canada*

Le commerce du détail dans notre entreprise libre ne gravite plus autour de la production puisqu'il est d'une importance vitale aux manufacturiers, aux consommateurs et à notre régime économique. La mise en marché des détaillants accomplit le dernier stade de la production. Ainsi s'achève le dernier jalon de la mise en marché qui apporte au consommateur son niveau de vie. C'est une tâche ardue de définir l'ampleur et l'importance

qu'occupe le commerce de détail dans l'économie canadienne à cause de son étendue. Mais on peut en dégager une idée approximative en se fondant sur les données que nous apportent les entreprises détaillantes.

Les conditions des affaires et de l'économie ont de profonds effets sur les fluctuations qui interviennent dans le volume du commerce de détail. Dans la décennie de 1951 à 1961, les ventes ont passé de $10,693,000,000 à $16,664,000,000, un accroissement de quelque 55.8 p. 100. Il va de soi qu'une certaine partie de cet accroissement provient de changements dans les prix plutôt qu'à ceux du volume physique de la distribution des produits par les détaillants. Et, naturellement, dans toute évaluation du commerce de détail au cours d'une certaine période de temps doit tenir compte des taux de croissance et des changements dans le mouvement de notre population canadienne.

En comparant l'accroissement dans les ventes au détail à celui des magasins de détail, au cours de la période qui va de 1951 à 1961, on se rend compte que le progrès dans le volume des ventes a dépassé l'accroissement concernant les magasins. C'est là démontrer une tendance des récentes années au cours desquelles s'est accru le nombre des opérations exécutées dans les magasins. Une telle tendance se perpétuera; puis, de concert avec une plus grande efficacité, les ventes par établissement continueront de s'accroître.

*Les détaillants indépendants*

L'exploitant d'un seul magasin de détail a longtemps dominé la structure du commerce de détail au Canada, tant par le nombre d'établissements que par le volume des affaires. La majorité de ces magasins sont des entreprises familiales relativement petites, dont elles sont propriétaires ou constituées en sociétés en nom collectif ou en corporations. Le volume des ventes de ces entreprises s'étend d'un chiffre modeste à plusieurs centaines de milliers de dollars annuellement. Les magasins indépendants ont constamment représenté les 70 p. 100 du volume total du commerce de détail. On doit au petit détaillant indépendant et dynamique l'institution de plusieurs innovations dans ce domaine. L'avenir des détaillants indépendants s'annonce brillant à cause de la demande constante de boutiques spécialisées (dans les denrées comestibles et autres), au service d'un intérêt spécial, de la mode ou de groupes ethniques, qui offrent un service impeccable.

*Les centres d'achat*

La croissances des centres d'achat périphériques continue dans les régions métropolitaines, alors que se poursuit la remise à neuf des centres-villes, y compris les aménagements et les emplacements des magasins.

Plusieurs détaillants ont amélioré l'an dernier leurs ventes et leurs profits, principalement à cause du dénouement de la guerre des prix à laquelle avait donné lieu l'établissement des magasins à rayons « d'aubaines ». Depuis que les traditionnels magasins à rayons ou de variétés, de même que les supermarchés et les boutiques spécialisées et indépendantes ont envahi les périphéries pour faire concurrence « aux machinateurs d'aubaines », ceux-ci ont eu à relever leurs prix.

*Les grands magasins à succursales*

Les ventes au détail des grandes magasins à succursales ont augmenté et l'on s'attend que leur volume continuera de s'accroître encore au cours des deux ou trois prochaines années. Cette augmentation s'explique, en partie, par l'ouverture de succursales de magasins d'aubaines. L'Association des marchands détaillants estime toutefois que l'importance du volume des ventes des succursales des grands magasins se stabilisera lorsque le chiffre d'affaires aura atteint les 28 p. 100 du volume total des ventes.

Les membres du Comité ont donc l'occasion de constater que les détaillants indépendants du Canada font la majeure partie des affaires dans le commerce du détail et, de même, sont responsables d'une partie importante du crédit accordé aux consommateurs. Il est à noter à cet égard qu'en moyenne, les détaillants indépendants ont accordé des facilités de crédit à leurs clients, en toute générosité et honnêteté, à quelques exceptions près. Ils ont coutume de divulguer le coût du crédit en dollars, ce qui, selon nous, constitue

la seule façon que comprennent les consommateurs. Le récent rapport de la commission royale sur les banques et la finance résume bien l'importance du crédit dans notre mode de vie; il y est dit nommément que la majorité des Canadiens « ont fait un usage raisonnable de l'achat à tempérament ou à crédit pour se procurer un actif physique qui leur a porté profit, non seulement en fonction de l'argent, mais aussi en fonction du confort et de l'aisance de la vie au foyer ». Nous souscrivons de tout cœur à une telle observation.

La délégation de notre organisme accueille avec bienveillance l'occasion de comparaître devant le Comité pour discuter du crédit au consommateur puisque c'est un sujet d'une importance primordiale à l'industrie du détail, aux consommateurs comme au bien-être économique de la nation.

Puissons-nous proclamer que notre organisme exige l'intégrité dans l'attribution du crédit au consommateur. Il importe qu'à cet égard s'appliquent les principes qui imposent « la vérité dans les prêts ». Nous croyons qu'on devrait divulguer en totalité le coût du crédit, à chaque acheteur, au moment où se fait la vente et se signe le contrat. A notre avis, cette divulgation devrait se faire sous forme d'une déclaration visant le montant en dollars et en cents, tout en évitant d'autres modalités qui nuirait aux relations à intervenir entre le détaillant et le consommateur ou qui retarderait les facilités existantes qui encouragent le mouvement de sorties des denrées des boutiques des détaillants et accordent au consommateur tous les moyens de connaître ce que lui coûte le crédit.

L'Association des marchands détaillants du Canada Inc., doit aujourd'hui, dans son mémoire, tenir compte de quelques résolutions qu'elle a déjà adoptées s'opposant à ce qu'on « divulgue » le coût du crédit sous forme d'un intérêt simple. Notre opinion réfléchie nous porte à croire que la déclaration d'un taux véritable d'intérêt serait impraticable sinon impossible, compte tenu de la myriade des opérations de crédit que les magasins de détail doivent faire chaque jour. On a beaucoup glosé sur l'institution de formules aptes à calculer l'intérêt simple. Mais nous, de l'A.M.D., n'avons pas encore trouvé de formules, ni au Canada ni aux États-Unis, qui se plieraient à déterminer facilement le véritable taux d'intérêt se rapporant aux opérations nombreuses et variables de crédit qu'exécute un détaillant ordinaire.

Nous croyons que toutes les opérations de crédit doivent protéger les intérêts du consommateur et du détaillant, en rendant faciles la gestion et la compréhension. Car il faut que la divulgation du coût du crédit soit comprise du consommateur et ne soit pas un fardeau au détaillant. Nous atteignons ce double but lorsque la déclaration se fait sous forme de dollars et de cents. Celle-ci est de loin la meilleure méthode de transmettre le coût véritable du crédit au consommateur qui, en définitive, veut savoir le coût total du contrat de vente à crédit et le coût en dollars des frais de crédit. En plusieurs cas, la déclaration supplémentaire d'un taux d'intérêt simple créerait la confusion auprès du consommateur et, en certains cas, dépasserait la faculté de concevoir de l'acheteur.

Le Comité devrait aussi tenir compte que la déclaration d'un taux d'intérêt simple lors d'un achat chez un détaillant pourrait encourager une minorité à recourir à la malhonnêteté ou à la fraude, au moyen de stratagèmes et de fausses représentations.

Nous voudrions maintenant nous en reporter au mémoire que la Chambre de Commerce du Canada a soumis en octobre 1964 et donner à entendre que nous l'endossons, surtout ce qu'expriment les paragraphes 5 à 7, ainsi qu'il suit:

> « 5. Nous approuvons entièrement l'assertion que le débiteur doit être informé de ce que lui coûte l'utilisation du crédit ».
>
> Nous soutenons toutefois que la recommandation de la Commission royale sur le système bancaire et financier, à l'effet que les commerçants qui ouvrent un crédit soient obligés de divulguer le taux réel de l'intérêt exigé sur les débits résultant de la vente de marchandises ou de services, ne saurait atteindre le but visé. Nous sommes en faveur du système courant de révéler le coût du financement en dollars. Vu l'intérêt que votre Comité manifeste au sujet de la divulgation au consommateur du coût du crédit, nous nous appliquerons au cours de notre mémoire à discuter la méthode de divulgation du prix du crédit relativement aux achats faits chez les marchands détaillants.

6. Nous soutenons que l'exigence de la conversion du prix en dollars au taux d'intérêt annuel est une méthode compliquée et ne serait pas pratique dans un grand nombre de cas. Toute tentative dans cette voie embrouillera plutôt qu'elle éclaircira le calcul des frais de financement et accroîtra le coût des opérations à cause de la complexité des méthodes et ajoutera un nouveau fardeau qui retombera particulièrement sur les petits détaillants.

7. Le montant de crédit qui résulte des ventes est une partie essentielle du total du crédit au consommateur et il serait le secteur le plus directement atteint par toute disposition qui imposerait la conversion des frais de financement en termes de taux d'intérêt.

Notons qu'on s'accorde généralement à dire qu'il serait presque impossible de déterminer un taux véritable d'intérêt simple dans le cas du crédit automatiquement renouvelable ou du crédit cyclique. Nous savons qu'on a proposé devant le Comité qu'advenant la modification de la loi régissant le crédit au consommateur, les modalités du crédit automatiquement renouvelable ou du crédit cyclique devraient disparaître. Ce serait là imposer des mesures discriminatoires puisque, de plus en plus, les grands magasins à rayons ont recours à de telles modalités de crédit. Il nous semble que même si la détermination d'un taux d'intérêt simple à l'égard de ces modalités de crédit serait compliquée, il en serait également difficile de mettre en pratique un taux d'intérêt simple aux autres modalités de crédit auxquelles ont recours ordinairement les détaillants.

Le détaillant indépendant n'exerce pas un commerce de prêteur; il doit lui-même trouver à des sources différentes, les fonds nécessaires au financement du crédit au consommateur de façon à pouvoir soutenir la concurrence et survivre en affaires. L'homme d'affaires indépendant n'est pas en mesure d'ordonner à ces clients que, désormais, ses modalités de crédit consisteront en accréditif automatiquement renouvelable ou en comptes cycliques. Il doit continuer d'offrir des facilités de paiement une fois par mois (sans intérêt, ordinairement). Il doit également offrir des facilités à court et à long termes, de même qu'une certain genre de crédit automatiquement renouvelable. Le gouvernement créerait une situation assez étrange s'il allait exiger la déclaration d'un taux d'intérêt simple à l'égard de certaines catégories de crédit, alors qu'en même temps, il ne les imposerait pas à l'intention du crédit automatiquement renouvelable.

A la lecture des mémoires présentés aux comités provinciaux du crédit au consommateur et au Comité conjoint du Sénat et de la Chambre des communes, on remarque que certains propos donnent à entendre que quelques détaillants, du moins, semblent préférer accorder du crédit plutôt que vendre des marchandises. On peut déduire également que certains détaillants ne font pas de profits sur la vente des marchandises mais en font plutôt grâce aux taux élevés d'intérêt qu'ils imposent. De tels cas sont plutôt rares en raison de la concurrence dans les ventes au détail et dans l'attribution du crédit. Il faut de plus comprendre que c'est onéreux d'accorder du crédit au consommateur car en plus du coût de l'argent, il faut tenir compte des aménagements et des provisions pour mauvaises créances.

Le crédit est un élément essentiel à notre économie, essentiel à la concurrence du détaillant ainsi qu'aux mouvements des marchandises destinées à la consommation canadienne. Le fait suivant corrobore notre prétention. Lorsque les magasins à aubaines et à auto-service, brassant un large volume d'affaires, ont été lancés au Canada il y a quelques années, on annonçait à grands fatras publicitaires qu'on éliminerait le service et vendrait au comptant à cause des rabais accordés. Mais les propriétaires de ces établissement se sont vite rendus compte qu'ils ne pouvaient pas faire leurs frais dans le commerce de détail sans vendre à crédit. En conséquence, les magasins d'aubaines, aujourd'hui, font concurrence aux entreprises traditionnelles de ventes au détail dans le dessein d'obtenir les ventes à crédit.

A notre avis, tout règlement qui imposerait l'obligation de déclarer un taux réel d'intérêt simple nuirait à l'aisance avec laquelle le consommateur peut maintenant obtenir du crédit. Une telle nuisance aurait inévitablement un effet malsain sur les ventes à crédit, au détriment du consommateur, des détaillants et de l'économie toute entière.

L'Association des marchands détaillants est assurément d'avis qu'il importe de séparer et d'identifier les frais de financement, là où la chose est possible, de façon à montrer au consommateur qu'il faut payer les frais de crédit, comme tout autre service. Cela ne veut pas nécessairement dire que la déclaration d'un taux réel d'intérêt simple pourrait faciliter au consommateur la connaissance des frais de financement. En vérité, nulle méthode servant à indiquer les frais de financement n'améliorera le bon jugement des clients.

D'un autre côté, l'expression des frais de financement en numéraire attirerait l'attention des consommateurs sur une valeur véritable et constante du coût des achats à tempérament, — un prix total pour la durée du contrat. Nous sommes en conséquence convaincus que divulguer la totalité des frais de financement en dollars et en cents, portés au contrat de vente à tempérament, c'est non seulement nécessaire mais c'est aussi beaucoup mieux que de déclarer un taux réel d'intérêt simple ou une combinaison « d'intérêt simple » et « du coût en dollars ».

La déclaration d'un taux réel d'intérêt simple ne faciliterait pas nécessairement au consommateur la tâche de comparer les frais, à moins qu'il ne s'agisse de marchandises identiques, au même prix, exigeant la même mise de fonds et le même terme au contrat, lequel prédétermine souvent le montant des mensualités.

La femme de ménage moyenne voit surtout à la plupart des dépenses du budget familial et on ne la voit gérer son budget en ayant recours aux pourcentages. De façon à étirer le plus son avoir, la femme de ménage s'intéresse surtout aux dollars et aux cents. Elle comprend très facilement que la mensualité de $20 servant à payer le refrigérateur représente $5 par semaine du budget familial.

En conséquence, l'Association des marchands détaillants prétend que les intérêts des consommateurs sont mieux protégés lorsque la divulgation des frais de financement se fait en fonction de dollars et de cents. Nous ne pouvons nous associer à l'idée que la déclaration d'un taux réel d'intérêt simple puisse servir à des fins constructives. En vérité, elle pourrait avoir des conséquences néfastes sur l'économie canadienne.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964-1965

# DÉLIBÉRATIONS DU COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 17

---

SÉANCE DU MARDI 23 MARS 1965

---

*COPRÉSIDENTS*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

---

TÉMOINS:

*Le Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes:* M. Peter Paul Saunders, président; M. C. E. Trudeau, directeur; M. K. H. Macdonald, directeur; M. J. Johnstone, président du comité juridique et législatif; M. W. Watson Evans, vice-président; M. J. Singer, directeur de la recherche et économiste consultant; M. E. Michael Howarth, vice-président exécutif, et M. Kenneth Inch, membre de l'Association.

---

APPENDICE

U—Mémoire du Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA 1965
21855—1

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

*Coprésidents:*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Irvine | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | Lang | Stambaugh |
| Gershaw | McGrand | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt — 11. |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (M^lle^) | Ryan |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent — 24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 9 mars 1964.

Sur motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu, — Qu'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit de consommation et, notamment mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit de consommation, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse, s'il l'estime opportun, certains de ses membres qui seront du comité mixte dont la formation est proposée.

*Le greffier de la Chambre,*

LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat, en date du mercredi 11 mars 1964.

Suivant l'ordre du jour, le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le Crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et, plus particulièrement mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure fassent partie du comité mixte;

Que les procès-verbaux des délibérations du comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session, ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MACNEILL.

## ORDRE DE RENVOI

(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat, en date du mercredi 18 mars 1964.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivants soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honoraires sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MACNEILL.

## ORDRE DE RENVOI

(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes, en date du mardi 24 mars 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné, — Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétion, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes, en date du mercredi 10 juin 1954.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné, — Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes, en date du lundi 20 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné, — Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes, en date du mardi 28 juillet 1964.

Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné, — Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes, en date du lundi 23 novembre 1964.

Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné, — Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964

Le Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur présente son premier rapport comme il suit:

Le Comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, de techniciens et d'autres employés qu'il jugera nécessaires aux fins de cette enquête.

Le tout respectueusement soumis.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964

M. Greene, du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes, au sujet du crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit Comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Le Comité recommande:

1. Que sept (7) de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable et du personnel technique et de bureau dont il aura besoin aux fins de l'enquête;

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, le rapport est agréé.

L'objet des bills suivants est déféré au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur pour étude plus approfondie.

Le MARDI 17 mars 1964

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

Le MARDI 31 mars 1964

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur les faillites (Cessions de salariés)

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces)

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit aux consommateurs.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin)

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament)

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts)

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

Le JEUDI 21 mai 1964

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes)

# PROCÈS-VERBAL

Le MARDI 23 mars 1965

Conformément à la motion d'adjournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll *(coprésident)*, Gershaw, Hollett, McGrand et Thorvaldson.

*De la Chambre des communes:* MM. Greene *(coprésident)*, Basford, Chrétien, Clancy, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, McCutcheon, Otto, Saltsman et Scott — (16).

*Aussi présents:* M. J. J. Urie, Q.C., avocat-conseil, et M. Jacques L'Heureux, comptable agréé.

Sur la proposition de M. Macdonald, il est décidé d'imprimer comme appendice U aux délibérations le mémoire présenté par le Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes.

Les témoins suivants sont entendus:

*Conseil fédéré des sociétés financières de vente*: M. Peter Paul Saunders, président; M. C.-E. Trudeau, dirceteur; M. K. H. Macdonald, directeur; M. J. Johnstone, président du comité jurisdique et législatif; M. W. Watson Evans, vice-président; M. J. Singer, directeur des recherches et économiste conseil; M. E. Michael Howarth, vice-directeur exécutif; M. Kenneth Inch, membre de l'association.

A midi 45 minutes, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 30 mars 1965, à 10 heures du matin.

Attesté

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis

# LE SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 23 mars 1965

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 10 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et de M. J. J. Greene, député.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Nous avons le quorum.

Il n'y a pas d'opposition à ce que le mémoire présenté par le Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes soit incorporé à notre ordre du jour?

Des voix: Convenu!

*(Voir à l'appendice U le texte du mémoire)*

Le coprésident (le sénateur CROLL): Je voudrais souligner dire que, si le Parlement suspend ses séances vendredi, — je ne fais que supposer, — nous ne pourrons pas avoir de séance de Comité mardi prochain. Le Comité devrait être reconstitué quand le Parlement se réunira à nouveau.

L'association canadienne de prêt au consommateur doit se présenter devant nous mardi prochain; nous avons aussi reçu une demande du Conseil des services du diocèse anglican de Montréal et je suppose que nous voudrons entendre ses représentants.

Ce matin, nous sommes en présence du Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes et de la corporation de financement Laurentide Ltée. Assis à la droite de M. Greene se trouve M. Peter Paul Saunders, président du Conseil fédéré des compagnies de financement et de la corporation de financement Laurentide. Il va présenter lui-même les messieurs qui l'accompagnent.

**M. Peter Paul Saunders, directeur général et président du conseil fédéré des compagnies de financement et de la corporation de financement Laurentide:** Messieurs les présidents, honorables sénateurs et membres de la Chambre des communes, de la part du Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes, je vous remercie de me donner l'occasion de remettre un mémoire à votre Comité et de me présenter devant vous aujourd'hui.

Je voudrais présenter mes collègues. Ils sont assis à ma droite, dans l'ordre où je vais les mentionner: M. W. Watson Evans, vice-président du Conseil fédéré des compagnies de financement et vice-président exécutif de la corporation de financement Traders; M. K. H. Macdonald, directeur du Conseil fédéré des compagnies de financement et vice-président de la corporation *Industrial Acceptance:* M. C. E. Trudeau, directeur du Conseil fédéré des compagnies de financement et président de la corporation *Canadian Acceptance;* M. E. Michael Howarth, vice-président exécutif du Conseil fédéré des compagnies de financement; M. Kenneth Inch, directeur du bureau de recherches et d'analyses du marché, à la corporation *Industrial Acceptance;* M. J. Johnstone, secrétaire et avocat de la *Canadian Acceptance;* M. Jacques Singer, directeur de recherches et économiste-conseil chez W. A. Beckett et associés.

Comme vous voyez, nous sommes tous en relation, d'une façon ou d'une autre, avec l'industrie du crédit au consommateur et, je tiens à le dire tout de suite, nous sommes tous d'avis que l'étude des divers aspects du crédit au consommateur par un comité de

cette importance est un bienfait pour notre industrie. Souvent la distribution du crédit semble une opération mystérieuse, dans l'esprit de la plupart des gens. Les études de votre comité devraient clarifier certains malentendus et faire voir la question du crédit dans sa propre perspective.

A vrai dire, nous avons la chance, en Amérique du Nord, d'avoir le plus haut niveau de vie du monde. Notre population canadienne peut jouir d'une grande variété de produits et de services, simplement parce qu'elle a la possibilité d'obtenir du crédit; il est évident qu'il ne serait possible d'avoir ni les grandes facilités de production, qui permettent de fabriquer ces produits et de les lancer sur le marché, ni les prix avantageux, dûs à la fabrication en série, si les consommateurs ne pouvaient pas obtenir beaucoup de crédit.

Nous ne venons pas ici dans l'intention de défendre les abus et les malhonnêtetés qui peuvent exister dans notre industrie et auxquels nous sommes violemment opposés. De tels abus, malgré la publicité qu'ils ont reçue, sont plutôt des cas isolés que des pratiques générales. Étant donné l'importance de notre industrie, il est impossible de garantir, même en prévoyant de nouvelles lois, qu'il ne se trouvera pas toujours un particulier ou une entreprise malhonnêtes pour s'engager dans des pratiques que nous déplorons tous. Chaque année, par exemple, des milliers de gens perdent la vie dans des accidents de la route. On aurait tort, cependant de blâmer l'industrie de l'automobile et de suggérer qu'on élimine les automobiles de nos routes.

Vous avez entendu ici les déclarations de groupes de peronnes ou de particuliers et j'ose imaginer que, dans certains cas, les informations reçues étaient contradictoires. Comme nous sommes certains que toutes ces personnes sont sincères, nous ne doutons pas que vous estimiez leurs opinions à leur juste valeur, grâce à votre savoir et à votre expérience en la matière. Nous ne sommes pas des observateurs désintéressés en ce qui concerne le crédit.

Notre vie et celle de nos employés, de même que le bien-être de nos clients, dépendant des services que nous offrons et de l'état général de l'industrie du crédit dans notre nation. Beaucoup de nos compagnies sont des corporations publiques, qui sont entre les mains de milliers d'actionnaires de toutes sortes et dans tous les coins du pays. Nos corporations payent des impôts et sont engagées dans une branche de notre économie d'importance vitale au bien-être de notre pays. Nous espérons que, grâce à vos délibérations, la situation économique de notre industrie sera plus solide et plus saine; nous désirons aussi répondre de notre mieux à toutes les questions qui peuvent se poser, à propos de notre industrie de financement des ventes.

Nous sommes prêts à entendre vos questions, si vous en avez.

Le coprésident (M. GREENE): Il n'est pas nécessaire, à mon avis, que vous donniez lecture de votre mémoire, monsieur Saunders. Je pense que les membres de ce Comité peuvent se le procurer et si notre avocat-conseil, M. Urie, veut bien commencer à vous poser ses questions, vos réponses feront peut-être ressortir les faits qui intéressent le Comité; et si n'importe quel membre du Comité désire poser une question à n'importe lequel de ces messieurs, je pense que c'est dans les règles.

Comme nous avons un grand nombre de témoins, si l'un d'entre eux désire répondre à une certaine question ou donner son point de vue à un certain sujet, je pense que notre procédure est assez souple pour le permettre. Monsieur Urie?

M. URIE: Merci, monsieur le président.

Monsieur Saunders, un des points qui ont été le plus fréquemment discutés au Comité est la divulgation des taux cependant, avant d'examiner cet aspect de la question, j'ai pensé que, pour renseigner les membres du Comité, nous pourrions parler de l'activité en général des compagnies de financement des ventes et de leur façon de procéder.

M. SAUNDERS: Oui.

M. URIE: Vous avez écrit, je pense, quelque part dans votre mémoire, que vous prêtez de l'argent sur la base, pour ainsi dire, d'un contrat de vente conditionnelle. Pourriez-vous dire aux membres du Comité, si les membres de votre association ou conseil utilisent une formule type, pour rédiger ce contrat?

M. SAUNDERS: C'est une formule type à bien des égards, monsieur, bien que les différentes compagnies impriment leurs propres formules; en apparence, elles peuvent sembler différentes mais leur contenu est à peu près semblable. Je dois dire que les provinces ont leurs propres lois concernant les ventes conditionnelles si bien que la partie légale du document...

M. URIE: . . . peut varier?

M. SAUNDERS: . . . peut varier et varie, en fait, à un certain degré, comme cela arrive dans le cas du corps humain. Dans certaines provinces, on a fixé la dimension minimum des caractères d'imprimerie; il y a aussi plusieurs autres choses qui peuvent varier. Mais, en général, les renseignements donnés à l'acheteur, qui est le client du commerçant et qui, par conséquent, est indirectement notre client, sont les mêmes; nous avons indiqué dans ce mémoire le minimum de renseignements que . . .

M. URIE: Est-ce que c'est à la page 5?

M. SAUNDERS: Oui, à la page 5 . . . que nous pensons nécessaires et je voudrais préciser que les renseignements sont là. Nous avons aussi, dans notre mémoire à la commission royale, que je crois vous avoir remis en appendice, les formules de contrat d'un certain nombre de compagnies; vous verrez qu'elles sont sur le même modèle.

M. URIE: Je remarque au paragraphe 13, page 5, que vous déclarez:

> . . . tous les renseignements suivants devraient être clairement indiqués dans un contrat de vente conditionnelle.

Sont-ils indiqués en fait ou est-ce que tous les contrats de vente conditionnelle de chacun de vos membres notent ce fait?

M. SAUNDERS: Je dirais rapidement oui; mais nous avons près de 50 membres et je n'ai pas vu personnellement toutes leurs formules. C'est la recommandation du conseil et je peux dire que toutes les plus grandes compagnies,—dont j'ai vu les formules,—spécifient ces renseignements. Quant à savoir si chacun de nos membres le fait, je n'en suis pas tout à fait sûr; mais je crois qu'ils le font.

M. URIE: En ce qui concerne les frais de financement, comment sont-ils déterminés et comment les chiffres obtenus sont-ils insérés dans le contrat?

M. SAUNDERS: Le contrat est conclu entre un acheteur et un vendeur et le vendeur est, dans la plupart des cas, un commerçant. L'acheteur, naturellement, fait partie du public. Les frais sont déterminés par le vendeur, quand il dresse le contrat.

M. URIE: Comment les détermine-t-il?

M. SAUNDERS: Eh bien! il les détermine de plusieurs façons différentes. Il peut avoir une table de taux fournie par sa compagnie de financement ou il peut donner un chiffre sous l'inspiration du moment. Généralement, il utilisera une table de taux, à cause de la concurrence des autres commerçants.

M. URIE: Dans la plupart des cas, en fait, je pense qu'il serait juste de dire que chaque commerçant traite normalement avec une certaine compagnie de financement et que, par conséquent, il aura la formule de contrat de cette compagnie; de même, il aura probablement la table de taux de cette compagnie de financement d'où il tirera les renseignements nécessaires pour dresser le contrat?

M. SAUNDERS: Si vous m'aviez posé cette question il y a 15 ans, j'aurais répondu promptement par un oui; aujourd'hui, cependant, nous souhaitons qu'il en soit ainsi et, bien sûr, il en est ainsi dans un grand nombre de cas mais je ne dirais pas que c'est la règle générale partout. Beaucoup de commerçants ont les formules de plusieurs compagnies. Beaucoup de commerçants traitent avec plus d'une compagnie de financement. Beaucoup de commerçants s'occupent partiellement ou complètement de leurs propres contrats. Beaucoup d'entre eux empruntent à des banques ou d'autres institutions.

Je pense que M. Trudeau pourrait peut-être vous donner un peu plus de détails, pour vous renseigner à ce sujet, si vous me permettez de le lui demander.

**M. C. E. Trudeau, directeur du conseil fédéré des compagnies de financement et président de la corporation « Canadian Acceptance Ltd.»**: Comme M. Saunders l'a mentionné, il fut un temps où, généralement, un vendeur de biens durables s'occupait de ses propres contrats ou s'adressait à une compagnie de financement de son choix. Aujourd'hui, beaucoup de commerçants tirent leurs renseignements de plusieurs sources. Il y a des commerçants qui ont leur propre compagnie de financement exclusivement pour eux et il y a des commerçants qui, généralement, fixent tous les prix pour leurs clients sans consulter les tables d'une compagnie de financement. Ils ont leurs propres tables. Ils décident de la somme que le client payera et, au moment où ils concluent une vente avec l'acheteur, ils n'ont peut-être pas encore décidé de ce qu'ils vont faire du contrat. Ils peuvent le garder; ils peuvent le déposer en garantie d'un prêt bancaire; ou bien, ils peuvent le vendre à la banque.

M. URIE: S'ils utilisent leurs propres tables, est-ce qu'une compagnie de financement accepterait, normalement, d'acheter ce contrat, si les taux utilisés sont différents de ceux que la compagnie utilise habituellement elle-même?

M. TRUDEAU: Si les taux ne sont pas trop élevés.

M. URIE: Vous voulez dire: si les taux indiqués sur leur table ne sont pas trop élevés?

M. TRUDEAU: Oui.

M. URIE: En dollars?

M. TRUDEAU: C'est exact. Les taux de la compagnie de financement resteraient les mêmes, quelle que soit la table utilisée.

M. URIE: Est-ce que la compagnie de financement achèterait le contrat s'il n'était pas écrit sur la formule spéciale utilisée par cette même compagnie de financement?

M. TRUDEAU: Oui, si la formule vaut selon la loi. Quand le commerçant remet le contrat à une compagnie de financement, il en garantit la validité.

M. URIE: Est-ce que le commerçant devrait acquitter des frais d'escompte pour ce document, la réserve du commerçant dont vous parlez dans votre mémoire?

M. TRUDEAU: Rien ne serait changé en ce qui concerne le montant que nous gardons. Nos prix ne varient pas.

M. URIE: Est-ce que les prix sont différents suivant le commerçant?

M. TRUDEAU: Généralement pas; mais ils pourraient l'être. Je pourrais nuancer cette affirmation, en disant qu'ils varient suivant le nombre d'affaires que le commerçant apporte à la compagnie.

M. URIE: Dans quelles limites le prix varie-t-il?

M. TRUDEAU: Je ne sais pas. Connaissez-vous les limites réelles?

**M. Kenneth Inch, directeur du bureau des recherches et d'analyse du marché, à la corporation « Industrial Acceptance »**: Je ne suis pas sûr de votre définition des limites.

M. URIE: Est-ce 5 p. 100 ou 20 p. 100?

M. INCH: Je dirais moins de 10 p. 100.

M. URIE: Je me demande si nous pourrions approfondir cette question des réserves du commerçant, pour que les membres du Comité puissent se rendre compte de la façon dont tout cela fonctionne.

M. TRUDEAU: Le paragraphe 12, me semble-t-il, traite de cette réserve du commerçant. A mon avis, on peut le présenter de la façon suivante: un commerçant fixe le prix de financement, quand il discute les termes de la transaction avec l'acheteur. En fait, il établit le prix de détail du financement. Ce prix de détail peut être un peu plus haut que ce que la compagnie de financement offrirait, si le commerçant se proposait de vendre le contrat à la compagnie de financement. Ce prix pourrait être exactement le même que celui de la compagnie de financement ou il pourrait, comme c'est souvent le cas, être moins élevé.

Il y a aujourd'hui un très grand nombre de contrats de vente achetés par les compagnies de financement, où l'acheteur paie moins pour les frais de financement que ce que reçoit la compagnie de financement. A un certain moment, on a pris l'habitude d'appeler cela une réserve, parce que, dans bien des cas, la compagnie de financement ne voulait pas avancer le prix total du contrat au moment où elle l'achetait. Elle en mettait une partie de côté, en réserve, très souvent, c'était ce que le commerçant payait en plus de ce qu'il demandait à son client. On a continué à l'appeler comme cela; en réalité, c'est la différence, quand il y en a une, entre le prix de détail du financement fixé par le commerçant et le prix de gros du financement fixé par la compagnie de financement. Evidemment, le commerçant peut aussi, s'il le veut, demander à sa banque de financer ce contrat; dans ce cas, nous pourrions définir la réserve du commerçant comme la différence entre le prix de détail du financement, fixé par le commerçant et accepté par le client, et les intérêts qu'il paie à la banque.

M. URIE: Vous avez dit: « quand il y en a une »; voulez-vous dire, monsieur Trudeau; que parfois il n'y a pas de différence?

M. TRUDEAU: Oui; dans bien des cas, le commerçant paie la différence. Le commerçant fait payer son client moins que ce que nous lui demandons, quand nous achetons le contrat.

M. URIE: Et le commerçant paie la différence?

M. TRUDEAU: Oui.

M. URIE: Dans combien de cas cette situation se présente-t-elle?

M. TRUDEAU: Cela dépend du marché et de la façon dont le commerçant entend diriger ses opérations. Nous avons des commerçants, dans le marché métropolitain, qui annoncent ordinairement des frais de financement très bas. Ils espèrent attirer plus de clients de cette manière.

M. URIE: Vous ne connaissez pas le pourcentage?

M. TRUDEAU: Non. Nous savons que nos prix sont les mêmes, si le client paie moins que ce que nous demandons ou s'il paie plus.

M. URIE: C'est très important. Vos taux sont toujours les mêmes?

M. TRUDEAU: Oui.

**M. K. Macdonald, directeur du Conseil fédéré des compagnies de financement et vice-président de la corporation « Industrial Acceptance »**: Je pense que c'est un point important, en ce qui concerne l'industrie automobile. Dans notre propre compagnie, 50 p. 100 des contrats concernent les véhicules à moteur; dans ce cas une grande proportion des contrats ne comporteront pas cette réserve dont bénéficie l'acheteur. Cette industrie est d'un type différent. Ces différents procédés ont tendance à se multiplier dans les différentes industries. Dans le commerce des accessoires, il arrive que le marchand lui-même garde le contrat pendant une année; quand il en aura formé un certain nombre, il décidera peut-être de les vendre à une compagnie de financement. Il a pu mener ses affaires pendant une année sans rien faire payer pour le financement et nous lui achèterons le contrat. Il peut avoir demandé une somme insuffisante; dans ce cas, il devra peut-être payer une partie du contrat, si les frais de financement sont trop bas.

M. URIE: Si une compagnie finance les affaires en gros d'un commerçant ou fournit des capitaux d'immobilisation ou quelque chose de semblable, j'imagine que le commerçant devra passer, pour toutes les questions de financement, par la compagnie avec laquelle il négocie ses affaires en gros?

M. SAUNDERS: Vous dites « devra » et il devrait en être ainsi; on ne peut pas dire cependant que c'est la règle générale. Le financement en gros se fait surtout dans le commerce des automobiles; il se fait beaucoup moins dans la vente de l'outillage et à peu près pas dans celle des accessoires. En ce qui concerne les automobiles, la compagnie qui s'occupe du financement en gros pour un commerçant, s'occupera sans doute en grande partie du financement des automobiles neuves mais pas nécessairement du financement de

toutes ses affaires. Il peut y avoir beaucoup de raisons pour cela; premièrement le compagnie peut avoir des normes de crédit plus élevées que celles du commerçant, auquel cas il est libre de vendre ses contrats à quelqu'un d'autre; secondement, il peut décider, pour des raisons de convenance, de répartir ses affaires entre plusieurs compagnies. Un client peut aussi avoir une préférence pour une certaine compagnie, avec laquelle il a eu affaire auparavant. C'est pourquoi, bien que la compagnie qui se charge du financement en gros espère s'occuper complètement ou en grande partie des affaires de son client, il n'en est pas toujours le cas.

M. URIE: Il n'y a pas d'obligations contractuelles à ce sujet?

M. SAUNDERS: Il n'y a pas d'obligation contractuelle exécutoire. On prend un engagement en signant le contrat et on continue dans ces conditions.

M. URIE: Que se passerait-il si le commerçant allait ailleurs pour le financement de ses ventes au détail?

M. SAUNDERS: Il n'y a pas de contrat de financement en gros liant le commerçant à l'une ou l'autre des compagnies. A ma connaissance, il n'y en a vraiment pas. Dans le cas de prêts de capitaux, il est généralement spécifié que la compagnie de financement a, la première, le droit de refuser de conclure une transaction avec le client. La seule possibilité de la compagnie de financement serait de demander le payement du prêt de capital, si elle n'est pas satisfaite des façons d'agir du commerçant. Cela se fait quelquefois. D'autre part, quand le commerçant lui-même se rend compte que la plupart de ses financements de ventes se font ailleurs, il va rendre volontairement l'argent du prêt, car il s'aperçoit que ce n'est pas une façon honnête de conduire ses affaires. A ma connaissance il n'y a jamais eu de jugement au tribunal à ce sujet. Je crois que M. Evans l'a aussi mentionné.

M. URIE: Les taux du financement en gros et du financement des immobilisations sont discutés entre la compagnie et le commerçant, n'est-ce pas?

M. SAUNDERS: Oui.

M. URIE: Quels sont les frais courants, dirons-nous, du financement en gros et comment ce chiffre s'exprime-t-il?

M. SAUNDERS: Les frais moyens de financement en gros consistent en une rémunération pour services rendus, relative au nombre de transactions,—une rémunération par transaction,—et un intérêt pour l'usage de l'argent.

M. URIE: Mais à combien cela revient-il, monsieur Saunders?

M. SAUNDERS: Pour les automobiles neuves, 6½ p. 100.

M. URIE: C'est le chiffre normal, n'est-ce pas?

M. SAUNDERS: C'est assez normal. A cause de la concurrence, il n'y a pas trop de fluctuations de prix.

M. MACDONALD: Est-ce que vous assurez généralement les véhicules?

M. SAUNDERS: Oui, contre l'incendie et le vol.

M. URIE: Mais les taux sont à peu près les mêmes dans toute l'industrie?

M. SAUNDERS: Oui.

M. URIE: La concurrence joue-t-elle ici?

M. SAUNDERS: Oui, mais le taux n'est pas établi au cours d'une discussion entre les différentes compagnies de financement. Il se trouve que, grâce au jeu normal de la concurrence, ce taux ne peut dévier beaucoup. Si l'entreprise d'un commerçant est située dans un endroit très éloigné, il est possible que le taux de l'intérêt soit légèrement plus élevé, en compensation; mais, aujourd'hui, le taux ne s'écarte guère de 6½ p. 100. Quelques-uns demanderont peut-être 6¼ p. 100, d'autres 6¾ p. 100, mais la fluctuation des prix ne sera pas grande. Le chiffre que j'ai mentionné se rapporte à une transaction de gros, c'est-à-dire la vente d'automobiles neuves. S'il s'agit de véhicules d'occasion, l'intérêt serait plus élevé.

M. URIE: De combien?

M. SAUNDERS: D'environ 1 p. 100. Encore une fois, la transaction en gros peut être subventionnée par le fabricant. Quand cela arrive, le taux d'intérêt est moins élevé pour le commerçant, mais le bénéfice total est à peu près le même.

M. URIE: Dans tous les cas, cette question est discutée entre le commerçant et la compagnie?

M. SAUNDERS: Oui.

**M. W. Watson Evans, vice-président du Conseil fédéré des compagnies de financement:** Puis-je ajouter un mot? Le financement en gros n'est pas considéré comme une source de profit par les compagnies de financement; mais c'est un poste important dans les comptes d'un marchand de voitures. Aucune compagnie de financement ne pourrait garder la clientèle d'un vendeur d'automobiles et lui faire payer un intérêt pour le financement en gros, qui serait sensiblement plus élevé que celui des autres compagnies.

M. URIE: N'est-ce pas une source de profit, en ce sens que vous espérez vous occuper complètement des affaires du commerçant avec lequel vous êtes en relation?

M. EVANS: Oui. Le financement en gros fait espérer à la compagnie qu'elle obtiendra le financement au détail, dont elle retire un profit.

M. TRUDEAU: Le taux peut varier assez dans les transactions individuelles, même si la moyenne se situe aux environs de 6½ p. 100. Il y a deux façons généralement acceptées de déterminer les frais pour le financement en gros; dans les deux cas, on fait payer l'intérêt et une somme supplémentaire. Certaines compagnies ont un taux uniforme pour chaque période de 30, 60 ou 90 jours; si on rendait les fonds prêtés en gros un jour après les avoir inscrits dans les registres de comptabilité, l'intérêt serait sensiblement plus élevé qu'à la fin de la période de 90 jours, à supposer que le taux fixe soit fixé pour 90 jours. D'autres compagnies fixent leur taux uniforme à tant de cents par jour; ils font payer le même nombre de cents qu'il s'agisse d'une Volkswagen ou de la plus chère des Cadillacs. La somme à recouvrer par jour serait identique au taux uniforme, qu'il s'agisse de 10 ou de 30 jours. Le pourcentage des recettes annuelles serait plus grand pour une Volkswagen que pour une Cadillac; mais la moyenne serait à environ 6½ p. 100.

M. URIE: Maintenant, nous en arrivons à la question de la divulgation des taux d'intérêt; vous avez proposé, dans votre mémoire, que les taux des frais de financement devraient être divulgués en dollars.

Le coprésident (M. GREENE): A quelle page?

M. URIE: Page 6,—non, page 5,—il me semble.

M. SAUNDERS: Oui, cela commence à la page 5.

M. URIE: Oui, paragraphe 15. Vous avez dit aussi que la majorité des membres de votre conseil indiquent maintenant ce chiffre et nous avons la preuve qu'ils le font. Nous avons aussi la preuve que ce chiffre est indiqué dans la plupart des transactions au détail; quant aux prêts aux consommateurs, etc., il semble que, pour un très grand nombre de ventes à crédit, le taux soit maintenant indiqué en dollars. Malgré cela, comme vous l'avez souligné dans votre mémoire, il a fallu créer le présent Comité, en plus d'autres comités semblables en Nouvelle-Écosse, en Ontario, au Manitoba, en Alberta et dans 31 États des États-Unis. Ces comités étudient la question du crédit au consommateur et de son prix. Tout cela tend à prouver qu'il y a quelque chose qui ne marche pas dans le système de la divulgation en dollars. Ne pensez-vous pas que s'il fonctionnait d'une façon satisfaisante, les nombreux comités existants ne seraient pas nécessaires et qu'il faudrait donc trouver un meilleur système?

M. SAUNDERS: Je ne pense pas que je puisse tout à fait arriver à cette conclusion. En réalité il y a un grand nombre de facteurs dans le problème du crédit au consommateur. Comme je l'ai dit auparavant, nous sommes très contents que votre Comité existe. Il y a certaines choses, dans l'industrie du crédit, qui peuvent être améliorées, et nous espérons que vous nous apporterez quelques recommandations à ce sujet. Par exemple, il devrait y avoir une législation plus uniforme et une meilleure compréhension du crédit par le consommateur.

Il y a un grand nombre de points à préciser dans la question de la divulgation. En disant cela, je n'ai pas l'intention de me dérober à la question — nous voulons la traiter complètement, — mais le crédit au consommateur est une part importante de notre vie de tous les jours. Généralement, on ne le comprend pas bien et, peut-être pourrait-on commencer par mieux comprendre ce qu'est le crédit même. On fait des mystères à ce sujet, — nous en avons déjà parlé, — et l'on devrait peut-être alors expliquer et clarifier ces mystères. Suivant l'avis de notre Conseil, nous aimerions encourager l'étude de ce sujet et nous avons donné des prix à des diplômés et à des étudiants des universités, pour des articles et des études sur le crédit au consommateur. Nous avons imprimé nos propres brochures et publié un livre, — qui est peut-être aride mais très instructif, — traitant du crédit, pour ceux qui s'intéressent à l'étude du crédit. Nous avons une brochure que nous distribuons dans le public; mais nous avons aussi publié un volume bien plus épais, qu'on peut trouver dans les bibliothèques et les universités, qu'on peut recevoir sur demande et qui est fourni à ceux qui veulent étudier la question du crédit au consommateur.

Nous pensons que le public a besoin de crédit, qu'il en veut mais qu'il ne comprend pas exactement les dépenses que cela comporte . . . — personne n'aime sortir son argent. Les gens sont contents d'aller chez le médecin quand ils sont malades; mais quand ils reçoivent la note, ils pensent qu'il a fait payer trop cher une visite de 15 minutes. On peut citer en exemple un grand nombre de gens qui, après qu'on leur a rendu service, pensent à la valeur de ce service. On peut dire la même chose de ceux qui consultent un avocat ou tout autre homme de métier.

M. URIE: C'est ce que j'ai entendu dire!

M. SAUNDERS: Donc, puisque des millions, littéralement, de Canadiens, des dizaines de millions de Nord-Américains et des centaines de millions de gens dans le monde entier utilisent ces services, il n'est pas étonnant que l'écho des plaintes de ceux qui pensent avoir trop payé crée quelques malentendus. Je n'ai fait que tenter de répondre à votre question sur l'utilité de tant de comités.

Quant à la manière de divulguer le taux, je voudrais seulement faire remarquer que les gens gagnent leur vie en dollars et en cents. Ils paient leurs notes en dollars et en cents. Ils paient leur loyer en dollars et en cents. Toutes leurs dépenses sont calculées en dollars et en cents. Quels que soient les mérites et les défauts de l'intérêt simple ou de toute autre forme d'intérêt, quand il s'agit de mesurer une valeur, le moyen le plus facilement compris de calculer un prix, c'est d'utiliser les dollars et les cents. Cela ne veut pas nécessairement dire que les autres valeurs ne sont pas bonnes mais que nous sommes habitués à calculer en dollars et en cents. Nous sommes certains que divulguer les taux sous une autre forme qu'en dollars et en cents ne ferait que dérouter et même tromper le public. A notre avis, si la somme est indiquée en dollars et en cents, on saura alors exactement ce qu'on paie. Déjà, et je viens de le souligner, un sertain mystère entoure les opérations du crédit; ce mystère deviendrait encore plus profond si on introduisait une autre mesure. Peut-être M. Macdonald aimerait-il ajouter quelque chose.

M. MACDONALD: Je pense qu'on s'est habitué à employer différentes sortes de mesures dans différentes occasions. Nous achetons les œufs à la douzaine, le lait à la pinte, le beurre à la livre. Les gens s'habituent à ces sortes de choses. Il n'y a aucune raison, semble-t-il, de ne pas acheter les œufs à la livre, sauf que cela coûterait plus cher au producteur et au marchand et que le client préférerait encore acheter ses œufs à la douzaine.

Dans le cas de la divulgation des frais de financement, j'aimerais indiquer clairement, dès l'abord, que nous ne nous y opposons en aucune façon. Nous sommes tous d'accord de les divulguer. Nous les avons divulgués depuis que nous avons lancé notre entreprise, nous croyons fermement à ce principe et nous déplorons l'attitude de ces factions de notre industrie qui ont tendance à égarer l'opinion publique à cet égard.

Dans notre propre compagnie, nos clients ne nous demandent pas le taux de l'intérêt: ce qui les intéresse, c'est de savoir la différence entre le prix au comptant et le prix de l'achat à tempérament. Ce qui les intéresse, c'est de connaître les frais de financement pour les comparer aux frais de financement des autres formes de crédit.

Le fait suivant est très important dans notre entreprise: les frais en dollars sont plus grands lors d'une petite transaction que lors d'une grande, c'est pourquoi nos tableaux manquent généralement de consistance. Leurs indications doivent être en dollars, pour montrer les frais de l'entreprise. Notre note de frais au commerçant est en dollars, un taux en dollars pour $100. C'est la façon dont nous menons nos affaires.

Le pour-cent annuel peut sembler un bon moyen de calculer les frais dans une sorte d'entreprise où le délai de payement est un élément important; mais dans notre cas, le délai de payement ne représente pas même la moitié de nos frais de financement, en d'autres termes, de nos dépenses.

Si on nous demandait de mener nos affaires en calculant et en divulgant l'intérêt annuel,—qu'on appelle à tort « intérêt simple » car il n'est vraiment pas simple du tout, —cela limiterait nos entreprises et conduirait à ces pratiques deshonnêtes que nous essayons depuis des années de faire disparaître de notre industrie.

On n'a qu'à jeter un coup d'œil vers le domaine de l'hypothèque pour voir à quel point on en est arrivé; d'après la loi sur l'intérêt, un prêteur doit indiquer, en pour-cent annuel, les frais de l'hypothèque. Cependant on introduit dans cette transaction toutes sortes d'escomptes et de primes, profitant largement du fait que les pensées du client sont concentrées sur les taux d'intérêt.

Dans nos entreprises, nous disons exactement à nos clients combien ils doivent payer, en combien de payements et pour combien de temps.

Je dirai, en particulier aux gens de métier qui sont ici, que rien ne nous est plus facile que d'indiquer nos frais sous forme d'intérêt annuel; mais je voudrais simplement attirer votre attention sur quelques exemples qui sont conservés au procès-verbal de notre Comité et qui montrent comment des erreurs se produisent.

Vous avez convoqué devant le Comité un expert-comptable, M. Irwin, de Toronto, qui a passé beaucoup de temps à étudier ces questions et ces chiffres; la seule chose qu'il a pu dire est qu'à son avis, une erreur de ⅛ p. 100 n'était pas excessive; dans ce cas, alors qu'il avait suffisamment de renseignements à ce sujet pour former son jugement, ses chiffres montrent, à ce que nous avons découvert, un écart de deux et un quart pour cent par année. Pourtant, c'est son métier de faire de tels calculs.

Nous voyons aussi, dans votre compte rendu, qu'on a conclu que, dans un crédit renouvelable, ½ p. 100 devient 18 p. 100 par année, alors qu'en réalité, il n'est jamais moins de 18 p. 100, qu'il peut très souvent être multiplié plusieurs fois ou qu'il peut même atteindre 300 à 500 p. 100. Nous avons des documents vérifiant ce que j'avance.

Cependant, dans les cas où il s'agit de ½ p. 100, tout ce que le public saisit c'est que 1 p. 100 de $300 est $3. Il comprend cela. Le pour-cent annuel n'a aucun intérêt pour lui.

Nos entreprises ont beaucoup fait pour dissuader les marchands et les commerçants de dissimuler les frais et pour les encourager à dire exactement aux gens ce qu'ils paient pour le crédit qu'ils reçoivent. Nous souhaitons que votre comité étudie un système plus uniforme de divulgation des taux; un système qui serait utilisé dans toutes les branches de l'industrie du crédit, dont nous ne sommes qu'une petite partie.

Vous avez des gens qui empruntent à tant pour cent par année, plus les frais de service; il y a des gens qui paient tant pour cent par mois; d'autres empruntent à des unions de crédit une somme de $1,000 alors qu'ils ont $400 en dépôt et ne savent jamais exactement quel pour-cent annuel ils paient, parce qu'ils empruntent $1,000 quand ils en gardent $400 en dépôt. Voilà ce qui se passe dans les différentes branches de l'industrie du crédit. Dans chaque cas sans doute, on découvrira que la mesure actuellement employée est celle qui convient le mieux au type d'entreprise.

Dans notre cas, nous sommes certains que la divulgation des frais en dollars est ce qui convient le mieux au type d'entreprise que nous dirigeons. Les 25,000 commerçants, que nous représentons et qui utilisent ce moyen, pensent que c'est celui qui représente le mieux les intérêts du public et celui qui le renseigne d'une façon compréhensible.

M. URIE: Vous ne croyez pas, n'est-ce pas monsieur Macdonald, qu'il est impossible, en utilisant les tables que M. Irwin a consultées, de calculer les frais en pour-cent annuel, pour aucune transaction, à l'exception peut-être de l'accréditif automatiquement renouvelable?

M. MACDONALD: Je loue M. Irwin d'avoir suggéré une méthode actuarielle de calcul des frais. Je prétends cependant que des hommes du métier, un grand nombre d'experts comptables, ont suggéré d'autres méthodes. Chacun semble avoir sa méthode préférée. Vous avez mentionné la Nouvelle-Écosse. Là, une association d'experts comptables a recommandé d'utiliser une proportion constante. D'autres recommandent un intérêt directement proportionnel. Tous ces moyens sont utiles et pourraient permettre de calculer le pour-cent annuel dans peut-être 60 à 75 p. 100 des cas. Mais on n'a pas encore trouvé de formule ou offert de méthode grâce auxquelles un commerçant pourrait facilement calculer le pour-cent annuel sur le reste — 25 ou 40 p. 100, — de ses affaires.

M. URIE: En premier lieu, il y a une commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier qui vous contredit. Deuxièmement, il y a une commission américaine qui vous contredit; et enfin, d'après une nouvelle parue dans le *Journal* d'Ottawa, le 4 mars de cette année, le ministère du Commerce d'Angleterre n'est pas d'accord avec vous, monsieur Macdonald. On a trouvé, d'après cette nouvelle, qu'on a en fait établi une formule qui pourrait s'appliquer dans toutes les transactions de crédit.

M. MACDONALD: Si vous avez étudié la formule proposée en Angleterre. . .

M. URIE: Je ne fais pas allusion au rapport Maloney. Ceci est postérieur au rapport Maloney.

M. MACDONALD: Si vous avez étudié la formule récemment proposée en Angleterre,— ou, devrai-je dire, présentée,—vous verrez que ce n'est qu'un réchauffé de la méthode directement proportionnelle, qui est l'une des plus vieilles du monde.

M. URIE: Je ne m'en suis pas aperçu.

M. MACDONALD: Nous essayons de rester bien informés. Je dirai, avec tout le respect que je dois à ce comité, que si 31 états des États-Unis, plus le ministère du Commerce d'Angleterre, plus un certain nombre d'assemblées reconnues dans d'autres pays n'ont pas réussi à trouver un moyen pratique de résoudre le problème, c'est la preuve même, me semble-t-il qu'il y a plus d'opposition que d'adhésion à ce projet.

M. URIE: A mon avis, le fait qu'il y a une extraordinaire multitude de gens comme vous est plus significatif.

Des VOIX: Non, non.

Le sénateur THORVALDSON: Je m'oppose à ce genre de remarques de la part de l'avocat.

Le coprésident (M. GREENE): Un instant. Je ne crois pas que nous devrions commencer. . .

M. URIE: Je regrette. J'ai eu tort.

Le coprésident (M. GREENE): Je pense que nous pouvons garder ce genre de discussion pour nos séances à huis clos.

M. URIE: De toute façon, monsieur Macdonald, vous avez aussi fait une déclaration. . .

Le sénateur THORVALDSON: M. Macdonald essayait de faire une déclaration qu'on ne lui a pas permis de terminer. En toute justice, je pense qu'il devrait être autorisé à terminer sa déclaration avant que le conseil continue son interrogation.

M. MACDONALD: Merci.

Le coprésident (M. GREENE): Voulez-vous finir votre déclaration.

M. MACDONALD: Nous n'avons pas cherché à calculer nos frais en pour-cent pour notre propre satisfaction. Nous nous sommes efforcés d'accomplir ce projet pour satisfaire des comités comme celui-ci ou des commissions formées dans d'autres pays. En même temps, nous avons essayé de démontrer que ce n'est pas notre inaptitude à développer une formule qui est la raison de notre opposition à la divulgation; nous avons d'autres raisons que j'ai déjà tenté d'expliquer au Comité.

La principale raison est la suivante: les seules personnes déterminées, semble-t-il, à résoudre ce problème sont celles qui paraissent penser que leur devoir consiste à

s'occuper des affaires d'autrui et de donner des conseils que personne ne demande vraiment. Quoi qu'il en soit, cette question paraît plus théorique que pratique. Le client peut mieux comparer les prix de deux marchands si ces prix sont exprimés en dollars. Il peut mieux comparer les méthodes de financement de deux agences, si les frais sont exprimés en dollars. Il sait s'il doit acheter ou pas, puisqu'il est à même de juger; il sait s'il doit acheter et quand il doit archeter; il sait combien de dollars il devra dépenser. C'est pour ces raisons que nous sommes opposés à la divulgation et non par manque de moyens pratiques de trouver une formule.

M. URIE: Dites-vous que, dans l'exemple de la page 7, où vous divulguez les frais à la fois en dollars et en pour cent, le client ne comprend pas cette indication aussi bien que lorsqu'on la donne en dollars seulement?

M. MACDONALD: Je pense que le client trouve très intéressant de comparer les prix totaux de la transaction A et ceux de la transaction B. Je pense que si le client se préoccupait de l'intérêt, il serait tenté de faire ses achats au magasin offrant le taux d'intérêt le plus bas; nous vous avons déjà fait remarquer certains magasins canadiens annoncent aujourd'hui des ventes à tempérament sans frais de financement; c'est leur façon de se créer une clientèle, détournant l'attention du client de la marchandise et l'attirant vers la carte de créit.

M. URIE: A la page 10 de votre mémoire, vous citez la Commission royale d'enquête sur les affaires de banque et les finances de la façon suivante:

> Nos études indiquent qu'en général les Canadiens gèrent leurs finances avec plus de sagesse qu'on semble leur en prêter dans bien des milieux.

Alors, s'il en est ainsi, ne pensez-vous pas, comme moi, monsieur Macdonald, que le client va probablement comparer les offres du magasin A et celles du magasin B et décider des mérites des marchandises qu'il a l'intention d'acheter? Ne pensez-vous pas qu'il sera assez intelligent pour découvrir qu'en fait, il paie plus dans un magasin que dans un autre?

M. MACDONALD: Contrairement à ce que vous soutenez je pense qu'il l'est.

M. URIE: Je ne soutiens rien, je pose simplement une question.

M. MACDONALD: Je vous ferai remarquer que c'est une question plutôt incomplète, et que vous avez omis de mentionner le prix total qui. . . .

M. URIE: Je ne l'ai pas fait intentionnellement.

M. SAUNDERS: Je me demande, monsieur le président, si l'exemple qu'on a cité concerne vraiment le point que nous essayons d'illustrer. Dans ce cas, à mon avis, l'indication du pour-cent prêterait certainement plus à confusion que toute autre chose. Nous ne disons pas qu'il en serait nécessairement de même dans tous les cas ou que cette indication ne serait jamais d'aucune aide à personne. Cependant, à moins que le client, dans notre exemple, ne compare $340 à $345, le fait de savoir que $340 représentent 17.9 p. 100 et $345, 11.4 p. 100, n'est d'aucune valeur pour lui; ce n'est pas non plus d'après ce renseignement qu'il doit faire son choix, sinon il choisirait mal.

Le coprésident (M. GREENE): Je voudrais simplement préciser votre point de vue; vous dites, je pense, que la divulgation du pour-cent réduirait le concurrence en ce qui concerne le prix et la qualité?

M. SAUNDERS: C'est possible.

M. MACDONALD: Cela va sans doute donner de l'importance à quelque chose d'autre que le prix.

M. SAUNDERS: Je vais vous donner un exemple. Il n'est pas difficile de ramener un produit à un certain nombre de composants. Dans l'industrie automobile, par exemple, le prix d'une certaine voiture peut être de $2,000, alors que la même voiture coûte, ailleurs, $1,900. Le comique de l'histoire, c'est qu'on vous dira, quand vous irez acheter la voiture là $1,900, que les pneus des roues arrière ne sont pas compris; on vous demandera $50 pour les deux pneus qui manquent et peut-être $25 de plus pour fixer des poignées aux portières. Si d'un côté, on peut ramener un produit à son strict minimum, dont on exprimerait le prix en pour-cent, et de l'autre côté, offrir un produit complet, dont on

exprimerait le prix en pour-cent, on ne compare pas vraiment des pommes à des pommes ou des oranges à des oranges, on compare des pommes à des oranges. Nous affirmons que le crédit au consommateur est du domaine de la transaction individuelle, que le prolongement de l'utilisation de l'argent ne représente, du point de vue de l'intérêt, qu'une partie des frais de nos entreprises et que, si l'on séparait cette partie du reste et l'exprimait en pour-cent, cela ne représenterait pas grand'chose.

M. MACDONALD: Nous nous opposons aussi à la divulgation de l'intérêt, parce que cela augmenterait nos frais. On a déjà amplement démontré combien il est difficile d'obtenir une formule satisfaisante; il faudrait donc prendre des mesures additionnelles pour l'améliorer, ce qui représente des frais. Si nous devions exiger, des commerçants avec lesquels nous traitons, la divulgation des frais en pour-cent annuel, nous devrions aider ces commerçants à calculer ce pourcentage, ce qui augmenterait de façon substantielle le coût de notre entreprise.

Il est déjà assez difficile d'instruire les commerçants dans les méthodes de vente à tempérament et de leur fournir la documentation nécessaire; ajouter ce fardeau supplémentaire à notre industrie ne ferait qu'augmenter les frais, que le consommateur devrait finalement supporter.

Le coprésident (le sénateur CROLL): J'ai pris quelques notes sur ce qu'il m'a semblé vous entendre dire. Vous avez dit que les quelques personnes intéressées à ce problème sont celles qui s'occupent trop des affaires des autres. Vouliez-vous dire que ce n'est pas l'affaire du Parlement?

M. MACDONALD: Je pense, monsieur, que c'est l'affaire du Parlement.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Que disiez-vous alors, quand vous avez fait la constatation que j'ai notée ou ai-je mal noté? J'ai été un peu surpris quand je l'ai regardée et relue...

M. MACDONALD: Je n'ai pas tout à fait dit cela, monsieur le sénateur. Ce que j'ai voulu dire, c'est qu'on a trop tendance à penser que les gens qui ont moins d'argent le dépensent mal, s'ils achètent à crédit ou s'ils paient comptant, s'ils se procurent ce dont ils n'ont pas besoin. Je pense que certaines personnes bien intentionnées ou des associations ou des sociétés ont alors tendance à conclure que le consommateur serait mieux informé, s'il connaissait l'intérêt,—4 ou 8 p. 100 par année,—de ses frais de financement; en réalité, les consommateurs, la grande masse des consommateurs sont généralement plus à même de juger quand ils connaissent le coût en dollars.

M. SAUNDERS: J'aimerais ajouter quelque chose, monsieur le président. Ce que M. Macdonald dit, et je ne sais pas si on le comprend clairement, c'est que beaucoup de sociétés, d'associations et autres groupements en arrivent à conclure, nous semble-t-il, que le citoyen moyen s'en tirerait mieux, si on indiquait les frais en intérêt simple. Nous ne parlons pas des investigations du parlement mais de certains groupes de personnes bien intentionnées qui viennent ici et recommandent, parmi d'autres choses, de divulguer les taux de cette façon. Ces gens ne sont certainement pas des experts en finance et n'ont pas réfléchi longuement à la question; ils ne l'ont pas discutée à fond, comme, par exemple, notre association, qui a envoyé ici des représentants pour répondre à vos questions et vous donner des renseignements.

M. URIE: Si je peux dire un mot, M. Macdonald a déclaré que le consommateur peut mieux déterminer le coût du financement, s'il est exprimé en dollars, et que ce fait est très important, à son point de vue. Cependant, l'Association des consommateurs, qui vraisemblablement représente le consommateur, nous a délégué des représentants; elle pense, en toute justice, que le consommateur pourrait mieux juger, si le coût était exprimé en pour-cent. Pouvez-vous me dire si votre association, votre conseil, a réellement fait une enquête auprès des consommateurs eux-mêmes, pour savoir ce qu'ils veulent, ou si vous arrivez à ces conclusions d'après l'expérience acquise dans vos rapports avec eux?

M. SAUNDERS: Je dirais que les millions de transactions que nous faisons constituent une sorte d'enquête, parce que les questions qu'on nous pose indiquent ce à quoi

le consommateur s'intéresse. Nous ne prétendons pas que, si vous arrêtiez un consommateur dans la rue et lui demandiez: « Aimeriez-vous savoir quel intérêt vous payez sur vos emprunts ou vos achats à crédit? » il va répondre: « Non, cela ne m'intéresse pas du tout ». Quelqu'un à qui on poserait cette question dirait probablement: « Oui, j'aimerais bien le savoir ». Mais il est certain que, lorsqu'un consommateur se prépare à signer un contrat de financement, il ne s'intéresse pas tellement à l'intérêt en pour-cent qu'il va payer, mais il veut savoir s'il pourra obtenir du crédit. Ensuite, s'il l'obtient, combien ce crédit va lui coûter en dollars et en cents, combien il va payer par mois. Il va se demander quelle fraction de son revenu il devra consacrer au remboursement de ce crédit; de cette façon il pourra décider s'il pourra le rembourser ou pas. Quand vous demandez dans une personne dans la rue: « Aimeriez-vous savoir quel pour-cent de votre revenu vous dépensez pour votre voiture? », il va sans doute répondre oui, mais à mon avis, une telle réponse ne signifie rien.

M. MACDONALD: Une précédente délégation a déjà attiré l'attention de votre comité sur les effets de la divulgation de l'intérêt, surtout en ce qui concerne les petites sommes.

Le coprésident (M. GREENE): Dans votre organisation, est-ce que vous avez beaucoup à faire au consommateur ou êtes-vous surtout en relation avec les commerçants?

M. SAUNDERS: Nous sommes en relation avec le consommateur une fois la transaction achevée puisqu'il fait ses payements directement à nos bureaux. Nous sommes à la disposition du consommateur au cas où il aurait des questions à poser à propos de sa transaction, mais encore une fois après coup. Nos relations avec le consommateur avant la transaction se limitent aux rares cas où le crédit d'une personne est limité et où une entrevue avec cette personne peut changer complètement la situation. Mais c'est le commerçant qui donne les renseignements nécessaires au consommateur, avant la transaction. Nous tenons nos renseignements de seconde main; nous avons pourtant remarqué que les commerçants ne craignent pas de nous poser des questions. S'il avaient l'impression que nous gardions pour nous des renseignements réclamés par le public, ils nous les demanderaient très vite, car ils n'ont jamais eu de répugnance à nous donner du travail supplémentaire pour obtenir un renseignement.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Dans vos vastes entreprises commerciales, est-ce que vous rencontrez des gens qui désirent prendre une hypothèque et est-ce que vous accordez des hypothèques?

M. SAUNDERS: Oui.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Vous dites que les gens sont au courant du taux d'intérêt, dans les hypothèques?

M. SAUNDERS: Oui, ils le sont, jusqu'à un certain point. Je dirais que, dans le cas d'une hypothèque, les questions qui intéressent nos clients sont les suivantes: Premièrement, pourront-ils obtenir une hypothèque? Deuxièmement, quelle sorte d'hypothèque pourront-ils avoir, car ils essayent toujours d'avoir l'hypothèque la plus élevée possible? Troisièmement, quelle sera la durée de l'hypothèque? Est-ce qu'ils pourront en obtenir une pour cinq, dix ou vingt ans? Et de combien sera le payement mensuel? Quand on a répondu à toutes ces questions, ils demandent: « Quel est le taux d'intérêt? » et vous leur indiquez le taux d'intérêt. Si vous disiez 3 p. 100, ils vous répondraient: « Puis-je l'avoir à 2½ p. 100? ». Si vous disiez 8 p. 100, ils essayeraient de l'obtenir à 7. Ce marchandage est normal. Le taux de l'intérêt, c'est la question qu'on pose en dernier, bien que ce soit un élément de la transaction.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Mais, prenez le même client qui achète une automobile. Premièrement, vous lui accordez une hypothèque sur sa maison et vous lui dites: « Le taux d'intérêt sera de 7 p. 100 ». Il accepte. Vous divulguez ce taux. Pourquoi pensez-vous qu'il ne s'inquiète pas beaucoup de l'intérêt, quand il achète une automobile? Comment faites-vous la différence?

M. SAUNDERS: J'aimerais répondre à cette question de la façon suivante, monsieur. D'abord, j'ai dit que dans le cas d'une hypothèque, la question de l'intérêt est la dernière qu'on semble poser; ce n'est donc pas le facteur le plus important. Dans une demande d'hypothèque, ce qui intéresse le client c'est d'avoir le plus de temps possible pour

rembourser l'argent; il met en gage une maison qui va durer de 20 à 40 ans. Il sait qu'il peut faire les payements sur cette maison et il s'est assuré qu'elle ne disparaîtra pas, qu'elle ne se démodera pas ou qu'elle ne tombera pas en ruine. Pour l'achat d'une automobile, on établit un contrat de 24 ou peut-être 36 mois. Le client peut faire entrer les frais de financement dans son budget, pour un court contrat de cette espèce. Si on lui disait, quand il prend une hypothèque que le coût total de l'hypothèque — si on suppose une hypothèque de $5,000 en 20 ans — serait de $5,000, à payer en intérêt. Ce serait probablement un renseignement qui intéresserait beaucoup cet emprunteur et c'est vraiment ce qui l'intéresse, quand il demande, à propos d'une hypothèque, combien cela va coûter; nous avons l'habitude d'exprimer une hypothèque en intérêt, à cause de la longue durée du contrat. Mais le client cherche toujours savoir la même chose: le prix.

Le coprésident (M. GREENE): On ne vous demande pas souvent, dans le cas d'une hypothèque: « Quel intérêt total vais-je payer en 20 ans? ».

M. SAUNDERS: Non. Je souhaiterais qu'on le fasse, car parfois un emprunteur dirait: « Peut-être ne devrais-je pas laisser courir mon intérêt pendant 25 ans, je ferais mieux, sans doute, d'emprunter pour 15 ans. »

Le coprésident (le sénateur CROLL): La première question qui se pose à la Chambre des communes est celle de l'intérêt — mais elle est posée d'une autre façon. Les députés veulent connaître l'intérêt plutôt que la façon dont vous l'indiquez.

M. MACDONALD: Je pense qu'il y a eu toute une éducation faite dans ce domaine. J'ai ici une brochure publiée par la Ligue des syndicats de crédit de l'Ontario, qui dit:

> Oubliez les taux d'intérêt. Demandez le coût en dollars et pas en pourcentage. Quels que soient les taux d'intérêt cités, découvrez ce que le prêt ou le crédit va coûter en argent, en dollars. C'est la première chose à faire.

C'est la ligue des syndicats de crédit d'Ontario qui parle.

M. OTTO: On commence à s'ennuyer dans cette réunion. Au paragraphe 6, vous dites:

> Parmi les différentes sources de crédit au consommateur, l'industrie des ventes à tempérament occupe une position tout-à-fait particulière.

Sans faire une étude sémantique, votre entreprise commerciale n'est pas vraiment une industrie mais un commerce; et il n'est pas tellement particulier car vous faites commerce de prêter de l'argent, coutume qui remonte aux temps bibliques et même avant.

M. SAUNDERS: Non, nous faisons le commerce du crédit. Peut-être que c'est une question de sémantique. Quand vous dites, dans la seconde partie de votre argument, que c'est une coutume vieille comme le monde, vous avez tout-à-fait raison, car on a fait crédit avant les temps bibliques et pas toujours pour de l'argent.

M. OTTO: Vous vous intéressez à l'usure et aux prêts en argent et il n'y a rien de particulier à cela. Mais je ne veux pas froisser vos sentiments. Au paragraphe 12, vous dites:

> La somme totale des « frais de financement » est décidée d'un commun accord entre le vendeur et l'acheteur . . .
>
> La somme totale des « frais de financement » est décidée d'un commun accord entre le vendeur et l'acheteur . . .

Vous dites « d'un commun accord », mais c'est en réalité un accord unilatéral. Les gens veulent les marchandises et, pourvu que leur budget le permette, ils ne sont pas généralement en position de marchander sur le prix, de dire qu'ils vont payer 19, 18 ou 11 pour cent; vous parlez d'un « commun accord », mais c'est le vendeur, en réalité, qui fait l'offre et le client accepte généralement.

M. EVANS: Ce n'est pas vrai du tout.

M. SAUNDERS: C'est vrai, peut-être, dans un certain sens; dans le même ordre d'idée, si vous allez en avion, d'ici à Montréal, votre billet vous coûtera X dollars. Vous êtes d'accord de payer ce prix ou vous ne voyagez pas en avion. Si vous allez acheter un pupitre dans n'importe quel magasin, vous verrez que le prix est fixé et, à moins que

ce soit au marché aux puces, vous allez payer le prix que le marchand demande. La vente du crédit suit les mêmes principes. Mais la décision est prise en commun accord tout aussi bien que dans les autres transactions commerciales.

M. OTTO: Mais est-ce que vous appelez cela conclure un marché?

M. SAUNDERS: Peut-être est-il possible de marchander quelque peu.

M. TRUDEAU: Le client considère le prix de la marchandise, les conditions de payements, et le total de ce qu'il aura à payer. Voilà ce qu'il considère, quand il décide d'acheter à crédit.

M. SAUNDERS: Je pense qu'il faut interpréter votre remarque. Le commerçant et le consommateur se mettent d'accord à ce sujet, comme ils se mettent d'accord sur le prix de l'automobile et des différents accessoires à ajouter à cette automobile. Il en est de même quand on décide de prendre une chambre à 15 ou 20 dollars dans un hôtel. C'est une question de choix.

M. OTTO: Les mots « se mettre d'accord » ne contiennent dans ce cas, aucune idée de « marché ».

M. SAUNDERS: De marchandage.

M. OTTO: Au paragraphe 13, vous soulignez les exigences de votre industrie. Mais il y a là une omission car il semble que vous ayez omis une chose. Je ne vois pas ici que vous exigez une reconnaissance personnelle. Pourtant vous l'exigez, n'est-ce pas?

M. SAUNDERS: Dans la plupart des cas oui.

M. OTTO: Dans la liste de vos exigences, vous citez aussi une note sans recours que l'acheteur doit signer; vous précisez aussi que cette note doit être payée sans condition; vous insistez sur le remboursement de cette note, quelle que soit la valeur de la marchandise

M. SAUNDERS: Je crois que c'est exact.

Le sénateur THORVALDSON: Bien sûr, c'est une matière de loi. J'ai eu un procès à ce sujet, il y a bien des années. C'est une loi qui va devenir définitive.

M. MACDONALD: Il serait peut-être intéressant de savoir ce que M. Saunders pense être la loi. Peut-être M. Johnstone peut-il répondre.

M. JOHNSTONE: Toutes les compagnies n'exigent pas une note de crédit pour les contrats de vente conditionnelle. Beaucoup de membres du Conseil fédéré n'exigent pas de promesse écrite à la signature du contrat. Le paragraphe 13, comme vous le voyez, concerne la divulgation des frais, telle qu'elle apparaît dans le contrat de vente conditionnelle. Nous maintenons que c'est l'information que le consommateur demande, pour pouvoir décider si le marché est intéressant ou non. Cela n'a rien à voir avec le genre de document qu'on exige pour garantir le contrat. Nous n'avons pas donné notre avis sur la forme du document qui serait à la base de la divulgation des frais. Cela pourrait être un contrat de vente conditionnelle et, dans certaines compagnies, il serait garanti par une promesse de payer écrite.

M. OTTO: En général, les membres de votre conseil n'ont pas intérêt à reprendre possession des marchandises?

M. SAUNDERS: Certainement pas.

M. OTTO: Tout ce que vous voulez c'est l'argent. Vous ne voulez pas reprendre les marchandises.

M. SAUNDERS: Nous ne voulons pas les marchandises; nous préférerions prolonger le crédit de la personne qui désire garder les marchandises.

M. EVANS: Nous ne sommes pas des marchands de détail.

M. OTTO: Page 10, paragraphe 26, vous dites ceci:

> . . . quelques-unes seulement des transactions de financement restent impayées; généralement le compte est réglé après un ou deux rappels de la part de la compagnie de financement. Une fraction seulement de ces comptes non payés atteint le stade où l'on doit prendre des mesures légales, comme la reprise de possession.

Vous dites qu'un très petit nombre de comptes restent impayés et que les seules mesures que vous prenez, dans ces cas, c'est d'envoyer un ou deux rappels. Vous conviendrez sûrement qu'une fois en possession de la note de crédit ou du contrat de vente conditionnelle, vous employez tous les moyens que la loi met à votre disposition, que ce soit l'arrêt de saisie, les lettres explicites envoyées à l'employeur et ainsi de suite, pour récupérer l'argent.

M. MACDONALD: Au contraire, je dirais que moins d'un pour cent de nos comptes est règlé à la suite d'un procès.

M. OTTO: Le pour-cent ne fait rien à l'affaire. Voulez-vous dire que vous laissez tomber ces dettes, que vous les considérez comme dettes irrécouvrables ou que vous les récupérez?

M. MACDONALD: Dans le cas de notre compagnie, et je pense que je parle pour la majorité des membres du Conseil fédéré, on ne recourt pratiquement jamais à la saisie.

M. OTTO: Dans le cas de votre compagnie, on n'y recourt presque jamais? Remettez-vous vos contrats entre les mains de vos avocats et de vos agences de recouvrement?

M. MACDONALD: Nous passons nos comptes à un avocat, pour qu'il les récupère, dans moins d'un dixième d'un pour cent des cas.

M. OTTO: Et pour ceux qui ont de la peine à payer complètement leur dette, donnez-vous à vos avocats la permission de les poursuivre et d'employer tous les moyens possibles pour assurer le recouvrement?

M. MACDONALD: D'abord, il s'agit d'une très petite minorité. Je serais enclin à croire que, sur un demi-million environ de clients au Canada et quelque 250 bureaux, nous aurions moins d'un compte par bureau qui serait en litige à un moment ou à un autre.

M. OTTO: Mais vous vous rendez compte que c'est à cause de ce petit nombre que ce comité existe.

M. SAUNDERS: J'espère que non.

M. EVANS: Est-ce que la loi a quelque chose d'indécent et que nous ne devrions pas l'utiliser?

M. OTTO: Non, mais je prétends que vous employez toutes sortes de moyens publicitaires pour encourager les gens à emprunter de l'argent mais que vous recourez ensuite à la loi pour le récupérer. A ce sujet-là, vous ne faites pas de publicité.

M. TRUDEAU: Nous ne sommes pas des prêteurs.

M. MACDONALD: Nous ne faisons pas de réclame pour attirer les clients. Nous sommes en relation d'affaires avec 25,000 marchands au Canada. C'est le marchand qui suscite les affaires pour notre compte.

M. OTTO: N'avez-vous pas établi une ligne de conduite à l'égard des agences de recouvrement ou de vos avocats, pour qu'ils sachent quelle conduite ils devraient adopter pour récupérer l'argent et quelle pression ils devraient exercer, ou laissez-vous vos avocats et vos agences agir librement?

M. JOHNSTONE: Parlant pour notre propre compagnie, je dirais que nous contrôlons les transactions placées entre les mains de nos avocats. Nous contrôlons toutes les mesures qui sont prises. Très franchement, si vous cherchez à savoir si nous gagnons nos procès, sachez que très peu de cas sont réglés devant les tribunaux.

M. OTTO: Vous avez répondu à ma question.

M. MACDONALD: J'aimerais donner quelques explications supplémentaires, si vous me le permettez. A mon avis, dans la plupart des compagnies, 90 pour cent des emprunteurs paient sans qu'on ait à le leur rappeler; 7 pour cent paieront si on leur envoie un petit mot de rappel; 3 pour cent auront besoin de quelques rappels téléphoniques et on en arrive à un pour cent où il y aura défaut de paiement. Mais la plupart du temps, si un client ne paie pas, sous la pression de diverses circonstances, c'est qu'il y a peut-être un défaut dans la marchandise, ou que le client souffre d'une réduction de salaire ou enfin qu'il est frappé d'un coup dur; dans ces circonstances, il rendrait probablement la marchandise et ce serait la fin du contrat.

M. EVANS: On semble suggérer qu'il n'y a qu'une alternative: ou bien le consommateur paie selon les termes de son contrat ou bien il est saigné à blanc. Ce n'est pas la seule possibilité. La plupart des comptes en souffrance sont remboursés après un arrangement à l'amiable entre le créancier et le débiteur.

M. OTTO: Je vais poser le problème de cette façon: l'industrie et le commerce ont généralement un certain nombre de créances qui passent aux profits et pertes. Les banques ne connaissent pas cette situation. Est-ce que vous déduisez une partie de la dette, est-ce que vous prévoyez des fonds de profits et pertes pour les dettes irrécouvrables ou est-ce que vous les gardez indéfiniment dans vos registres?

M. SAUNDERS: Nous annulons les comptes que nous jugeons impossibles à récupérer et ils sont impossibles à récupérer pour toutes sortes de raisons, sans doute. Ils peuvent être irrécupérables parce que l'acheteur a disparu et que nous ne pouvons pas le retrouver. Ils peuvent être irrécupérables parce que le client n'est plus à même de gagner sa vie. Ils peuvent être irrécupérables parce que la marchandise a été détruite par le feu, sans qu'elle soit assurée contre l'incendie ou autres accidents. Dans ces cas, nous n'avons aucune espèce de protection. Quelquefois les comptes sont irrécupérables parce que la marchandise a été rendue au marchand mais que le marchand ne peut pas payer.

M. OTTO: Je ne veux pas discuter ce point avec vous, mais si la situation est telle que vous la présentez, très peu d'avocats devraient s'inquiéter du nombre de clients à recevoir.

J'aimerais examiner la table 1, qui est très intéressante. Au Canada on estime à plus de 6 milliards le total des comptes de crédit au consommateur, en cours de règlement. Si on divise ce chiffre par celui de la population, cela voudrait dire que chaque homme, femme et enfant aurait $300 de dettes. Si on répartit les dettes par famille et si on néglige le pour-cent de ceux qui n'utilisent pas le crédit, cela voudrait dire que chaque famille utilisant le crédit — environ 80 pour cent des familles canadiennes — a environ $2,000 de dettes. Cela semble indiquer qu'un grand nombre de familles canadiennes ont déjà engagé une bonne partie des revenus dont ils disposent pour plusieurs années à venir. Partant de là et assumant que vous avez raison de dire que la divulgation du taux d'intérêt ne nous aidera pas à résoudre une partie des problèmes du crédit au consommateur, je voudrais que vous m'indiquiez d'où provient l'argent dont vous avez besoin pour d'autres usages. Si je comprends bien, certaines compagnies se lancent dans l'achat de terrains et dans les hypothèques, prenant ainsi de l'argent au fonds du crédit au consommateur. Est-ce que cet argent est en surplus, est-ce qu'une partie seulement de cet argent est utilisée pour le crédit au consommateur et, en d'autres termes, pour faire marcher notre industrie, ou est-ce que cet argent vient d'ailleurs?

M. SAUNDERS: Je ne suis pas sûr de comprendre votre question.

M. OTTO: Je vais la poser d'une autre façon. Comme je l'ai expliqué, chaque famille a $2,000 de dettes et il semble que nous ayons de plus en plus besoin de votre argent pour faire marcher notre économie. Je crois comprendre aussi que les compagnies I.A.C., Laurentides et d'autres consacrent de plus en plus d'argent à l'achat de terrains et aux affaires d'hypothèques. Est-ce que cela signifie que cet argent vient du fonds de crédit au consommateur ou a-t-il d'autres sources que ce fonds de crédit au consommateur?

M. SAUNDERS: Les différentes compagnies que vous venez de mentionner font partie de grands organismes financiers, qui ont des sections pour les différentes branches de leur entreprise et chaque section se procure l'argent dont elle a besoin. Il se trouve que c'est la corporation elle-même qui fournit l'argent. Comme nous le savons, les banques commencent à s'occuper de crédit au consommateur; on peut alors se demander si elles ne retirent pas de l'argent au domaine du prêt commercial, argent nécessaire à la bonne marche de notre économie. Et bien, c'est en partie ce qu'elles font, en partie ce qu'elles ne font pas. L'argent de quelques-uns des prêts dont vous avez parlé remplace, en réalité, cette partie des fonds que les banques placent ailleurs. Le commerce de l'argent est fluide et la libre entreprise veille à ce que l'offre corresponde à la demande, là où c'est nécessaire et que l'offre soit faite par ceux qui sont le mieux placés pour le faire. Il n'y a pas de fonds destinés spécialement au crédit au consommateur, ou au crédit aux entreprises ou au crédit à long terme ou à d'autres fins.

M. OTTO: Quand j'ai mentionné auparavant que chaque famille a déjà engagé ses gains futurs pour un certain temps, j'aurais dû dire qu'en plus de cela, elles ont environ 18 pour cent d'intérêt à payer. Cela réduit encore plus leur pouvoir d'achat. Votre association a-t-elle pensé aux conséquences lointaines de l'expansion du crédit au consommateur?

M. SAUNDERS: Nous y avons pensé et nous en sommes tout-à-fait satisfaits. Notre moderne manière de vivre et notre niveau de vie élevé sont en grande partie dûs au crédit au consommateur. Si le crédit au consommateur n'existait pas, nous n'aurions pas, au Canada, de fabriques d'automobiles produisant des centaines de milliers de voitures. Si le crédit au consommateur n'existait pas, nous n'aurions pas les appareils ménagers qui facilitent le travail de la plupart des ménagères. Grâce à toutes ces choses, le Canada est un endroit où il est plus agréable de vivre que dans beaucoup d'autres parties du monde; elles ont aussi permis de créer des fabriques et de nombreux emplois pour les travailleurs.

Beaucoup de payements se font maintenant par acomptes; autrefois, cet argent servait à payer les services de quelqu'un; le prix de ces services s'inscrivait finalement dans la colonne du passif, tandis que de nos jours, cet argent permet de jouir de biens réels et peut donc s'inscrire à l'actif. Par exemple, la machine à laver a remplacé, dans bien des endroits, le blanchisseur chinois. Le frigidaire, le marchand de glace. L'automobile a réduit l'importance des transports en commun. On en a encore besoin mais ce besoin serait beaucoup plus grand s'il n'y avait pas autant d'automobiles sur les routes.

Beaucoup de choses qui sont maintenant passées à l'actif, dans les comptes de ménage, n'existaient pas; mais le passif, représenté par les dépenses pour services rendus, était bien là. Aujourd'hui, les domestiques appartiennent presque entièrement au passé.

M. OTTO: Oui mais, M. Saunders, ma question est la suivante: Si mes chiffres sont exacts — c'est-à-dire que 75 pour cent des familles ont une dette de $2,000 — et si ces familles ont, supposons, un revenu de $500, elles ont déjà engagé quatre années de leurs gains futurs. Si la dette atteint $4,000 ou même un peu moins, alors ce serait en moyenne six à huit années de salaires engagées et s'ils doivent payer en plus un intérêt de 18 pour cent, ils n'auront probablement plus de revenu disponible pour le reste de leur vie. Je demande maintenant si votre association a considéré ce problème — le problème créé par l'expansion du crédit au consommateur.

M. MACDONALD: Il est assez facile de laisser de côté le fait que notre industrie paie chaque jour des millions de dollars à travers le pays. Bien que nous payions 3 à 4 millions de dollars par jour pour de nouveaux achats, nous recevons, en même temps, à peu près la même somme pour des contrats en cours de règlement. Plus de 60 pour 100 de nos dollars à recouvrer seront payés en 12 mois, plus de 75 pour 100 seront payés en deux ans. Ces payements et cette acquisition de biens forment une sorte de ronde perpétuelle et, en se procurant ces biens, les gens acquièrent un capital; ainsi le solde à payer diminue continuellement pour le public. Il en sera ainsi aussi longtemps que nous aurons des contrats garantissant la possession de biens durables; ces biens s'ajoutent à la réserve familliale et la dette diminue de plus en plus. Cependant, de nouvelles familles se forment, d'autres personnes, devenues adultes, achètent et acquièrent de nouveaux biens; c'est la raison pour laquelle la somme à recouvrer reste la même ou augmente de temps en temps, bien que l'équilibre soit généralement rétabli par ceux qui ont fini de payer leur dette. Notre crédit est à relativement court terme.

M. OTTO: Je n'ai pas d'autres questions, mais je voudrais dire que j'espère sincèrement que vous ne déciderez pas de faire la grève parce que, si cela arrivait, notre économie serait par terre.

Le coprésident (M. GREENE): Monsieur Macdonald?

M. MACDONALD, député: J'ai une série de questions à poser. Vos affaires sont du domaine du crédit par escompte. Comme tel, est-il soumis à une règlementation fédérale ou provinciale?

M. SAUNDERS: Il n'y a certainement pas de règlementation fédérale. Il y a certains règlements provinciaux concernant la vente conditionnelle des marchandises.

M. MACDONALD, député: Je veux parler d'un contrôle direct, comme celui qui est exercé sur les opérations de petits prêts.

M. SAUNDERS: Ce sont des règlements différents. Par exemple, la vente de marchandises est soumise à des règlements provinciaux, de même que la vente conditionnelle de marchandises.

M. MACDONALD, député: Ce contrôle se fait-il selon les statuts généraux et non selon une règlementation au sujet des rapports, comme celle qui contrôle les petits prêts?

M. SAUNDERS: Oui.

M. MACDONALD, député: Et vos compagnies sont associées de façon ordinaire et non par une loi spéciale?

M. SAUNDERS: Oui.

M. MACDONALD, député: Vous considérez-vous comme indépendants de la Canadian Consumer Loan Association?

M. SAUNDERS: Oui.

M. MACDONALD, député: Je pense cependant que je ne me trompe pas, en disant que beaucoup de compagnies affiliées à votre groupement s'occupent de prêt au consommateur.

M. SAUNDERS: Un bon nombre des compagnies membres ont des filiales qui sont des compagnies de prêt au consommateur.

M. MACDONALD, député: Est-ce que c'est la règle générale, parmi vos membres? En d'autres termes, combien d'entre vous ont des compagnies de prêt au consommateur?

M. SAUNDERS: Je dirais que c'est le cas de toutes les grandes compagnies qui font partie du Conseil. Un très petit nombre, parmi les plus petites compagnies, pourrait avoir de telles filiales. On doit disposer d'un capital important pour former une compagnie de prêt au consommateur et ce sont surtout les grandes compagnies qui le font.

M. MACDONALD, député: Avez-vous des compagnies d'assurances affiliées à vos opérations?

M. SAUNDERS: Oui.

M. MACDONALD, député: Et avez-vous l'habitude, dans vos entreprises, d'exiger que les biens durables soient assurés par la compagnie affiliée à la vôtre?

M. SAUNDERS: Je vais commencer par souligner plusieurs points dans votre question. Nous avons des compagnies d'assurances affiliées et nous en avons pour servir l'acheteur plutôt que pour le forcer, comme on pourrait le croire, à employer leurs services. On ne le force pas du tout. Nous exigeons une assurance dans nos contrats de financement. Dans plusieurs provinces, la loi exige qu'il y ait une assurance par contrat. Ce serait manquer de responsabilité de la part de l'emprunteur, s'il négligeait d'assurer ses biens durables, spécialement son automobile. Dans beaucoup de cas, l'acheteur n'a pas la possibilité d'arranger une assurance. C'est pourquoi nous avons été forcés de lui rendre ce service. A l'occasion, ce service nous a rapporté de l'argent mais plus souvent, nous en avons perdu. En regardant les rapports financiers de nos diverses compagnies, vous verrez que nous perdons de l'argent dans les assurances.

M. MACDONALD, député: Il serait intéressant de savoir si cette assurance couvre la valeur de la marchandise elle-même, la responsabilité publique et les dommages matériels ou simplement la valeur de la marchandise?

M. SAUNDERS: Les demandes d'admission des compagnies qui offrent une assurance responsabilité publique et dommages matériels sont nécessairement plus compliquées que les autres.

M. TRUDEAU: Deux ou trois compagnies seulement couvrent l'assurance responsabilité publique. La plupart des compagnies s'en tiennent aux dommages matériels.

M. MACDONALD, député: Considérez-vous la prime d'assurance comme faisant partie des frais de financement que l'emprunteur doit payer?

M. SAUNDERS: Non. S'il devait, par exemple, annuler son assurance, il recevrait son escompte sur la prime d'assurance. Il peut encore contribuer au financement et à l'achat de la marchandise; mais nous lui demanderions probablement de nous donner la preuve qu'il a une autre assurance — ou de laisser sa voiture dans un garage.

M. MACDONALD, député: Dans quelle mesure vous intéressez-vous à un prêteur sur gages agréé?

M. SAUNDERS: Je n'en connais aucun.

M. MACDONALD, député: Dans quelle mesure les compagnies font-elles office, pour ainsi dire, de courtiers?

M. SAUNDERS: Dans une très faible mesure.

M. EVANS: Nous avons une filiale qui s'occupe de courtage.

M. MACDONALD, député: Les pourcentages sont intéressants. Pouvez-vous nous indiquer la proportion des compagnies qui s'en occupe?

M. SAUNDERS: Je ne pense pas que je puisse le faire. Peut-être M. Evans le pourrait-il?

M. EVANS: La proportion par rapport à quoi?

M. MACDONALD, député: La proportion, disons, par rapport à Traders — par rapport à la totalité de votre empire?

M. EVANS: C'est une petite proportion — peut-être moins de 10 p. 100.

M. MACDONALD, député: Est-ce une partie dynamique de vos affaires?

M. EVANS: Oui, sans doute.

M. MACDONALD, député: Quand vous faites office de courtier en marchandises, fixez-vous des règles à l'égard du client dont vous vous occupez, règles qui, en fait, lieraient le client au contrat qu'il signerait?

M. EVANS: Je ne suis pas sûr de comprendre votre question.

M. MACDONALD, député: Avez-vous un ensemble de règles selon lesquelles vous faites votre courtage — ou traitez-vous chaque cas selon ses mérites?

M. EVANS: Les méthodes sont infiniment variées.

M. MACDONALD, député: Ainsi, vous n'avez pas de document uniformisé comme on en a dans les opérations de crédit par acceptation? Vous acceptez les contrats comme ils viennent et vous prenez les décisions individuellement?

M. TRUDEAU: Ce que les gens entendent au Canada par courtage, n'est pas vraiment du courtage en général. Je ne crois pas qu'il y ait $10 millions investis au Canada dans des opérations de véritable courtage. Une plus grande somme est investie dans le financement commercial ou dans des affaires de prêts garantis par des dettes actives, ce qui n'est pas vraiment l'affaire du courtier.

M. EVANS: Notre compagnie en particulier ne s'occupe pas de courtage, au sens technique du mot.

M. TRUDEAU: Je ne connais que deux ou trois compagnies qui s'occupent de courtage véritable; ce sont des filiales de compagnies américaines et elles s'en occupent parce que la compagnie américaine le fait; mais cette sorte de courtage n'est pas acceptée au Canada.

M. MACDONALD, député: Au paragraphe 22 de votre mémoire vous citez le British Moloney Report comme suit:

> Nous remarquons cependant que le consommateur ne semble pas incapable de faire la distinction entre les différentes échelles de financement, quand certains marchands soufflent leur prix d'achat au comptant de façon à faire paraître plus attrayants les termes qu'ils offrent pour les achats à tempérament.

Mais au paragraphe 15 vous faites allusion au fait que le public ne s'apercevrait probablement pas qu'on dissimule une partie des frais de financement dans le prix d'achat. Ne pensez-vous pas que ces deux affirmations se contredisent?

M. SAUNDERS: Pas entièrement. En apparence, il en est peut-être ainsi. Dans certains cas, l'intérêt est devenu matière à discussion. Par exemple, des marchands ont annoncé,

à notre connaissance, « pas d'intérêt » — et on voit aussi des réclames indiquant « pas de frais », « prix au comptant mais à crédit » — cela existe aujourd'hui dans une certaine mesure, et pour des raisons de concurrence. Il y aurait beaucoup plus de réclames de cette espèce si l'intérêt devenait l'étalon servant à mesurer le coût du crédit. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question?

M. MACDONALD: Vous avez aussi le cas de l'homme qui a fait un emprunt de $1,000 pour acheter une auto. Il emprunte sur une hypothèque contractée sur sa maison, à 7 pour cent, disons, sur une période de deux ans. Cela représente $75 à $90 de frais. Il pense qu'il s'en est bien tiré parce qu'il a payé 7 pour cent, alors qu'en réalité, si on ajoute les autres frais, cela va lui coûter probablement $200 pour prendre une hypothèque sur sa maison et pour l'enlever ensuite. Il aurait pu obtenir le même crédit d'un marchand, avec un intérêt plus élevé, mais cela lui aurait peut-être coûté $150.

M. MACDONALD, député: Y compris le coût de l'emprunt, les honoraires de l'avocat, les recherches, etc.?

M. MACDONALD: Oui.

M. MACDONALD, député: C'est une introduction à ma prochaine question. Elle concerne votre exemple du paragraphe 18. Vous y faites allusion au prix direct au comptant. Dans votre exemple du magasin A, l'élément important est le suivant: est-ce que le client ne pourrait pas décider de payer $310 et ensuite obtenir un emprunt avec le « Scotia plan », qui lui coûtera au maximum 11.6 pour cent au taux d'intérêt annuel simple?

M. SAUNDERS: Il le fait quelquefois de nos jours.

M. MACDONALD, député: Il lui serait alors extrêmement utile de pouvoir comparer les intérêts qu'il paie dans les deux cas. Il me semble qu'il est très utile de pouvoir choisir de payer 17.9 pour cent ou 11.6 pour cent.

M. SAUNDERS: D'abord, il ne sait pas qu'il paie 11.6 pour cent sur le prêt « Scotia plan »: il pense qu'il paie 6 pour cent. Il emprunte là parce qu'il croit qu'il paie 6 pour cent et il ne sait pas qu'il paie plus.

M. MACDONALD, député: Si certains événements ont lieu au parlement, vous vous trouverez peut-être en conflit d'intérêt. Puis-je vous faire savoir que, d'après la loi sur les banques, le taux de l'intérêt serait modifié et qu'il serait indiqué à 11.6 pour cent, puisque les banques à charte divulgueraient leur véritable taux d'intérêt?

M. SAUNDERS: Je pense que cela aurait plus de sens pour l'acheteur, si on lui disait que, pour un prêt de $200 il aurait à payer $239, ou toute autre somme. Le fait même qu'il y a un plafond de 6 pour cent a fait naître, dans l'esprit du public l'idée que le prêt de la banque est à 6 pour cent. Là-dessus, on s'est mis dans la tête qu'un intérêt de 6 pour cent est bon marché et que n'importe quel autre taux est déraisonnable et deshonnête, si vous voulez employer ce terme.

M. MACDONALD, député: Tout ce que je dis, c'est que si on décide de divulguer les taux véritables, non seulement votre industrie devra le faire, mais aussi les banques.

Le coprésident (le sénateur CROLL): M. Macdonald, à vous écouter, j'ai eu l'impression que les promoteurs du « Scotia plan » annoncent que leur prêt est à 6 pour cent?

M. MACDONALD, député: Permettez-moi de répondre que je ne pense pas qu'ils le fassent réellement.

Le coprésident (le sénateur CROLL): Ils ne disent pas cela.

M. MACDONALD, député: Je pense qu'ils comptent sur l'idée généralement répandue qu'il y a un maximum de 6 pour cent. Le président de la Mutual Life est venu ici et nous a dit que les intérêts de la banque sont compris entre 9.8 et 11.5 p. 100.

Le coprésident (sénateur CROLL): 10.5 p. 100.

M. MACDONALD: Tout dépend de la façon dont vous le calculez. En général, c'est plus que cela.

M. MACDONALD, député: M. MacGregor avait l'air de croire que c'est pas mal général.

Le coprésident (sénateur CROLL): La limite est de 10.56 p. 100.

M. HOWARTH: Je ne suis pas d'accord.

Le coprésident (sénateur CROLL): C'est le témoignage qui a été donné devant le Comité.

M. MACDONALD: Si vous employiez la méthode actuarielle, vous découvririez, je crois, que les taux bancaires sont plus élevés que cela.

Le coprésident (sénateur CROLL): M. Macdonald, nous avons déjà étudié cet aspect de la question à la séance du rapport des banques, les experts étaient présents avec le résultat que le maximum est de 10.6 p. 100 dans tous les cas. Cela n'a pas changé depuis.

M. SAUNDERS: J'aimerais dire là-dessus que c'est une question de divergences d'opinion, a savoir si c'est 10.5, 11.6 p. 100 ou, comme d'aucuns le disent, 9.4 p. 100, cela prouve que le montant en dollars serait plus révélateur.

M. MACDONALD, député: Ce n'est sûrement pas le cas des exemples donnés par M. MacGregor. Cela dépendait des conditions de chaque prêt. Mais si les faits sont les mêmes, deux individus possédant la même compétence mathématique arriveraient au même chiffre. Cela me fait penser à une question que je voudrais poser à M. Macdonald, au sujet des remarques qu'il a faites sur les calculs de M. Irwin. Vous avez parlé d'une erreur qu'il aurait commise et je me demande s'il vous serait possible d'apporter au Comité le travail sur lequel il se base pour tirer cette conclusion.

M. MACDONALD: Je crois qu'il s'agit d'une erreur de méthode plutôt que d'une erreur de calcul.

M. MACDONALD, député: J'apprécie votre bonne volonté à nous donner la réponse, mais s'il y avait moyen de le présenter au Comité, cela nous serait très utile.

M. MACDONALD: Un homme compétent comme M. Irwin peut effectuer ces calculs et même s'il admet une inexactitude de un huitième p. 100 dans l'exemple qu'il a donné, il me semble qu'il arrive à un chiffre différent de 2¼ p. 100 de celui que la plupart des gens auraient trouvé.

M. MACDONALD, député: Pendant que nous sommes sur cette question des taux d'intérêt et des pourcentages pour les frais de financement, je pourrais vous référer à la Commission royale sur le système bancaire et financier, à la page 206 qui traite du marché de détail de l'argent. Je vais vous en lire une partie:

> Par exemple, en 1961, les frais annuels réels exigés par 17 sociétés dans un contrat type pour une voiture neuve variaient entre 12.5 p. 100 et 18.8 p. 100, la plupart de ces taux se tenant entre 13½ et 16 p. 100. Les taux des contrats pour des biens de consommation de moindre valeur variaient de 16 à 23 p. 100.

Les taux des pourcentages d'après lesquels vous prêtez, les pourcentages véritables, sont-ils encore dans le même domaine en général?

M. MACDONALD: Nous ne prêtons pas.

M. MACDONALD, député: D'après lesquels vous rendez le crédit disponible?

M. SAUNDERS: Je crois que la concurrence est encore plus forte qu'auparavant, et le coût de l'argent a varié. Ce sont les deux facteurs qui influencent le marché. Je dirais que c'est pas mal la même chose et que lorsque le coût de l'argent a baissé, il nous a été possible d'abaisser nos taux.

M. MACDONALD, député: Pour faire suite, voici ce qu'on dit à la page 207 du rapport de la commission royale, au sujet du financement des machines:

> Les taux d'intérêt, qui varient d'une société à l'autre et avec le montant du prêt, semblent varier entre 10 p. 100, et peut-être un peu moins pour les gros prêts à de bons clients, et 16 p. 100 pour les prêts de $5,000 ou moins.

Pourquoi cette différence de 3 ou 4 p. 100 entre le prix de détail et l'organisation du financement?

M. SAUNDERS: Principalement à cause de l'importance de la transaction. Le coût du crédit est fixé, comme nous l'avons dit, d'après l'usage auquel l'argent est destiné, le coût que nous payons pour l'argent, plus les frais d'administration du contrat. Par exemple, les frais sont les mêmes pour un paiement de 200 dollars que pour un de 20 dollars par mois.

M. MACDONALD, député: J'ai trouvé cela très intéressant, le commencement de votre déclaration ce matin, M. Trudeau, votre affirmation qu'un concessionnaire peut, en pratique, s'adresser à divers endroits pour trouver des acheteurs pour ses contrats de ventes à tempérament.

M. TRUDEAU: C'est exact.

M. MACDONALD, député: Cette pratique est-elle courante?

M. TRUDEAU: Cela se fait de plus en plus de nos jours. Un plus fort pourcentage de ventes à tempérament ne sont pas financées par les concessionnaires. Celui qui, peut-être, ne vendra pas ses contrats de ventes d'autos neuves peut, le risque étant plus grand, chercher quelqu'un pour financer ses ventes d'autos usagées et non seulement chez les compagnies de finance, mais il peut encore s'adresser aux compagnies de prêts au consommateur et leur dire quelque chose comme ceci: « Seriez-vous intéressés à prêter de l'argent à un particulier? » et elles, de répondre: « Nous allons vous envoyer quelqu'un, si vous voulez bien vous arranger avec lui ».

M. MACDONALD, député: Quelle part les filiales, propriétés de l'une ou l'autre société-mère et qui ne financent que les ventes de cette dernière, représentent-elles dans l'ensemble des statistiques des compagnies de financement des ventes? Sont-elles membres de l'association?

**Le docteur Jacques Singer, directeur de la recherche, économiste-conseil, W. A. Beckett et associés:** Dans notre étude pour la commission royale d'enquête, nous avons pu obtenir certaines données de la *G.M.A.C.*

M. MACDONALD, député: Exprimée en pourcentage, pouvez-vous évaluer à combien se monterait sa participation au maximum?

M. MACDONALD: Le chiffre d'affaires de la *G.M.A.C.* devrait représenter 25 p. 100 de l'industrie tout entière.

M. MACDONALD, député: D'une manière générale, sa participation dans ce genre d'affaires va-t-elle en augmentant? D'après la *G.M.A.C.* elle-même, au train où vont les choses, est-ce qu'elle prend avec le temps, une part de plus en plus grande de ce marché?

M. MACDONALD: Nous nous efforçons de faire des affaires avec les concessionnaires de General Motors tout comme avec les représentants d'autres produits.

Le coprésident (M. GREENE): Monsieur Singer?

M. SINGER: Il n'y a pas de chiffres officiels disponibles.

M. MACDONALD, député: Aucune de ces compagnies n'est membre de votre association; vous êtes indépendants, n'est-ce pas?

M. SAUNDERS: Quelques-unes ne sont pas membres, la *General Motors Acceptance Corporation* est de beaucoup le plus importante et elle n'est pas membre.

Le coprésident (M. GREENE): Vous n'avez jamais déclaré que cette association violait la loi sur les coalitions?

M. SAUNDERS: Vous voulez dire . . .

Le coprésident (M. GREENE): Votre association n'a jamais fait une telle déclaration?

M. MACDONALD, député: Je ne crois pas que cela s'applique aux services. Si je me reporte au paragraphe 33 de votre mémoire, vous affirmez avoir fait une étude sérieuse de toute la législation portant sur le crédit au consommateur et aux maisons de crédit. Je me demande si je ne pourrais pas passer en revue les projets de loi qui ont été référés à ce Comité et entendre vos commentaires détaillés à ce sujet. Premièrement, les bills C-13 et C-20. Suis-je dans le vrai si je dis que vous les avez étudiés?

M. SAUNDERS: Je ne les connais pas par numéros.

M. MACDONALD, député: le bill C-13 voudrait inclure une clause obligeant toute réclame à indiquer clairement le coût total annuel d'un tel prêt en pourcentage. Cela, non seulement dans les contrats, mais dans toute la publicité de la compagnie. Je suppose que vous allez nous dire que ceci n'est pas du domaine de votre entreprise.

M. SAUNDERS: Oui, c'est ce que nous vous dirions, excepté que nous croyons que le pourcentage par année, dans ce genre de transactions du crédit au consommateur, ne constitue pas une bonne mesure de comparaison.

M. MACDONALD, député: Je connais votre opinion là-dessus, mais en fait, vous ne faites pas de réclame.

M. SAUNDERS: Nous ne faisons pas de réclame.

M. MACDONALD, député: Le suivant est le bill C-23, qui fournirait un système général pour la réglementation du crédit au consommateur et je crois que nous connaissons déjà votre réponse. Il exige fondamentalement que tout contrat spécifie en noir sur blanc, le montant total du solde impayé sur lequel des intérêts seront perçus, le montant des intérêts dûs et la relation en pourcentage entre les deux. L'intérêt n'est pas spécifié.

M. MACDONALD: Est-ce que nous ne négligeons pas un détail important ici? Dans cette suggestion de déclarer l'intérêt, je crois plutôt que c'est une condition qui devrait être insérée dans le contrat au moment de sa signature. Lorsqu'un vendeur et son client en sont venus à une entente sur la nature de l'article ou du service que ce dernier est sur le point d'acheter, la couleur, les dimensions ou le volume de l'achat convenu, le montant alloué pour la reprise ou l'échange, le montant qui restera alors à payer et les frais de financement que doit payer le client, je me demande à quoi cela servirait-il d'inclure quelque part l'intérêt annuel convenu?

M. MACDONALD, député: Il y a une raison, cela peut vous permettre de faire le tour des banques à charte, en supposant que nous ayons des moyens plus appropriés de connaître l'intérêt, et il serait possible de comparer les taux.

M. MACDONALD: Lorsqu'il en est rendu au point de compléter la transaction, il y a 98 chances sur 100 que le client va apposer sa signature, si le vendeur est bon vendeur, peu importe ce qui est écrit dans le contrat.

M. MACDONALD, député: Je crois que c'est une objection raisonnable que, avant d'apposer sa signature sur la ligne pointillée, il sache où il peut se procurer de l'argent à meilleur compte.

Le suivant est le bill C-44 et il réglemente l'usage de billets promissoires donnés comme garantie collatérale lors des ventes à tempérament à domicile. Il accorde, en réalité, un moratoire de trois jours. En d'autres termes, dans ces ventes sous pression par des colporteurs allant de porte en porte — je ne citerai aucun nom — qui persuadent la maîtresse de maison de signer un contrat, elle dispose de trois jours pour revenir sur sa décision et le résilier. Dans quelle mesure financez-vous, disons, la vente de batterie de cuisine à domicile, et autres choses du même genre?

M. SAUNDERS: Je crois que ceux d'entre nous qui ont essayé cela ont discontinué.

M. MACDONALD, député: Vous dites que ce n'est pas le cas de vos membres dans l'ensemble?

M. URIE: Certaines compagnies le font.

M. SAUNDERS: Elles sont bien financées par quelqu'un?

M. EVANS: Seules des considérations d'ordre pratique nous ont tenus hors de ce genre d'affaires.

M. MACDONALD: Le pourcentage des annulations est beaucoup trop élevé.

M. URIE: Mais vous admettez que le principe du bill est bon?

**M. Michael Howarth, vice-président exécutif du conseil fédéré des sociétés de financement de ventes:** C'est à domicile?

**M. James Johnstone, secrétaire et conseiller général de la Canadian Acceptance Corporation Limited:** Qu'allez-vous faire pour donner une protection semblable à l'acheteur qui paie comptant? C'est bien beau, un moratoire pour celui qui a signé un contrat de vente conditionnelle, mais qu'arrivera-t-il à celui qui a signé un chèque?

M. MACDONALD: Et à celui qui est sollicité d'aller à la banque ou à une coopérative de crédit pour y emprunter de l'argent?

M. MACDONALD, député: Cela corrigerait les abus, sinon en totalité, du moins en partie.

M. JOHNSTONE: Il y a une lacune. L'acheteur qui paie comptant est complètement oublié.

M. MACDONALD, député: Bien, faute de grives, on mange des merles, je suppose.

M. EVANS: Allez à la compagnie de financement et vous aurez trois jours pour le regretter.

M. MACDONALD, député: Vous l'avez dit.

Le coprésident (M. GREENE): Est-ce que vous nous présentez la chose comme un slogan?

M. MACDONALD, député: Ensuite, viennent les deux bills C-51 et C-63. Le bill C-51 présente un intérêt tout particulier en ce qu'il stipulerait que, lorsqu'un billet promissoire est donné lors d'une transaction de vente à tempérament au détail, il devrait porter au recto, les mots: « Donné lors d'une transaction de vente à tempérament au détail ». Comme je comprends la chose, le but de ce bill est de rendre possible, au point de vue légal, à l'acheteur, le droit de revendiquer de toute personne qui pourrait escompter le billet les droits qu'il pourrait avoir contre son vendeur. Vous avez dit plus tôt que certains de vos membres se servaient de billets promissoires. Quels seraient, à votre avis, les effets d'une telle clause dans cette Loi sur les lettres de change?

M. JOHNSTONE: Le billet promissoire, au point de vue légal, est utilisé pour diverses raisons. Par exemple, si vous voulez des endosseurs additionnels ou des garanties supplémentaires de paiement lors d'une transaction, si vous prenez un billet promissoire avec un contrat de vente conditionnelle, c'est bien plus simple d'avoir l'endossement au verso du billet que de prendre un document séparé de garantie. Dans quelle mesure un tel billet est-il négociable — et cela pose tout un problème au point de vue légal, de savoir si oui ou non le billet promissoire, pris conjointement avec un contrat de vente conditionnelle est en fait un effet négociable, les opinions légales sont partagées sur cette question et je défie n'importe quel homme de loi de déclarer avec certitude si un billet promissoire accepté en semblable circonstance est, ou n'est pas un effet négociable — ceci permet de simplifier la documentation de la transaction. La tendance de la décision légale semblerait parer à la nécessité d'un tel amendement à la Loi sur les lettres de change.

M. MACDONALD, député: Avez-vous effectué certaines recherches légales quant à la possibilité de pareilles conséquences, ayant à l'esprit des cas bien précis?

M. JOHNSTONE: Je crois que la transaction pourrait être documentée tout aussi bien sans billet promissoire, mais pour diverses raisons, ils sont en usage dans un bon nombre de compagnies-membres. Elles les déposent en garantie de leurs propres emprunts. Dans quelle mesure les banques seront-elles disposées à prendre en garantie des contrats de vente conditionnelle, voilà une question très pertinente.

M. MACDONALD, député: Je me demande si M. Singer a envisagé la chose du point de vue économique par opposition au point de vue légal.

M. SINGER: Je vous dirais: Non, cela m'apparaît comme une question de droit.

M. MACDONALD, député: M. Macdonald a fait une déclaration au sujet des conséquences de la Loi sur l'intérêt des hypothèques sur les immeubles. Recommanderiez-vous des modifications à cette loi afin d'en étendre la portée?

M. MACDONALD: Je crois que si le coût de l'intérêt en dollars était divulgué, il faudrait trouver une méthode plus efficace pour renseigner le client sur le coût véritable d'un tel crédit. Je pense que la foi fédérale sur l'intérêt, comme on l'applique actuellement,

tend à créer certains des abus qu'un comité comme celui-ci essaie de réprimer. Les bonis et escomptes et toutes les choses de ce genre ont été inventées en partie par les prêteurs sur hypothèques désireux d'offrir des taux aussi bas que possible, tout en employant des moyens détournés pour obtenir des profits supplémentaires. Je n'hésite pas à avancer que, dans notre industrie, la publication du montant de l'intérêt aurait les mêmes conséquences si nous avions à faire face au même problème.

M. SINGER: On a remarqué aux États-Unis, une très forte tendance dans le refinancement des hypothèques où l'on prête sur hypothèque des montants supplémentaires à, disons, 5½% p. 100, montants employés comme crédit du consommateur. Si vous ne regardez que le taux d'intérêt, c'est 5 ou 5½% p. 100 pour financer une automobile ou un réfrigérateur. Nous dirions que ce serait créer une tendance très sérieuse.

M. MACDONALD, député: Vous dites que ce n'est pas une bonne affaire?

M. SINGER: Au point de vue de l'intérêt seulement, cela paraît merveilleux, mais quant au total des frais de financement disons, pour une automobile de 3,000 dollars, cela pourrait coûter en intérêt, peut-être une somme presqu'égale au prix d'achat, mais de toute manière, il y a un danger inhérent à négocier par hypothèque ce qui est en réalité du crédit au consommateur.

M. MACDONALD: Tous nos contrats sont rédigés de telle manière que le montant de la dette qui reste à payer, diminue jusqu'au remboursement intégral de l'article financé. Le droit du client est sauvegardé et préservé pendant toute la durée du contrat et son actif continue de s'accroître.

M. MACDONALD, député: Même avec l'augmentation du trucage des livres de comptes?

Encore deux autres petites questions. La première au sujet du recours prévu dans les contrats. Pouvez-vous me donner des chiffres sur le pourcentage des contrats avec droit de recours et le pourcentage des contrats sans droit de recours?

M. SAUNDERS: Le pourcentage des contrats avec plein droit de recours est très faible parce que le recours est considérablement diminué par le fait que la compagnie de finance offre ce qu'on est convenu d'appeler la protection du concessionnaire.

M. MACDONALD, député: Il y a une période intermédiaire entre les deux là où il existe un service de reprise?

M. SAUNDERS: Oui, le coût de la reprise ou de la rentrée en possession ou au cas où il peut ne pas y avoir d'assurance et que le nantissement est détruit ou bien lorsqu'on ne peut le retrouver ou qu'il a été démonté pour être utilisé en pièces détachées. Il y a eu plusieurs cas de ce genre. Le plein droit de recours, comme tel, n'est qu'un rêve, en réalité, il n'existe pas de nos jours. Le contraire, c'est de n'avoir aucun recours. Cette pratique se répand de plus en plus aujourd'hui, mais même alors qu'un contrat est ainsi conçu, il y a toujours certaines garanties que le concessionnaire donne: la vente a eu lieu; la marchandise, livrée à l'acheteur — et quelquefois il y a une entente comme l'aide pour la revente si nécessaire.

M. MACDONALD, député: Aussi, le plus grand nombre tombe dans cette catégorie intermédiaire.

Au paragraphe 27, vous faites allusion à la question de l'éducation et à son importance. Vous connaissez sans doute le fonctionnement du Conseil des consommateurs au Royaume-Uni et vous êtes au courant sans doute que peut-être, grâce à l'initiative de ce Parlement, il sera possible aux gouvernements fédéral et provinciaux de déléguer leurs pouvoirs sur quelques-uns de ces domaines controversés. De quel œil verriez-vous un conseil fédéral-provincial des consommateurs qui aurait pour mission ou pour but de faire, dirions-nous, l'éducation des imprévoyants, des enquêtes chez les suspects et même de corriger les coupables?

M. SAUNDERS: Cette question pourrait tout aussi bien s'énoncer comme suit: « Etes-vous en faveur du paternalisme? » A première vue, un tel comité ou conseil de surveillance peut sembler une excellente chose. Au point de vue pratique, pour ma part, je ne vous donne ici que mon opinion personnelle, je préférerais de beaucoup voir relever le niveau général de l'éducation populaire suffisamment pour que les gens comprennent ce genre de transaction. La création d'un corps policier ne me semble pas une bonne solution

parce qu'elle créerait une atmosphère trop rigide. Un grand nombre de personnes ne comprennent rien à la médecine, au droit, à l'économique ou à l'électronique ou à quelque science que ce soit et, lorsqu'elles viennent en contact avec l'une ou l'autre, sont complètement ignorantes et entièrement à la merci des « bonnes intentions » de ceux qui dispensent ce genre de service. Je dirais que dans l'ensemble, cette industrie a toujours été très correcte, très honnête. Il y a bien eu quelques incidents malheureux qui ont donné lieu à une certaine publicité et qui, en fait méritaient d'être critiqués, mais, dans un bon nombre de ces cas, si la seconde partie à la transaction avait été mieux informée, elle ne se serait jamais laissé prendre. Nous pouvons légiférer qu'il n'y aura plus de fraude, mais nous ne la supprimerons pas par le fait même. Nous pouvons légiférer contre l'illégitimité, mais cela ne la supprimera jamais. Nous pouvons légiférer contre le vol, mais cela ne le supprimera pas non plus. Nous pouvons légiférer contre les abus du crédit au consommateur mais si les gens sont irréfléchis, imprévoyants quand ils s'engagent dans ces transactions, nous ne les supprimerons pas non plus. Si nous faisons l'éducation des gens, leur apprenant à distinguer ce qui est raisonnable de ce qui est contraire à l'éthique, alors nous réussirons à éliminer ce genre de transactions.

M. MACDONALD, député: Permettez-moi de vous poser une question en tant que personne intéressée à la *Laurentide Finance*. La commission Porter a fait remarquer que, vers 1939, les personnes intéressées au prêt au consommateur ont approuvé la politique du gouvernement de réglementer les petits prêts. M. MacGregor a émis l'opinion que cette initiative a profité et à cette entreprise et au public. Certainement, la même chose pourrait s'appliquer aux sociétés de financement des ventes.

M. SAUNDERS: C'est possible. Je ne veux pas insinuer que la réglementation en soi est une mauvaise chose. J'ai cru comprendre, d'après votre question précédente, que ce serait une bonne chose d'avoir un organisme régulateur, surimposé au système actuel. Cet organisme régulateur, à mon avis, serait trop rigide pour donner les résultats attendus. Cependant, il y a en d'autres pays, des lois stipulant les taux maximums pour n'importe quel genre de transaction. Si ces taux sont fixés à un niveau raisonnable et que le prêteur a la responsabilité de les respecter, alors ceux qui les dépasseraient s'exposeraient aux rigueurs de la loi. Si les taux sont déraisonnables, c'est-à-dire, s'ils sont fixés trop bas, alors la différence pourrait bien être comblée en sous-main.

M. MACDONALD, député: Vous dites que vous ne voyez pas d'inconvénient à un maximum en soi, pourvu qu'il soit assez élevé.

M. MACDONALD: N'est-il pas vrai que la Loi sur les petits prêts avait pour but de protéger l'emprunteur nécessiteux, la personne qui, croyait-on, n'était pas en mesure de marchander, mais était obligée de se procurer de l'argent à des taux usuraires. Le maximum fixé était de 300 dollars, il montre quelle classe de gens cette loi avait pour but de protéger. Nous par contre, faisons affaire avec des clients qui font un versement initial et achètent quelque chose en des circonstances complètement différentes de celles d'un emprunteur nécessiteux.

Le coprésident (M. GREENE): Pas d'autres questions, sénateur Thorvaldson?

Le sénateur THORVALDSON: Je crois que toutes les questions que j'avais à l'esprit ont été posées par M. Macdonald.

M. OTTO: J'aurais une autre question. Le témoin a dit que les défauts de paiement ne forment qu'une très petite partie de l'entreprise. En d'autres termes, vous n'avez pas d'ennuis de ce côté?

M. SAUNDERS: Oh, je ne suis pas prêt à affirmer cela. Même s'il n'y en avait qu'un seul, nous nous ferions du souci. Nous jouons le rôle d'un intermédiaire financier. Nous sommes responsables envers nos clients, le public qui emprunte de l'argent et qui utilise le crédit que nous offrons et nous sommes également responsables envers les institutions et les particuliers qui fournissent les fonds nous permettant d'opérer. Nous opérons avec une très faible marge de profit et, bien que le nombre de ceux qui manquent à leurs engagements ou deviennent sujets à reprise, ce dont nous avons parlé plus haut, soit minime, comparé au total de toutes les affaires que nous transigeons, le total de nos profits est très minime également. La plupart d'entre nous opérons avec

une marge de profits de moins de 1 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Si nous venions à perdre ce 1 p. 100 ou si le nombre des défauts de paiement augmentait légèrement de 1 à 2 p. 100, nous serions éliminés.

M. OTTO: Dans votre mémoire et vos réponses vous avez dit que les comptes non payés ne sont pas très nombreux. La plupart des gens sont désireux de payer et paient leurs dûs. Je me demande comment votre Comité apprécierait toute législation modifiant les lettres de change et les billets et autre législation interdisant le recouvrement du crédit au consommateur par le recours aux tribunaux.

M. SAUNDERS: Je crois que nous pourrions dire que ce serait une mauvaise loi.

M. URIE: Il ne me reste qu'une ou deux questions. S'il m'était permis de le faire, je demanderais à M. Macdonald d'y répondre. Nous connaissons et comprenons vos objections à exprimer le coût d'un prêt en pourcentage. Sans oublier cela et sans en discuter davantage, croyez-vous qu'il serait possible d'en arriver à une formule applicable à toutes les agences prêteuses, formule qui, avec une définition générale de tous les frais de financement inclus dans le coût d'un prêt, devrait et pourrait s'appliquer à l'industrie tout entière?

M. MACDONALD: Je ne suis pas certain d'avoir très bien saisi le sens de votre question, mais je voudrais faire une déclaration: nous, comme conseil, croyons que la meilleure méthode pour tous consiste à déclarer le coût d'un prêt en dollars.

M. URIE: J'ai admis cela, mais voici ce que je vous demande: si nous décidions que le coût devait être exprimé en pourcentage et que l'on trouve une formule applicable à l'industrie tout entière et si la définition du coût à être inclus devait déclarer ces pourcentages universels, croyez-vos vous qu'on pourrait en venir à une entente réalisable et pratique où l'intérêt pourrait être inclus dans votre graphique de taux?

M. MACDONALD: Nous croyons que le mouvement des affaires au Canada en serait sérieusement affecté. Nous croyons qu'il y aurait beaucoup moins de crédit au consommateur à cause de l'effet paralysant d'une telle exigence sur les affaires. Nous croyons que cela dissuaderait les gens de se prévaloir des plans proposés par les concessionnaires, qu'ils chercheraient ailleurs d'autres plans qui, bien que paraissant coûter moins sous certains rapports, pourraient en fait coûter davantage et qu'en fin de compte, le public serait tout embrouillé.

M. URIE: Je comprends cela, mais ma question est: Cela peut-il se faire?

M. MACDONALD: Nous avons ici un expert en la matière.

M. URIE: N'y a-t-il personne qui puisse répondre à cette question?

M. INCH: Pour répondre à votre question, je dirais que que je crois que tout est possible, mais si une telle législation était passée, peu importe la méthode choisie, vous devriez vous montrer plus intransigeants et ce serait au détriment du consommateur comparé à ce dont il jouit à l'heure actuelle. Peut-être puis-je prendre comme exemple quelque chose que ma compagnie offre. En considération du calendrier de mon client lorsqu'il fait ses achats et du rythme de son revenu, il jouit d'un délai allant jusqu'à 45 jours à compter de la date de ses achats pour effectuer son premier versement. Le coût de ce délai est compris. Il ne paie rien de plus qu'il prenne 31 jours, 33 jours ou 35 jours. Il faudra lui retirer ce privilège qui lui est accordé pour la commodité ou être plus sévère et lui dire: « Non, vous devrez effectuer un premier versement à 30 jours de la date de votre achat ».

M. URIE: Dans le montant en dollars que vous prélevez actuellement, n'y a-t-il pas quelque chose pour compenser cette période de 45 jours?

M. INCH: Peut-être dans l'ensemble ou dans la moyenne, mais ceci varie selon les clients qu'ils prennent 30 jours, 33 jours ou 42 jours.

M. URIE: La même chose ne pourrait-elle s'appliquer à un pourcentage? Ne pourrait-il y avoir une moyenne générale? Dans les procès-verbaux de ce Comité, il y a un appendice présenté par M. Irwin qui utilise un graphique de Niagara Finance Company, auquel M. Irwin a ajouté par la suite une autre colonne de chiffres.

M. INCH: C'est exact. Il l'a appliqué à Niagara Finance et à un domaine d'affaires régi par la Loi sur les petits prêts. Ce commerce est réglementé et il y a là une certaine rigidité et nulle souplesse n'est accordée. Le consommateur doit effectuer des paiements mensuels substantiellement égaux..

M. URIE: Ces règles ne s'appliquent-elles pas à votre industrie?

M. INCH: Pas présentement parce que nous ne sommes pas réglementés.

M. URIE: La réglementation mise à part, vous avez des paiements mensuels égaux. Il peut y avoir des paiements variables, mais à tout prendre, vous avez des versements égaux.

M. MACDONALD: Non, pas comme ceux qui sont classifiés sous la Loi sur les petits prêts.

M. URIE: Non, mais M. Irwin dit que ce genre de choses peut s'adapter aux plans de paiements variables et aux plans de paiements saisonniers.

M. MACDONALD: Si c'était possible, ce serait déjà fait. La loi elle-même interdit toute souplesse et voilà pourquoi cela ne se fait pas.

M. SAUNDERS: Je crois que la réponse à la question pour le moment est que les plans de paiements saisonniers sont employés au choix du client et qu'il serait difficile de dresser des tableaux couvrant tous les plans saisonniers, et que ceux-ci seraient mis de côté. Que ce soit ou non une grande perte, seul le client le sait.

Le coprésident (M. GREENE): Quel pourcentage de votre entreprise est sous le régime des plans saisonniers?

M. SAUNDERS: Cela peut aller jusqu'à un quart.

M. INCH: Je n'ai pas sous la main les chiffres nationaux mais nous avons travaillé dernièrement avec le comité albertain sur cette question de déclarer les taux, nous avons fait une petite étude et avons découvert, aux termes de notre définition d'une transaction irrégulière que, pour la période fixée pour cette province, quelque chose comme 28 p. 100 des transactions étaient irrégulières. Maintenant, voici notre définition d'un plan irrégulier: c'est un plan où le premier acompte est versé plus de 45 jours après la date de la transaction, où les paiements sont effectués à intervalles irréguliers, où le montant des versements est variable ou bien lorsque le versement final est de plus du double du montant ordinaire. Techniquement, il y aurait plusieurs autres plans irréguliers, mais je me limite à ceux qui exigent des formalités pour calculer les frais et pour lesquels on ne se sert pas du tableau de base des paiements mensuels égaux..

M. BASFORD: Quelles catégories d'acheteurs bénéficient de contrats irréguliers?

M. INCH: Bien, il y en a plusieurs sortes. Nous avons mentionné les cultivateurs comme groupe prépondérant. Quelquefois les instituteurs et autres travailleurs saisonniers en profitent. Plusieurs salariés qui savent qu'ils vont recevoir en gratification à Noël, ou à un autre moment, une somme rondelette aiment à faire alors un paiement substantiel. Il y a des gens qui achètent hors saison—par exemple, ils achèteront en hiver, bateau et moteur qu'ils commenceront à payer en été. D'autres achèteront en été un système de chauffage qu'ils paieront à l'hiver, quand ils s'en serviront. C'est un système de vente en vogue chez certains marchands.

M. MACDONALD: Il y a aussi certains magasins où l'on essaie de persuader le client d'acheter avant Noël et de payer après, ou de payer en revenant de vacances.

M. HOWARTH: Je pourrais peut-être mentionner que, comme partie du programme des travaux d'hiver, ce « Pourquoi attendre au printemps, faites-le maintenant », associé avec le programme. Une partie de l'effort tendait à faire valoir l'attrait d'acheter maintenant et de retarder le paiement de deux ou trois mois. Là-dessus, nous avons consulté le ministère du Travail, avec qui nous avons discuté de la réalisation du programme. C'était un essai délibéré d'amenes les gens à acheter quelque chose plus tôt qu'ils n'en avaient besoin.

M. MACDONALD, député: Est-ce que cela concernait les bateaux et autres choses du genre?

M. HOWARTH: Non, la majeure partie touchait les améliorations à la propriété et l'achat d'appareils ou d'accessoires. Cependant, c'était un effort délibéré pour promouvoir les ventes.

Le coprésident (sénateur CROLL): Si je vous ai bien compris, monsieur Macdonald, en réponse à une question que M. Urie vous a posée, vous avez dit que, s'il y avait une formule et des conditions uniformes pour tout le monde, par lesquelles les taux d'intérêt seraient divulgués, les gens achèteraient moins—c'est-à-dire qu'ils achèteraient moins s'ils savaient ce que sont les taux d'intérêt.

M. MACDONALD: Ce n'est pas tout à fait ce que je voulais dire. Je voulais dire que les gens seraient portés à y regarder par deux fois. On peut prendre l'exemple dont je me suis servi ici même devant ce Comité: celui de l'achat d'un radio ou d'une batterie pour une automobile. Si un homme est sur la grand'route et doit payer 5 dollars pour faire remorquer sa voiture, il peut arriver qu'il décide d'acheter une batterie neuve. Elle lui coûtera peut-être 20 dollars et il sera peut-être obligé de la payer en 5 versements mensuels et il devra peut-être payer un 2 dollars supplémentaire. Si quelqu'un lui disait que cela représente un intérêt de 40 p. 100 par année, il pourrait peut-être décider de ne pas acheter la batterie. La proposition lui semble plus intéressante quand il pense que même si cela représente des frais de 40 p. 100, ce n'est que 2 dollars après tout et il lui faut payer 5 dollars pour le remorquage. Je crois que les gens seraient tout embrouillés avec seulement le taux de l'intérêt.

Le coprésident (sénateur CROLL): Monsieur Macdonald, vous venez de dire « il peut y regarder par deux fois ». Je ne parle pas au nom du Comité, mais je devrais vous dire que c'est la pensée fondamentale de ce Comité, c'est qu'il devrait y regarder par deux fois.

M. SAUNDERS: Monsieur le président, je pense qu'il est bon d'y regarder par deux fois, mais ce qui cause des problèmes, c'est que les rigueurs de la loi paralyseraient, par elles-mêmes, une certaine proportion du movement des affaires. Une des raisons pour lesquelles il faudrait triompher de ces rigueurs, c'est que la sanction pour une erreur pourrait être très coûteuse. Quant à cette période de 45 jours dont nous avons parlé, elle est comprise dans nos frais et nous établissons une moyenne, tout comme les mauvaises créances sont comptées dans nos frais et réparties sur l'ensemble. Nous supposons, au moment de conclure une transaction, que tout le monde est honnête; que chaque débiteur va payer à peu près à la moitié de cette période de 45 jours. S'il vous faut commercer à calculer tout cela — ce qui n'est pas impossible mathématiquement — et que vous avez le malheur de vous tromper, et que l'erreur est assez « sérieuse » — et nous ne saurions dire au juste où la définition du mot « sérieuse » peut nous conduire, et si elle est trop considérable, l'affaire n'a plus de sens — mais s'il vous arrive de vous tromper et que vous deviez renoncer au recouvrement de tous les frais encourus, alors tout cela constitue une bien bonne raison ou de ne pas vous tromper ou bien de ne pas conclure une transaction qui se complique du fait de ces méthodes facultatives.

M. URIE: Vos calculs en dollars sont sûrement basés sur des pourcentages, n'est-ce pas?

M. SAUNDERS: Non.

M. URIE: Comment figurez-vous le montant de vos frais, alors?

M. SAUNDERS: Nous répartissons le remboursement par 100 dollars que nous mettons à la disposition du client et quand nous déterminons ces frais-premièrement, le facteur le plus important dans le choix de ce chiffre, c'est la concurrence, ceci n'est pas nouveau. Si vous prenez le temps de réfléchir pour déterminer le montant des frais, vous devez tenir compte du montant brut qu'il vous en coûte à vous pour vous procurer de l'argent, puis, vous devez additionner certains autres facteurs tels que vos frais généraux, la somme de travail impliquée, le nombre de fois où vous devrez faire des entrées aux livres, la somme des investigations que ce montant particulier va vraisemblablement nécessiter — ce sont là les divers facteurs entrant en ligne de compte.

M. MACDONALD, député: Quand vous parlez du coût en dollars, vous parlez de pourcentage en vérité?

M. SAUNDERS: Vous pouvez l'exprimer en pourcentage.

M. TRUDEAU: Si vous examinez notre taux des frais, vous allez découvrir que les articles pour les petits comptes donnent un taux plus élevé par 100 dollars que les gros comptes. C'est parce qu'en établissant ces coûts, nous devons nous occuper d'articles qui ne concernent pas seulement le risque de la somme d'argent, dans une transaction. Présentement, le coût de l'argent est de beaucoup moindre que celui des autres coûts.

M. URIE: Mais le fait d'ouvrir un petit compte coûte quand même aussi cher que les autres.

M. SAUNDERS: Ce n'est pas tout à fait exact. Dans bien des cas, la gestion de la transaction est la même, mais quand vous tombez dans les gros montants, les investigations peuvent coûter davantage.

M. URIE: Il y a des lois en vigueur dans l'état de Californie et dans l'état de New-York, imposant des taux maximums, exprimés en dollars, dans le cas d'une automobile, et exprimés en pourcentage pour les autres biens de consommation. Quelle est l'opinion de votre conseil sur une législation de ce genre?

M. TRUDEAU: Dans l'état de New-York, ce genre de législation ne pose aucun problème d'ordre technique, parce que les maximums sont raisonnables. Personne ne paie le maximum parce que le taux maximum est tellement élevé.

M. MACDONALD, député: C'est ce que l'on a fait remarquer tout à l'heure.

M. TRUDEAU: Pour une automobile neuve, le taux est d'à peu près 7 dollars par 100 dollars financés, par année; et les compagnies de finance demandent un peu moins que cela. Pour les autos de modèle récent, c'est à peu près 9 dollars par 100 dollars financés par année et pour les modèles plus anciens, 13 dollars par 100 dollars financés par année. Ainsi, les taux varient de 7 à 13 dollars par 100 dollars financés par année. Les taux exigés dans l'industrie de l'automobile varient selon la marque de la voiture — une auto neuve, un modèle récent ou un plus ancien. Où nous voulons en venir, c'est au volume de la transaction. Dans le domaine des autos usagées, vous êtes limités à 300 dollars. Même 12 p. 100 par an sur 300 dollars ne vous donnent que 36 dollars de revenus — contre quoi il nous faut percevoir 12 versements; il nous faut emprunter l'argent; vérifier la solvabilité; fournir un certificat de rentrée en possession en certains cas, assumer les risques d'assurance, tout cela pour un revenu brut de 36 dollars. Je crois que la plupart d'entre nous en sommes rendus au point où les dépenses de nos succursales s'élèvent à 2 dollars par versement, alors qu'avant la guerre, il ne nous en coûtait que 30 cents par versement.

M. URIE: En d'autres termes, votre industrie pourrait très facilement opérer sous une législation de ce genre.

M. TRUDEAU: Nous le pourrions, aussi longtemps que les taux seraient adéquats, aussi longtemps que nous n'aurions pas à demander le maximum comme dans le commerce du prêt au consommateur, où les taux maximums découragent complètement de faire des affaires. Il y a un domaine ou plusieurs prêts au consommateur sont refusés parce que les taux sont trop bas.

Le coprésident (sénateur CROLL): Ce serait le cas pour les prêts de moins de 1,500 dollars.

M. TRUDEAU: Je pense que plusieurs personnes témoignant devant des comités comme celui-ci diront que, dans le domaine du prêt au consommateur, pratiquement tout le monde obtient le maximum. Nous, parce que les taux sont les plus bas dans l'industrie. Il n'y a pas un seul état dans tous les États-Unis où les taux soient aussi bas qu'ici. Il nous a fallu apprendre à opérer avec une gamme de taux relativement bas. Il nous faudra, dans la loi, un maximum réaliste et en dedans duquel il nous soit possible d'opérer.

Le coprésident (M. GREENE): N'y a-t-il pas de cas où lorsqu'une personne essaie d'obtenir un prêt, on essaie de lui imposer un montant supérieur à un taux plus élevé?

M. TRUDEAU: Non, quand vous êtes dans les affaires, c'est un trop grand risque et si un homme a besoin de 1,200 ou de 1,300 dollars et que c'est tout ce qu'il peut payer, nous ne voulons pas lui donner davantage.

Le coprésident (M. GREENE): Cela se passe peut-être ainsi parmi les gens de réputation douteuse, non représentés ici. Il y a certainement eu des cas où l'on a essayé de faire passer un emprunteur du domaine des petits prêts dans le domaine non réglementé.

M. MACDONALD: Le taux des petits prêts au Canada est le plus bas au monde.

Le coprésident (M. GREENE): Vous avez exprimé une certaine inquiétude sur les conséquences économiques d'une législation dans ce domaine. C'est quelque chose qui nous intéresse tous. Pouvez-vous venir en aide à ce Comité d'une manière ou d'une autre par des études objectives sur ce sujet à part votre propre opinion subjective? Pouvez-vous nous parles de domaines régis par des lois, ou d'extrapolation par des économistes dans ce domaine ou pouvez-vous nous donner votre opinion personnelle. votre manière de voir?

M. MACDONALD: Comme opinion personnelle, je crois que le Manitoba et l'Alberta ont agi sagement en nommant un comité spécial formé de personnes de l'industrie du financement au consommateur, de marchands qui vendent des marchandises pour lesquelles ils font appel à nos services aussi bien que de fonctionnaires du gouvernement de notre province. Nous avons eu l'occasion de nous réunir et de discuter à loisir des questions d'intérêt mutuel.

Le coprésident (M. GREENE): Mais votre organisation n'a fait aucune étude économique que vous puissiez présenter à ce Comité pour l'aider sur ce sujet?

M. MACDONALD: Nous avons fait énormément de recherches pour établir le pourcentage de revenu personnel disponible utilisé dans notre industrie au Canada, sur la production nationale brute, et ainsi de suite. Nous avons établi à notre propre satisfaction que les tendances dans ce genre d'affaires, sont saines et stables et que les gens achètent en-deçà de leurs revenus, que la relation entre le crédit au au consommateur et le revenu personnel disponible, particulièrement en ce qui touche à notre industrie, est très stable.

Le coprésident (M. GREENE): Ce n'est pas ce que je vous demande. Dans la Californie, à New-York et dans quelques autres états ainsi que dans certains pays d'Europe, il y a des lois dans ce domaine. Je me demandais si vous aviez fait quelqu'enquête économique objective qui pourrait aider ce Comité à se rendre compte si votre manière de voir les choses, que des lois peuvent créer des conditions économiques défavorables, est juste ou erronée. Votre organisation a-t-elle en fait effectué une enquête objective à cet égard?

M. HOWARTH: Je crois que ce que vous demandez, c'est y a-t-il quelque étude économique où la divulgation de l'intérêt est la règle? Nous n'en connaissons point. Nous pouvons obtenir des renseignements sur la portée de la loi là où il y a des lois établissant des taux maximums, mais ce que vous demandez présentement, ne serait qu'une hypothèse parce qu'il n'y a aucune juridiction à notre connaissance — malgré certains témoignages affirmant le contraire devant ce Comité — où une loi en vigueur obligerait à déclarer le taux d'intérêt ailleurs qu'au conseil d'administration.

Il y a des variantes applicables à certains petits prêts mais il nous serait difficile de faire une enquête ayant une certaine valeur économique, sans un cas-type concret. Nous pourrions très certainement — et je crois que vous avez eu des renseignements là-dessus — obtenir des renseignements sur la situation à New-York et en Californie, mais les taux d'intérêt ne sont pas divulgués.

Le coprésident (M. GREENE): Je crois que vous avez admis que cela ne peut avoir aucune conséquence économique désastreuse pourvu que les maximums soient raisonnables. Je veux être honnête avec vous et le Comité aussi. L'ennui, avec ces vues subjectives quant à l'épouvantail de la publication de l'intérêt, c'est que les mêmes craintes ont été exposées à d'autres comités pour des domaines où des maximums ont été imposés subséquemment et que ces craintes se sont révélées non fondées par la suite.

M. HOWARTH: Je pense que, alors que les plafonnements, s'ils sont réalistes, ne bouleversent pas l'industrie. La seule chose qui pourrait nous bouleverser, c'est de ne pas avoir l'opportunité de réviser Ce qui peut être bon en 1965 peut devenir une bien mauvaise affaire en 1967. Nous avons des situations de taux réglementés au Canada où la structure des taux existants est une source constante de plaintes, de doléances et d'incertitude. Notre point de vue est que des taux réalistes, avec une opportunité raisonnable de révision à la lumière des circonstances changeantes, seraient une protection pour notre industrie de même que pour le consommateur. Un de nos véritables problèmes est la pensée d'une structure des taux qui deviendrait en quelque sorte immuable.

M. MACDONALD: Vous avez le problème qui s'est présenté au Nébraska. Je suis sûr que vous l'avez étudié. On a passé des lois sous lesquelles les prêteurs devinrent peu disposés à aller de l'avant et le mouvement des affaires dans cet état ralentit de quelque 35 p. 100; les gens allaient acheter dans les états voisins parce que ni les prêteurs ni les emprunteurs ne voulaient courir les risques inhérents. Il en résulta une véritable calamité économique dans cet état à cause d'une législation malavisée.

Le coprésident (M. GREENE): Et votre témoignage est que ceci réduisit le flot du commerce de 35 p. 100?

M. URIE: J'aimerais poser une question à M. Trudeau, revenant au type de lois de la Californie et de New-York. Pourquoi cette distinction entre le financement des automobiles et autres types de financement en imposant un maximum en dollars en certains cas, et en pourcentages pour d'autres biens de consommation?

M. TRUDEAU: Parce que, traditionnellement, le taux des frais pour le financement des automobiles a été établi pour des autos neuves, des autos de modèles récents et d'autres de modèles plus anciens et, bien que nous puissions quelquefois avoir une transaction où l'individu a versé 80 p. 100 comptant et le reste par versements de 500 dollars et où votre crédit est si exceptionnellement bon que vous n'avez pas à vous inquiéter de savoir si oui ou non, cette transaction particulière apportera sa quote-part à vos frais généraux, vous la prenez, un point, c'est tout. C'est toujours ainsi que les automobiles se sont vendues. Quant aux autres biens, on pense tout de suite à un intérêt de 12 p. 100 en plus. (12 dollars par 100 dollars par année). Je crois que c'est ce qui se fait dans l'état de New-York. Ce serait raisonnable.

Mais il y a un autre aspect de la question avec le 12 p. 100 ajouté, c'est qu'ils ne réglementent pas les petits montants, ou qu'ils permettent des frais minimums de 50 ou 25 dollars.

Le coprésident (M. GREENE): Merci pour votre aide. J'espère que vous n'avez pas l'impression d'être des accusateurs ici, dans un système libre, le régime de la publicité, qui semble nous avoir exposé les faits et donné les renseignements plus efficacement que personne. Nous demandons de l'aide assidûment et sincèrement et vous assurons que votre exposé nous a été très utile à tous, monsieur Saunders.

M. SAUNDERS: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le Comité s'ajourne.

## APPENDICE « U »

Mémoire du

## CONSEIL FÉDÉRÉ DES COMPAGNIES CANADIENNES DE FINANCEMENT DES VENTES AU COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

le 8 MARS 1965

1. Le conseil fédéré des compagnies canadiennes de financement des ventes est heureux de l'occasion de présenter un mémoire à votre Comité et espère que sa contribution facilitera votre étude de cet important sujet.

2. Le conseil fédéré est l'association nationale des compagnies de financement des ventes opérant au Canada. Ses 48 membres ont à leur actif environ 70 p. 100 de la somme de 1,035 millions de dollars de crédit de financement des ventes accordé aux consommateurs par cette industrie en 1964 et 90 p. 100 des 463 millions de dollars de crédit remboursable par versements fourni par ces compagnies aux entreprises commerciales pour de la machinerie, de l'outillage et du matériel achetés au cours de cette période. De plus, l'industrie du financement des ventes a fourni aux concessionnaires canadiens de l'automobile, des facilités particulières de gros de 2.1 milliards de dollars en 1964. Une liste des membres canadiens du conseil est attachée à ce mémoire.

3. Pour dispenser ces services à l'échelle nationale, l'industrie possède au-delà de 900 succursales et emploie ordinairement environ 7,000 personnes.

4. A la fin de l'année 1964, l'industrie du financement des ventes avait à son compte, à peu près un sixième du total du crédit en cours au Canada. Des chiffres supplémentaires indiquant la tendance du crédit actuel au consommateur et l'importance relative des principales sources de crédit sont représentés au tableau I.

5. Alors que votre Comité étudie les divers aspects du crédit au consommateur au Canada, nous croyons qu'il serait utile de donner quelques renseignements fondamentaux sur le conseil fédéré et la portée des opérations de l'industrie du financement des ventes, en plus de traiter de certaines questions qui seraient de nature à intéresser plus particulièrement le Comité. Pour réaliser ce premier objectif, nous avons fourni à votre personnel affecté à la recherche, des copies du mémoire détaillé et complet présenté à la commission royale d'enquête (Porter) sur le système bancaire et financier. Ce rapport fournit une étude fondamentale détaillée de presque tous les aspects de la structure et des opérations de notre industrie et devrait fournir une base positive pour juger de la manière dont notre industrie fonctionne.

6. Parmi les divers fournisseurs de crédit au consommateur qui viendront témoigner devant ce Comité, l'industrie du financement des ventes occupe une position unique. C'est la seule institution importante dans ce domaine, qui dispense ses services par l'entremise des détaillants canadiens locaux, leur permettant de soutenir la concurrence sur un pied d'égalité, en termes de crédit, des grands magasins à rayons ou des grandes entreprises à succursales multiples. On a beaucoup parlé, ces dernières années, des besoins et des problèmes des petits commerçants. Les pouvoirs publics, tant fédéral que provinciaux, ont passé des lois et établi des services spéciaux pour aider le petit commerçant de différentes manières. Notre industrie est fière du fait qu'elle fournit un service vital de crédit aux petites entreprises canadiennes intéressées dans la vente au détail des automobiles, accessoires, meubles et autres biens durables, depuis au-delà de quarante ans — un service, nous le répétons, qui n'était pas et n'est pas disponible ailleurs. D'après une récente enquête, l'industrie du financement des ventes fournit actuellement un service de crédit à environ 25,000 marchands, concessionnaires et distributeurs d'un bout à l'autre du Canada.

7. Notre fonction primordiale est de fournir le financement au gros et au détail des biens durables de consommation et des marchandises aux commerçants. Le financement au gros est accordé pour une grande variété de biens durables de consommation, mais surtout pour le commerce de la vente au détail de l'automobile. C'est une forme de financement hautement spécialisée et des prévisions sérieuses soutiennent que plus de 90 p. 100 de tous les véhicules moteurs neufs vendus aux concessionnaires au Canada (quelque 725,000 en 1964), sont financés de cette manière. A chaque année, sauf une, depuis 1953, le volume des facilités de crédit dans le commerce du gros, a dépasse le milliard de dollars.

8. Le crédit pour l'achat au détail fournit un genre commode de financement du crédit pour des biens durables au point de vente. Ces achats peuvent être classés d'après les fins principales auxquelles les marchandises sont destinées, c'est-à-dire: 1) achats effectués par des consommateurs pour des fins non commerciales, et 2) achats effectués par des entreprises pour de l'outillage industriel et commercial destiné à produire des revenus. C'est la première sorte de financement au détail qui intéresse ce Comité, vu qu'il comprend le prolongement d'un accréditif au consommateur. Pour en démontrer l'importance, les statistiques suivantes vont donner une idée de l'étendue de nos opérations de financement au détail: l'année dernière, l'industrie du financement des ventes a acheté des contrats de ventes à tempérament pour la somme de 1,035 millions de dollars pour financer l'achat de biens durables de consommation, et l'on croit que 1¼ million de Canadiens se sont prévalus des services de notre industrie.

9. Notre industrie fournit un service de financement à des marchands qui vendent une grande variété de biens durables de consommation. L'histoire des origines de notre industrie est intimement liée à celle de la commercialisation en série et du financement des voitures particulières (et, à vrai dire, le financement des véhicules neufs et usagés, est encore quantitativement, la plus importante catégorie de biens de consommation que nous finançons). A l'heure actuelle, nous finançons les ventes à tempérament des marchands de réfrigérateurs, lessiveuses et sécheuses, meubles, appareils de télévision, bateaux de plaisance, améliorations aux habitations, appareils récepteurs de radio et de stéréophonie, ainsi qu'une grande variété d'autres biens qui permettent à des millions de Canadiens de jouir d'un plus grand confort dans leurs foyers, de moyens de transport plus commodes et de loisirs plus enrichissants. Tous ces achats sont l'expression du libre choix du consommateur, et notre industrie s'acquitte de la tâche de fournir une part importante de crédit à tempérament requis par le consommateur canadien. Ce crédit à tempérament joue un rôle à la fois économique et social chez la très grande majorité des individus qui s'en servent judicieusement et notre industrie fournit un lien essentiel dans un système de distribution en série par lequel des milliers de marchands vendent pour au-delà de trois milliards de biens durables à quelque 19 millions de consommateurs au point de vente.

10. Pour résumer notre fonction en quelques mots, nous aimerions appuyer sur le fait que le financement de la vente au détail comporte deux caractéristiques importantes qu'on ne retrouve dans aucun autre genre de crédit. Premièrement, il a vu le jour comme résultat de la vente de biens durables, comportant surtout temps, travail, et/ou des produits destinés à faire épargner de l'argent au consommateur. Il n'y a aucun échange d'argent entre l'acheteur et celui qui fournit le crédit au moment de la vente (autre que le premier versement comptant). Deuxièmement, la compagnie de financement ne joue aucun rôle direct dans la création de ce crédit et elle n'entre en scène que lorsque la transaction est conclue et seulement si le marchand décide de céder le contrat de vente à tempérament à une compagnie de financement des ventes. Cependant, dans le cours ordinaire des choses, après qu'un marchand et une compagnie de financement des ventes ont convenu de faire affaires ensemble, leurs relations sont telles en général, que le marchand a un acheteur tout désigné et tout prêt pour le montant de crédit à tempérament sûr nécessité par ses ventes.

11. Les contrats de financement des ventes sont conçus de façon à répondre aux besoins particuliers de chaque acheteur et réflètent également la ligne de conduite de vente du marchand. Ils offrent une grande variété de paiements au moment de l'achat, d'échéances et de dates des paiements différés. Il n'est pas nécessaire que ces derniers

soient égaux, consécutifs et réguliers, parce que ceci rend service aux personnes ayant des revenus saisonniers, comme c'est le cas des instituteurs, des agriculteurs et des pêcheurs.

12. Un marchand qui vend un article à crédit inclut, dans le prix total de la transaction, une somme pour compenser le recouvrement du solde par versements au lieu de paiement comptant. Le montant de ces « frais de financement » est convenu entre l'acheteur et le vendeur et est compris dans le contrat de vente comme partie intégrante du prix de l'article. Le contrat est la propriété du marchand qui peut en disposer à sa guise. Il peut le garder ou il peut le vendre, mais ceci n'affecte nullement le prix à terme demandé au consommateur. S'il décide de le vendre à une compagnie de financement des ventes, le contrat est sujet à négociations et entente entre les parties, ce quie est dans l'ensemble des relations englobant les divers services entre le marchand et la compagnie de financement des ventes. Prenons comme exemple, un contrat comportant un solde impayé de $1,000, plus des frais de financement de $100. Le marchand est propriétaire d'un contrat pour lequel l'acheteur a convenu de payer $1,100. Si le marchand décide de le vendre, ce sera au meilleur prix possible. Il arrive alors devant un marché hautement compétitif pour trouver le meilleur prix et les meilleures conditions possibles pour son contrat. Il le vendra peut-être à une compagnie de financement des ventes où bien le remettra en nantissement pour garantir un prêt ailleurs. Les parties dans cette transaction doivent d'abord s'entendre sur un prix. Dans les relations normales entre les compagnies de financement des ventes et les marchands, il n'y a pas de négociations séparées pour chaque contrat individuel, parce que les parties se sont mises d'accord sur une formule fixant le prix des contrats. Supposons que le prix convenu est de $1,010. La compagnie de financement des ventes peut tout simplement verser $1,010 au marchand et ceci met fin à la transaction. Plus souvent qu'autrement cependant, à cause de ses engagements échus, directs et éventuels, le marchand ne reçoit qu'une part de cette somme, par exemple, 1,000 dollars, lors de la vente du contrat. Le paiement des 10 autres dollars qui lui sont dûs sur le prix du contrat sera retardé et l'argent mis de côte ou « contre-passé » dans un compte ouvert au crédit du marchand. Ce compte de crédit, représentant des sommes retenues des produits des contrats individuels est habituellement appelé le compte de réserve ou la « réserve du marchand ». Il est bien entendu que cette réserve du marchand est tout simplement une partie du prix d'achat du contrat, prix qu'il aurait reçu comptant, excepté les frais de financement, au moment de la vente du contrat.

13. L'instrument légal de base par lequel on procède à une transaction de vente de financement est un contrat de vente conditionnelle. Se basant sur son expérience, le conseil déclare que tous les renseignements suivants devraient être clairement indiqués dans un contrat de vente conditionnelle:

*a*) Le prix comptant total
*b*) Le premier acompte et la reprise (s'il y a lieu)
*c*) Le solde dû
*d*) La prime d'assurance (s'il y a lieu)
*e*) Le droit de recommandation
*f*) La somme à financer
*g*) Les frais de financement
*h*) Le solde total impayé
*i*) Le nombre, le montant et la date des versements.

Aves ces renseignements à sa disposition, le consommateur est à même de faire un choix judicieux entre un achat au comptant ou à crédit, ou encore parmi les diverses sources concurrentes de crédit.

14. On complète ces contrats en présence du client à qui on en remet une copie. Lorsque le contrat dûment rempli est envoyé à la compagnie de finance intéressée, celle-ci le vérifie pour s'assurer que tous les renseignements essentiels y sont bien

spécifiés. A notre avis, les renseignements contenus dans un contrat dûment complété fournissent à l'acheteur une intelligence claire et nette des obligations qu'il a assumées en échange des avantages de la possession et de la jouissance immédiates.

15. C'est notre opinion que la conséquence la plus importante touchant le domaine du crédit au consommateur est la manière dont les frais de financement sont révélés au consommateur. La teneur de plusieurs propositions législatives récentes semble suggérer que l'industrie du financement des ventes s'efforce de tenir le consommateur dans l'ignorance du coût du crédit. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Nous voudrions insister sur le fait que ce Conseil et l'industrie qu'il représente, croient fermement à la divulgation du coût du crédit de financement des ventes à l'acheteur et, plus que cela, que nous suivons cette ligne de conduite depuis nombre d'années. Les formules de contrats de paiements différés, employées dans notre industrie indiquent clairement à nos clients la différence entre le prix de vente au comptant et le prix à termes de leurs achats, donnant ainsi un chiffre exact en dollars et en cents du coût de financement de l'achat à tempérament. Le fait de donner ces renseignements est une pratique généralement suivie dans toute notre industrie et, tel que déclaré précédemment, nos formules de contrat sont rédigées de manière à réaliser pleinement cette intention. Nous sommes convaincus par notre propre expérience, que la meilleure manière de divulguer les frais de financement, du point de vue du consommateur, est celle qui s'exprime en « dollars et en cents ». Le consommateur est payé en dollars et en cents, son budget s'exprime en dollars et en cents et il considère l'effet en dollars et en cents de toute nouvelle dépense, impliquant des paiements réguliers sur sa situation financière en général. De la même manière, il peut faire la différence et il fait en réalité, entre un achat au comptant et un achat à crédit en se basant sur la connaissance de tous les frais de financement exprimés en dollars et en cents. Après mûre réflexion, nous avons conclu que tout consommateur peut, à l'aide de ces renseignements fondamentaux, faire un choix judicieux et raisonnable non seulement entre un achat au comptant et un achat à tempérament, mais également entre les diverses sources concurrentes de crédit à sa disposition.

16. Ayant exprimé notre opinion en faveur de la divulgation en dollars et cents, nous soumettons les commentaires suivants à votre attention. Nous croyons que toute législation rendant oligatoire la « divulgation du taux d'intérêt » tendrait à faire payer le coût du crédit d'une manière détournée. Plutôt que de se risquer à faire des calculs exigeant un temps précieux avec le risque de se voir imposer une pénalité pour s'être trompés, plusieurs détaillants adopteraient plutôt la politique du prix unique. On peut aisément citer des exemples où les frais de financement sont raisonables, compte tenu de la transaction, mais où un simple taux d'intérêt équivalent semble exorbitant. Cela pourrait conduire à cacher les frais de financement dans le prix de l'objet et il y a plusieurs articles, tels que les autos usagées, des marchandises de marques exclusives dans certains grands magasins, des meubles capitonnés qui ne permettent pas par eux-mêmes, une comparaison facile des prix.

17. Ceux qui plaident en faveur de la divulgation du taux d'intérêt soutiennent que la connaissance du taux demandé aidera le consommateur et lui permettra de faire un choix judicieux entre les différentes formes d'achats à tempérament. Comme le prouve le cas suivant, l'accent sur le taux d'intérêt peut induire le consommateur en erreur et lui faire faire un mauvais choix.

18. Le problème réside dans le fait que le vendeur de marchandises, services et crédit peut combiner les frais de n'importe quelle manière à son choix. Supposons que deux magasins offrent en vente deux réfrigérateurs de même qualité et un service de crédit indentique sous tous rapports. Supposons de plus qu'ils sont tous deux payables dans un délai de douze mois. Si les termes du contrat sont les suivants, quel magasin le consommateur devra-t-il préférer?

| | Magasin A | Magasin B |
|---|---|---|
| Prix comptant | $ 310 | $ 325 |
| Frais de financement | 30 | 20 |
| Prix total | 340 | 345 |
| Taux annuels des frais (méthode du rapport constant) | 17.9% | 11.4% |

Il est évident que le consommateur prenant sa décision en se basant uniquement sur le taux d'intérêt va faire un mauvais choix et perdre 5 dollars dans cette transaction, A cause de la facilité avec laquelle les frais de financement peuvent être dissimulés dans le prix des marchandises et des services vendus à crédit, le fait d'attirer l'attention sur le taux d'intérêt peut être une cause de confusion et fournir l'occasion à des détaillants peu scrupuleux d'exploiter la clientèle.

19. L'argument invoqué que le consommateur devrait connaître le coût véritable du crédit repose fondamentalement sur la croyance qu'il se fait un usage excessif du crédit au consommateur et que les frais sont également excessifs. Quelques adeptes de la formule de la divulgation du taux s'imaginent que si le consommateur pouvait seulement « réaliser » le coût du crédit, ou bien il achèterait au comptant ou bien il remettrait ses achats à plus tard. Il est probable que fort peu de consommateurs sont placés devant ce dilemme, d'acheter soit comptant, soit à crédit. S'ils veulent se procurer un produit ou un service, ils doivent ou bien utiliser leur crédit ou bien retarder leurs achats. Il n'y a aucune preuve que « l'effet de choc » causé par le coût du crédit soit plus grand à l'énoncé du taux qu'à celui du montant en dollars. La divulgation des deux peut fort bien ne causer que de la confusion. Dans la transaction suivante, qu'est-ce qui va impressionner davantage le consommateur qui veut financer le solde impayé de 2,400 dollars sur une automobile neuve pendant une période de trois ans: se faire dire que le taux est de 11.7 p. 100 par année ou que les frais de financement sont de 432 dollars?

| | |
|---|---|
| Prix comptant | $ 3,000 |
| Versement comptant | 600 |
| Solde impayé | 2,400 |
| Frais de financement | 432 |
| Balance totale, y compris les frais | 2,832 |
| Taux annuel des frais (méthode du rapport constant) | 11.7% |

Si le consommateur envisage de retarder de trois ans l'achat de l'auto, il me semble qu'il lui sera aussi utile de savoir qu'il épargnera 432 dollars que de savoir qu'il s'évitera des frais de financement de 11.7 p. 100. Evidemment, le seul choix du consommateur en bien des cas, est d'acheter à crédit ou de remettre l'achat à plus tard.

20. Jusqu'à maintenant, les lois proposées, tant fédérales que provinciales s'appliquaient en grande partie, au crédit au consommateur fourni par les magasins à rayons et autres établissements dont plusieurs ont recours aux services de notre industrie. Par contre, le crédit fourni par les banques à charte et les coopératives de crédit a souvent été exempté explicitement. Si le but de cette législation est de rendre le consommateur capable de faire des comparaisons justes entre les différentes sources de crédit, nous voyons pas comment il pourra être atteint. Les banques à charte expriment d'ordinaire leurs taux en termes d'intérêts plus des frais de service. Les coopératives de crédit emploient une autre formule. Le consommateur se verra donc forcé de revenir à une comparaison du coût du crédit en dollars et en cents. Toutes les lois qui tentent de pratiquer la discrimination entre les diverses sources de crédit au consommateur ne seront pas au bénéfice de ce dernier.

21. Le Comité sera sans doute intéressé aux programmes de la législation en matière de divulgation en d'autres pays où le crédit au consommateur contribue, pour une large part au standard élevé de vie dont jouissent leurs citoyens. Aux États-Unis, trente états ont voté des lois prescrivant la divulgation en dollars, alors que pas un n'a prescrit la divulgation du taux de l'intérêt annuel. Quand on songe à l'importance du rôle du crédit au consommateur dans l'économie américaine et à toute la somme d'expérience de la législation portant sur le crédit au niveau des états, l'absence de toute loi de divulgation du taux d'intérêt est significative.

22. Nous désirons également attirer l'attention du Comité sur le rapport présenté en juillet 1962, par le président de la Chambre de commerce au Parlement britannique, au sujet de la protection assurée par la loi, au consommateur britannique. Ce rapport, connu sous le nom de rapport Moloney, contient le paragraphe suivant intitulé: « Ignorance du taux d'intérêt »:

Une autre suggestion qui émane de la soi-disant ignorance du consommateur au sujet du montant des frais additionnels prélevé pour le crédit est que la différence entre le prix de l'achat à tempérament et celui de l'achat au comptant devrait être révélé à l'acheteur en pourcentage comme un taux annuel d'intérêt sur la moyenne de la somme pendant la période de paiement. Cette pratique n'aiderait que ceux parmi les emprunteurs qui étudient leurs contrats et nous estimons que ceux qui prennent cette peine sont capables de noter et d'apprécier la différence entre l'achat à tempérament et le prix comptant. Ils n'ont nullement besoin d'une autre déclaration du taux d'intérêt. Nous remarquons cependant que le consommateur ne semble pas incapable de faire la distinction entre les différentes échelles de frais de financement des achats à tempérament parce que certains marchands soufflent leurs prix d'achat au comptant de façon à faire paraître plus attrayants les termes qu'ils offrent pour les achats à tempérament. Nous condamnons cette pratique, mais ne savons comment l'arrêter, pas plus que nous savons comment faire cesser les fausses interprétations verbales du taux de l'intérêt. Considérer les frais de l'achat à tempérament uniquement comme le taux d'intérêt d'un emprunt est une erreur de toute façon, parce qu'ils doivent également couvrir les coûts de préparation du contrat, de perception et d'entrées aux livres des paiements et de recouvrement des mauvaises créances.

23. De concert avec tous les secteurs responsables du monde des affaires, engagés à l'extension du crédit au consommateur, l'industrie du financement des ventes, réclame la divulgation de tous les renseignments susceptibles d'éclairer le consommateur sur le coût du crédit. Nous endossons pleinement la proposition faite à ce Comité par la Chambre de commerce du Canada, en octobre 1964, qui reflète justement les vues des hommes d'affaires canadiens sur ce sujet.

24. Alors que nous avons parlé en faveur de la divulgation du coût en dollars, il nous semble important de préciser qu'une foi aveugle dans cette forme de divulgation du coût peut aussi tromper le consommateur. Le coût du crédit peut être dissimulé en tout ou en partie dans le prix de l'article tout comme c'est le cas de n'importe quel autre service connexe tel que la livraison « gratuite ». La seule manière, pour le consommateur, d'obtenir le plus pour son argent, dans un achat à crédit, c'est d'etudier le contrat dans son entier et de comparer ensuite le coût total en dollars et du produit et du coût du service de crédit. En comparant deux offres ou plus, la pensée du coût en dollars ou du coût de l'intérêt du service du crédit peut déterminer un mavais choix, cependant que le coût total de la transaction indique tout de suite l'achat le plus avantageux. Seulement dans le cas peu probable où le prix comptant serait le même aux deux endroits, la comparaison entre les taux d'intérêt signifierait quelque chose cependant que l'entière divulgation du coût du crédit éveille l'attention du consommateur et lui permet une comparaison valable en dépit de toutes les différences dans les prix au comptant.

25. Dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, on lit une déclaration indiquant de fortes pressions pour obtenir la divulgation sous les deux formes (en dollars et le taux réel de l'intérêt) et qu'un supplément d'information ne peut guère nuire aux consommateurs. Nous ne partageons pas cette opinion et nous pensons que la divulgation du total des frais en dollars est non seulement nécessaire et suffisante, mais supérieure à la divulgation du taux sous n'importe quelle forme. Quand on ajoute un énoncé des frais sous forme de taux, au montant en dollars, le consommateur se trouve en face de deux unités de mesure: une exprimée en dollars et l'autre, en pourcentage équivalent. Un double système de prix nuirait plutôt qu'il faciliterait la décision du consommateur relativement au crédit. Il facilite la duperie et la fraude et par conséquent, ce conseil s'y oppose. Toute législation imposant la divulgation du taux d'intérêt desservirait le consommateur canadien.

26. Quelques-uns des témoins qui sont venus devant ce Comité ont exprimé une certaine inquiétude au sujet des difficultés qui peuvent provenir de l'usage excessif du crédit au consommateur. Les études effectuées par le Conseil pour la commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier indiquent que quelques-unes seulement

des transactions de financement restent impayées; généralement, le compte est réglé après un ou deux rappels de la part de la compagnie de financement. Une petite fraction seulement de ces comptes non payés atteint le stade où l'on doit prendre des mesures légales comme la rentrée en possession. Dans son rapport de 1964, la commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier a fait les commentaires suivants à ce sujet:

> Nos études indiquent qu'en général les Canadiens gèrent leurs finances avec plus de sagesse qu'on semble leur en prêter en bien des milieux. La plupart des ménages semblent distribuer leur actif de façon raisonnable par rapport à leurs besoins familiaux, leurs revenus et leur capacité d'assumer des risques. La plupart font aussi raisonnablement usage du crédit à tempérament ou autre pour acheter des biens qui leur qui leur donnent un bon rendement, pas seulement en termes financiers mais aussi en termes de commodité et d'agrément dans leur vie au foyer. (page 36).

27. Le conseil est convaincu que l'éducation de l'usage convenable du crédit au consommateur est une fonction importante de cette industrie. Dans ce domaine, le conseil et ses membres collaborent avec les écoles secondaires, les universités, les journaux, la radio et la télévision et le Better Business Bureau d'un bout à l'autre du pays. Il distribue chaque année des milliers de brochures. Ces publications expliquent les divers genres de crédit disponible et prescrivent quelques règles simples mamis sûres. En les suivant, la grande majorité des Canadiens évitent des difficultés et jouissent régulièrement des avantages que leur procure l'utilisation intelligente et raisonnable du crédit au consommateur. On a vu un exemple de la coopération mentionnée plus haut à Toronto récemment où le Better Business Bureau a distribué 6,000 copies d'une affiche préconisant et endossant les règles de « l'usage prudent du crédit » du Conseil. Ce placard fut affiché sur les tableaux d'avis aux employés dans toute la région métropolitaine.

28. Le conseil fédéré croit également à la nécessité d'étendre la recherche et l'étude du crédit au consommateur au Canada. Par comparaison avec les États-Unis, il s'est fait peu de recherche au niveau universitaire et un très petit nombre d'économistes canadiens se sont intéressés à ce sujet. Dans un effort pour stimuler la recherche indépendante dans les universités canadiennes, le conseil a établi un concours annuel et accorde des prix aux meilleurs essais des étudiants et des diplômés qui traitent du crédit au consommateur.

29. Lors des séances précédentes de votre Comité, il a été question du degré de propriété étrangère dans l'industrie du financement des ventes. Il faut envisager la question de la propriété et du contrôle étrangers de l'industrie canadienne du financement des ventes sous deux aspects principaux:

*a*) En tant que caractéristique prurement structurale, et,

*b*) A savoir si elle est reliée d'une manière quelconque à l'usage que fait l'industrie des marchés étrangers de capitaux comme source de fonds.

30. Parmi les dix plus grandes compagnies de financement des ventes opérant au Canada, six sont des compagnies à direction canadienne et quatre, des filiales de compagnies-mères américaines. Chez les trois membres les plus importants de l'industrie, deux sont des compagnies canadiennes et l'autre, une filiale d'une société américaine. Il faut également remarquer que ce sont des canadiens qui ont la direction de la plupart des compagnies de moindre importance.

31. La mesure dans laquelle les marchés de capitaux étrangers ont participé au financement des compagnies de financement des ventes durant les années 1953 à 1961 a été consignée dans le mémoire que ce Conseil a présenté à la commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier en septembre 1962, (tableau 6, 11, p. 154-155). Les chiffres sont pour les dix compagnies les plus importantes et révèlent la situation suivante à la fin de 1961:

## SOURCES CANADIENNE ET ÉTRANGÈRE DES FONDS DES 10 COMPAGNIES LES PLUS IMPORTANTES DE FINANCEMENT DES VENTES, À LA FIN DE 1961, EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS

| Genres de fonds | Sommes dues à la fin de 1961; millions de $ | | | | Pourcentage du total | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Canadiens | É.-U. | Autres | Total | Canadiens | É.-U. | Autres |
| Prêts des banques | 95 | 14 | — | 109 | 87 | 13 | — |
| Billets à court terme | 323 | 84 | 2 | 409 | 79 | 21 | — |
| Billets à longue échéance et obligations | 494 | 146 | — | 640 | 77 | 23 | — |
| Actions ordinaires | 73 | 8 | 3 | 84 | 87 | 9 | 4 |
| Actions privilégiées | 37 | 3 | — | 40 | 93 | 7 | — |
| Avances de la société-mère ou des filiales | — | 10 | — | 10 | — | — | — |

32. Le recours aux marchés de capitaux des É.-U. n'est pas relié particulièrement à la conséquence de la propriété ou de la direction étrangère. En certaines circonstances, des compagnies de financement des ventes, appartenant à des Canadiens, ont vendu leurs billets à court terme et leurs billets à longue échéance ainsi que leurs obligations aux États-Unis et leur accès à ces fonds est fondamentalement une question de volume et de position de crédit sur les marchés financiers plutôt que de liens de propriété avec les sociétés-mères. De même, pour plusieurs filiales canadiennes des sociétés-mères américaines, leurs seules sources de fonds proviennent des marchés financiers canadiens. La commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier a résumé le fait comme suit:

> Rien n'indique que, parmi les grandes sociétés, les filiales américaines se tirent d'affaires avec plus de facilité dans les temps de restriction monétaire: les grandes sociétés canadiennes et même quelques-unes d'assez petite taille ont un accès facile au marché de New-York et ont recours à cette source de capitaux chaque fois qu'elles jugent intéressant de le faire. (Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, rapport de 1964, p. 247).

En résumé, nous croyons que ni la présence, ni la direction étrangère, non plus que la mesure où les compagnies canadiennes de financement des ventes ont eu recours aux marchés étrangers de capitaux constituent une cause valable de souci pour la politique financière.

33. Le conseil fédéré étudie constamment toute la législation portant sur le crédit au consommateur et au commerce. Nous avons coopéré avec les législateurs et les fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux et avons toujours essayé de présenter un point de vue raisonnable et bien documenté sur les conséquences de la politique susceptible d'affecter notre industrie. En plus de notre participation à la commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, nous avons pris part à des études effectuées en Nouvelle-Écosse et dans l'Ontario. Des représentants du conseil siègent aux comités nommés dans l'Alberta et le Manitoba pour étudier la divulgation et autres questions touchant le crédit au consommateur. Lors de notre témoignage d'aujourd'hui, ici même, nous nous sommes efforcés de présenter des points de vue et des renseignements méritant une étude et une attention sérieuses de la part de votre Comité, et vous pouvez être assurés que nous ferons tout notre possible pour collaborer avec le Comité et l'aider sur toutes les questions qui peuvent se présenter au cours de la discussion qui suivra.

Respectueusement soumis,

Le Conseil fédéré des compagnies de financement des ventes.

TABLEAU I

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR IMPAYÉ AU CANADA À LA FIN DE L'ANNÉE

1953–1964

(millions de dollars)

| Année | Compagnies de financement des ventes | Compagnies de petits prêts | Magasins à rayons | Autres marchands détaillants* | Banques à charte. Tous autres prêts personnels | Coopératives de crédit | Autre crédit** | Total | Indice—(Total) 1953=100 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1953 | 516 | 176 | 167 | 457 | 308 | 129 | 228 | 1,981 | 100 |
| 1954 | 492 | 215 | 186 | 499 | 351 | 151 | 247 | 2,141 | 108 |
| 1955 | 599 | 279 | 227 | 524 | 441 | 174 | 278 | 2,522 | 127 |
| 1956 | 756 | 356 | 244 | 554 | 435 | 226 | 307 | 2,878 | 145 |
| 1957 | 780 | 362 | 262 | 564 | 420 | 258 | 340 | 2,986 | 151 |
| 1958 | 768 | 401 | 282 | 579 | 553 | 320 | 352 | 3,255 | 164 |
| 1959 | 806 | 484 | 314 | 601 | 719 | 397 | 375 | 3,696 | 187 |
| 1960 | 828 | 549 | 368 | 592 | 857 | 425 | 401 | 4,020 | 203 |
| 1961 | 756 | 594 | 401 | 605 | 1,030 | 516 | 422 | 4,324 | 218 |
| 1962 | 801 | 714 | 427 | 612 | 1,183 | 579 | 448 | 4,764 | 242 |
| 1963 | 874 | 810 | 456 | 631 | 1,432 | 669 | 462 | 5,334 | 269 |
| 1964(E) | 1,000 | 880 | 480 | 650 | 1,770 | 770 | 478 | 6,028 | 304 |

*A l'exclusion des comptes courants dûs par les détaillants de véhicules-moteurs pour lesquels le crédit est accordé principalement aux commerces plutôt qu'aux consommateurs.

**Comprend les prêts des polices d'assurance sur la vie, les prêts de la banque d'Épargne de Québec non garantis par des hypothèques et les soldes dûs sur les cartes de crédit des compagnies d'huile depuis la fin de 1955.

(E)—1964 Les chiffres pour la fin de l'année sont des prévisions.

NOTE: Les détails peuvent ne pas concorder exactement avec le total parce qu'on a arrondi les chiffres.

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique et Banque du Canada.

TABLEAU I (fin)

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR IMPAYÉ AU CANADA À LA FIN DE L'ANNÉE

1953–1964

(Distribution en pourcentage)

| Année | Compagnies de financement des ventes | Compagnies de petits prêts | Magasins à rayons | Autres marchands détaillants* | Banques à charte Tous autres prêts personnels | Coopératives de crédit | Autre crédit** | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1953 | 26.0 | 8.9 | 8.4 | 23.1 | 15.5 | 6.5 | 11.5 | 100.0 |
| 1954 | 23.0 | 10.0 | 8.7 | 23.3 | 16.4 | 7.1 | 11.5 | 100.0 |
| 1955 | 23.7 | 11.1 | 9.0 | 20.8 | 17.5 | 6.9 | 11.0 | 100.0 |
| 1956 | 26.3 | 12.4 | 8.5 | 19.2 | 15.1 | 7.8 | 10.7 | 100.0 |
| 1957 | 26.1 | 12.1 | 8.8 | 18.9 | 14.1 | 8.6 | 11.4 | 100.0 |
| 1958 | 23.6 | 12.3 | 8.7 | 17.8 | 17.0 | 9.8 | 10.8 | 100.0 |
| 1959 | 21.8 | 13.1 | 8.5 | 16.3 | 19.5 | 10.7 | 10.1 | 100.0 |
| 1960 | 20.6 | 13.7 | 9.1 | 14.7 | 21.3 | 10.6 | 10.0 | 100.0 |
| 1961 | 17.5 | 13.7 | 9.3 | 14.0 | 23.8 | 11.9 | 9.8 | 100.0 |
| 1962 | 16.8 | 15.0 | 9.0 | 12.8 | 24.8 | 12.2 | 9.4 | 100.0 |
| 1963 | 16.4 | 15.2 | 8.6 | 11.8 | 26.8 | 12.5 | 8.7 | 100.0 |
| 1964(E) | 16.6 | 14.6 | 7.9 | 10.8 | 29.4 | 12.8 | 7.9 | 100.0 |

(E)—Les chiffres de fin d'année 1964 sont estimatifs.

Voir notes à la page précédente.

## CONSEIL FÉDÉRÉ DES COMPAGNIES DE FINANCEMENT DES VENTES
## LISTE DES MEMBRES AU 1er MARS 1965

Acadia Acceptance Corp. Ltd., Québec, P.Q.
Ace Finance Corp Ltd., Montréal
Acme Acceptance (London) Ltd., London
Alliance Credit Corp., Montréal
Associates Acceptance Co. Ltd., Toronto
Atlantic Acceptance Corp. Ltd., Oakville, Ont.
Atlas Acceptance Corp. Ltd., Toronto
Auto-Marine Acceptance Corp. Ltd., Edmonton
Baker Acceptance Corp. Ltd., Toronto
British Acceptance Corp. Ltd., Vancouver
Canadian Acceptance Corp., Toronto
Citizens Finance Co. Ltd., Windsor
The Commercial Acceptance Corp. Ltd., Montréal
Commercial Credit Corp. Ltd., Toronto
Credit Acceptance Corp. Ltd., Vancouver
Crédit Nova Inc., Shawinigan, P.Q.
Crédit Saint-Laurent Inc., Trois-Rivières, P.Q.
Danforth Discount Ltd., Toronto
Delta Acceptance Corp. Ltd., London
Empire Acceptance Co. Ltd., Vancouver
Founders Acceptance Corp. Ltd., Winnipeg
Frontier Acceptance Corp. Ltd., Willowdale, Ont.
General Finance Corp. Ltd., Calgary
Independent Acceptance Ltd., Oakville, Ont.
Industrial Acceptance Corp. Ltd., Ville Mont-Royal, P.Q.
Labrador Acceptance Corp., Montréal
Laurentide Financial Corp. Ltd., Vancouver
Linval Acceptance Corp. Ltd., Hull, P.Q.
Middlesex Acceptance & Discount Co. Ltd., London
Neptune Acceptance Corp. Ltd., Toronto
Norac Finance Corp. Ltd., Montréal
Ocean Company Ltd., Windsor, N.S.
Pacific Finance Acceptance Co. Ltd., Toronto
Penn Finance Ltd., Winnipeg
Phenix Finance Inc., Saint-Hyacinthe, P.Q.
Prudential Finance Corp. Ltd., London
Public Finance Corp. Ltd., Winnipeg
Raleigh Acceptance Corp. Ltd., Willowdale, Ont.
Redisco of Canada Ltd., Toronto
Robertson Finance Co. Ltd., New Westminster, B.C.
Signature Finance Ltd., Edmonton, Alberta
Standard Credit Corp., Montréal
Traders Finance Corp. Ltd., Toronto
Triad Acceptance Corp. Ltd., Toronto
Tri-State Acceptance Corp. Ltd., Winnipeg, Man.
Union Acceptance Corp. Ltd., Toronto
United Dominions Corp. (Canada) Ltd., Toronto
Western Acceptance Corp. Ltd., Vancouver C.-B.

Deuxième session de la vingt-sixième législature

1964-1965

DÉLIBÉRATIONS DU
COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA
CHAMBRE DES COMMUNES
SUR LE

# CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

---

Fascicule 18

---

SÉANCE DU MARDI 30 MARS 1965

---

*Coprésidents*

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député

TÉMOINS:

*Association canadienne des prêts au consommateur:* M. J. T. Wood, président; M. J. S. Land et M. E. J. Hendrie, anciens présidents; M. R. A. Mackenzie, M. R. G. Miller et M. Helmut Miller, membres de l'Association; M. R. W. Stevens, conseiller juridique; M. F. C. Oakes, président des Relations extérieures.

---

APPENDICE

V—Mémoire de l'Association canadienne des prêts au consommateur

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1965
21857—1

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Coprésidents:

L'honorable sénateur David A. Croll

et

M. J. J. Greene, député.

Les honorables sénateurs

| | | |
|---|---|---|
| Bouffard | Lang | Smith (*Queens-Shelburne*) |
| Croll | McGrand | Stambaugh |
| Gershaw | | Thorvaldson |
| Hollett | | Vaillancourt—11. |
| Irvine | | |

MM.

| | | |
|---|---|---|
| Basford | Greene | Matte |
| Bell | Grégoire | McCutcheon |
| Cashin | Hales | Nasserden |
| Chrétien | Irvine | Otto |
| Clancy | Jewett (Mlle) | Ryan |
| Côté (*Longueuil*) | Macdonald | Saltsman |
| Crossman | Mandziuk | Scott |
| Drouin | Marcoux | Vincent—24. |

(Quorum 7)

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du lundi 9 mars 1964:

«Sur la motion de M. MacNaught, appuyé par M^lle^ LaMarsh, il est résolu—Qu'un comité du Sénat et de la Chambre des communes soit nommé pour continuer à enquêter et à faire rapport sur le problème que soulève le crédit à la consommation et, notamment, mais sans restreindre la généralité de ce qui précède, pour faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que 24 membres de la Chambre des communes soient désignés par la Chambre à une date ultérieure pour faire partie du comité mixte et que le paragraphe (1) de l'article 67 du Règlement de la Chambre des communes soit suspendu à cet égard;

Que les procès-verbaux des délibérations du Comité mixte du crédit au consommateur, tenues au cours de la dernière session ainsi que les témoignages qu'il a alors recueillis, soient remis audit comité et versés à ses archives;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers, et à présenter à l'occasion des rapports, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication, et que l'article 66 du Règlement soit suspendu à cet égard; et

Qu'un message soit adressé au Sénat demandant qu'il s'unisse à cette Chambre aux fins susdites et choisisse s'il estime opportun certains de ses membres qui feront partie du comité mixte dont la formation est proposée.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procés-verbaux* du Sénat en date du mercredi 11 mars 1964:

«Suivant l'ordre du jour le Sénat aborde l'étude du message de la Chambre des communes demandant la formation d'un comité du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le crédit au consommateur.

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Lambert,

Que le Sénat se joigne à la Chambre des communes pour nommer un comité mixte des deux Chambres du Parlement qui sera chargé d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit au consommateur et plus particulièrement, mais sans restreindre la généralité de ce, qui précède, de faire une étude et un rapport sur l'application de la législation canadienne dans ce domaine;

Que douze membres du Sénat, qui seront désignés par le Sénat à une date ultérieure, fassent partie du comité mixte;

Que ledit comité soit autorisé à convoquer et à interroger des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers et à présenter à l'occasion des rapport, ainsi qu'à faire imprimer au jour le jour les documents et les témoignages dont il pourra ordonner la publication; et à siéger durant les séances et les ajournements du Sénat; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre des communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la question, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Sénat)

Extrait des *Procès-verbaux* du Sénat en date du mercredi 18 mars 1964:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Connolly, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Brooks, C.P.,

Que les sénateurs dont les noms suivent soient désignés pour agir comme représentants du Sénat sur le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes chargé d'enquêter et faire rapport sur le problème du crédit au consommateur, savoir: les honorables sénateurs Bouffard, Croll, Gershaw, Hollett, Irvine, Lang, McGrand, Robertson (*Kenora-Rainy River*), Smith (*Queens-Shelburne*), Stambaugh, Thorvaldson et Vaillancourt; et

Qu'un message soit transmis à la Chambre les communes pour l'informer en conséquence.

Après débat, la motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat,*
J. F. MacNEILL.

## ORDRE DE RENVOI
(Chambre des communes)

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mardi 24 mars 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Caron, il est ordonné,—Que les membres de la Chambre des communes désignés pour faire partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes afin d'enquêter et de faire rapport sur le problème du crédit de consommation soient: MM. Bell, Cashin, Chrétien, Clancy, Coates, Côté (*Longueuil*), Crossman, Deachman, Drouin, Greene, Grégoire, Hales, M^lle^ Jewett, MM. Macdonald, Mandziuk, Marcoux, Matte, McCutcheon, Nasserden, Orlikow, Pennell, Ryan, Scott et Vincent, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes du mercredi 10 juin 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Irvine soit substitué à celui de M. Coates sur la liste des membres du comité mixte du crédit au consommateur; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du lundi 20 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné—Que le nom de M. Basford soit substitué à celui de M. Deachman sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des *Procès-verbaux* de la Chambre des communes en date du 28 juillet 1964:

«Sur motion de M. Walker, appuyé par M. Rinfret, il est ordonné:—Que le nom de M. Otto soit substitué à celui de M. Pennell sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation; et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.»

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes en date du 23 novembre 1964.

Sur motion de M. Rinfret, appuyé par M. Regan, il est ordonné,—Que le nom de M. Saltsman soit substitué à celui de M. Orlikow sur la liste des membres du comité mixte du crédit de consommation, et

Qu'un message soit envoyé au Sénat pour en informer Leurs Honneurs.

*Le greffier de la Chambre des communes,*
LÉON-J. RAYMOND.

## RAPPORTS DU COMITÉ

*Sénat*

L'honorable sénateur Gershaw, au nom de l'honorable sénateur Croll, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport de ce comité, qui se lit comme il suit:

Le MERCREDI 29 avril 1964.

Le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur présente son premier rapport, comme il suit:

Le Comité recommande:

1. Que son quorum soit réduit à sept (7) membres, pourvu que les deux Chambres soient représentées.

2. Qu'il soit autorisé à s'assurer les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

*Le coprésident,*
DAVID A. CROLL.

Avec le permission du Sénat,

L'honorable sénateur Gershaw propose, appuyé par l'honorable sénateur Cameron, que le rapport soit adopté maintenant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Chambre des communes*

Le MERCREDI 29 avril 1964.

M. Greene, du Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur, présente le premier rapport dudit comité, dont il est donné lecture ainsi qu'il suit:

Le Comité recommande:

1. Que sept de ses membres constituent quorum, à condition que les deux Chambres soient représentées;

2. Qu'il soit autorisé à retenir les services d'un conseiller juridique, d'un comptable, des techniciens et préposés aux écritures qu'il jugera nécessaires aux fins de l'enquête.

3. Que permission lui soit accordée de se réunir pendant les séances de la Chambre.

Du consentement unanime, sur motion de M. Greene, appuyé par M. Gendron, ledit rapport est agréé.

Le sujet des bills suivants est déféré pour plus ample examen au Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur:

*Sénat*

Le MARDI 17 mars 1964.

Bill S-3, intitulé: Loi pourvoyant à la communication de renseignements sur les frais de financement.

*Chambre des communes*

Le MARDI 31 mars 1964.

Bill C-3, Loi modifiant la Loi sur la famille (Cessions des salariés).

Bill C-13, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts (Annonces).

Bill C-20, Loi modifiant la Loi sur les petits prêts.

Bill C-23, Loi prévoyant la réglementation du crédit au consommateur.

Bill C-44, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change et la Loi sur l'intérêt (Ventes à tempérament faites ailleurs que dans un magasin).

Bill C-51, Loi modifiant la Loi sur les lettres de change (Achats à tempérament).

Bill C-52, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt.

Bill C-53, Loi modifiant la Loi sur l'intérêt (Application de la Loi sur les petits prêts).

Bill C-63, Loi réglementant l'emploi d'effets et de billets présentés à titre de nantissement dans des opérations à crédit visant des articles de consommation.

Le JEUDI 21 mai 1964.

Bill C-60, intitulé: Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (Financement non facultatif des ventes).

# PROCÈS-VERBAL

MARDI 30 mars 1965.

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité spécial du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 11 heures du matin.

*Présents: Du Sénat:* Les honorables sénateurs Croll (*coprésident*), Gershaw et Hollett, et

*De la Chambre des communes:* MM. Greene (*coprésident*), Bell, Clancy, Hales, Irvine, Macdonald, Mandziuk, McCutcheon, Nasserden, Otto, Ryan, Saltsman et Scott. (16).

*Aussi présents:* MM. J. J. Urie, C.R., conseiller juridique, et Jacques L'Heureux, C.A., comptable.

Sur la motion de M. Macdonald, il est résolu d'imprimer le mémoire présenté par l'Association canadienne des prêts aux consommateurs, comme Appendice V, au compte rendu de la séance d'aujourd'hui.

Les témoins suivants son entendus:

*De l'Association canadienne des prêts au consommateur:* M. J. T. Wood, président: MM. J. S. Land et E. J. Hendrie, anciens présidents; M. R. A. Mackenzie, M. R. G. Miller et M. Helmut Miller, membres de l'Association; M. R. W. Stevens, Avocat-conseil; M. F. C. Oakes, président des Relations extérieures.

Présent mais non entendu: M. F. S. Picard, ancien président.

Sur la motion de M. Otto, il est résolu qu'un article de presse de Ron Haggart intitulé: «Un tissu de mensonges, disait Phil Glanzer» soit déposé.

A 1 h. 20 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi, 6 avril 1965 alors qu'il se réunira à 10.00 du matin.

Certifié conforme.

*Le secrétaire du Comité,*
Dale M. Jarvis.

# SÉNAT

## COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE DES COMMUNES SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 30 mars 1965.

Le Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes enquêtant sur le crédit au consommateur se réunit aujourd'hui à 11 heures du matin, sous la présidence conjointe du sénateur David A. Croll et du député J. J. Greene.

Le COPRÉSIDENT: (*sénateur Croll*): Représentée ici aujourd'hui est l'Association canadienne des prêts au consommateur. Je demanderai que l'on propose que le mémoire soit imprimé.

Une motion a été adoptée à l'effet que le mémoire préparé par l'Association canadienne des prêts au consommateur soit imprimé au compte rendu de la séance d'aujourd'hui.

(*Voir l'Appendice «V»*).

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): A titre d'information, Le Service social du Diocèse anglican de Montréal sera le prochain organisme à être entendu, et cela terminera probablement l'audition des témoins, en autant que je sache.

Nous avons avec nous aujourd'hui M. J. T. Wood, président de la délégation et qui nous présentera ses collègues.

**M. J. T. Wood, président, Association canadienne des prêts au consommateur:** Honorables présidents, honorables sénateurs et messieurs: je m'appelle J. T. Wood. Je représente l'Association canadienne des prêts au consommateur dont je suis le président et vice-président administratif de *Household Finance Corporation of Canada.*

Immédiatement à ma droite, vous voyez M. R. W. Stevens, de la firme de Blake, Cassels & Graydon. Cette firme représente l'Association canadienne des prêts au consommateur. A ses côtés, M. J. S. Land, président de *Niagara Finance Company of Canada* et ancien président de l'Association canadienne des prêts au consommateur. A sa droite, M. E. J. Hendrie, vice-président de *Beneficial Finance Company of Canada* et ancien président de l'Association.

Le suivant est M. F. C. Oakes, vice-président administratif de *Lombank Finance Limited* et président des Relations extérieures de l'association: M. F. S. Picard, président de *Lucerne Finance Corporation Limited* et ancien président de l'association.

Aussi présents MM. R. G. Miller, R. H. Miller et R. A. MacKenzie qui sont techniciens. Je suis certain qu'ils s'empresseront de nous aider de toute façon possible.

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): M. Wood fera lecture d'un court rapport au lieu du mémoire.

M. WOOD: Permettez-moi de dire que nous avons tenté dans ce mémoire de couvrir ce domaine le plus pleinement possible, mais s'il y a quelque point sur lequel nous ne pouvons répondre aujourd'hui ou que vous aimeriez voir développé plus à fond nous apprécierions avoir l'occasion de présenter plus tard un autre mémoire, probablement imprimé.

M. HALES: Monsieur le président, voulez-vous que nous posions les questions sur chaque paragraphe au cours de leur lecture ou devons-nous attendre à la fin?

Le COPRÉSIDENT (*sénateur Croll*): Veuillez les conserver pour la fin je vous prie.

M. WOOD: Voici un résumé de notre mémoire:

1. L'Association est formée de 54 compagnies membres autorisées sous la Loi sur les petits prêts. Au 31 décembre 1964, ces compagnies détenaient plus de 95 p. 100 des prêts en cours en vertu de cette loi.

2. Les emprunteurs de titulaires de petits prêts diffèrent sous plusieurs aspects des emprunteurs des autres agences de prêts. Généralement parlant, ils ont des revenus plus bas et moins de biens immobiliers à leur actif que les emprunteurs des banques ou autres sources de prêts qui au moment de déterminer l'égibilité d'un emprunteur à un prêt, accordent beaucoup d'importance aux valeurs matérielles. Les emprunteurs qui n'ont pas en main les valeurs marchandes et qui se trouvent dans une situation relativement fléchissante pour entreprendre des négociations, ont besoin des services offerts par des prêteurs responsables qui opèrent sous une loi régulatrice.

3. La Loi canadienne sur les petits prêts est un excellent exemple d'une telle législation. La Loi prévoit des charges maximums sur les prêts au consommateur, lesquels sont plus élevés que ceux généralement accordés pour les prêts commerciaux, en raison des coûts d'administration supérieurs lorsque l'on accorde de nombreux prêts à remboursements peu élevés à une certaine catégorie comprenant un assez grand nombre de la population Cependant, les charges permises sont inférieures à celles prescrites par toute loi sur le prêt au consommateur aux États-Unis. La Loi dirige les prêteurs au moment où ils consentent le prêt et le recouvrent et pourvoit à l'émission de permis, à l'inspection, à la rédaction des rapports, et aux pénalisations visant à assurer la bonne marche des règlements. Les prêteurs canadiens détenteurs de permis non seulement se prêtent de bonne grâce à ces exigences mais leur accorde leur plein support; vous vous souviendrez sans doute du témoignage devant ce comité du Surintendant de l'Assurance sortant de charge, M. K. R. MacGregor, qui déclarait ainsi: que la seule plainte reçue avait été à cause d'erreurs accidentelles faites par des commis dans les succursales.

4. La Loi sur les petits prêts a été adoptée en 1939 et amendée en 1956 en vue d'augmenter le plafond réglementaire de $500 à $1,500. Les chiffres démontrent que 89 p. 100 de tous les prêts accordés en 1963 par des compagnies détenant un permis et leurs filiales étaient des prêts pour une somme originale inférieure à $1,500. Il est également significatif que la statistique compilée par l'Association indique qu'environ 79 p. 100 des prêts en excédent de $1,500 consentis par des compagnies et leurs filiales furent consentis à des emprunteurs dont les revenus annuels dépassaient $5,000. Les emprunteurs dont les revenus dépassent $5,000 ont l'avantage de pouvoir recourir à plusieurs sources de crédit sous forme d'argent comptant et généralement ont plus d'actif à leur compte jouissent d'une plus grande stabilité et ont plus d'expérience en affaires. Ils sont mieux qualifiés pour recourit au crédit et de choisir un prêt dont tous les aspects se prêtent particulièrement à leurs besoins, sans être soumis à d'autres règlements limitatifs. Les prêteurs au consommateur sont d'avis que le maximum de $1,500 prévu présentement sous la Loi sur les petits prêts fournit maintenant la protection requise par les emprunteurs de petits montants qui sont moins expérimentés dans les transactions d'affaire.

5. Nos gérants se consacrent uniquement aux opérations relatives aux prêts au consommateur et sont experts dans l'art budgétaire et conseillers excellents dans l'administration financière. Nous sommes d'avis que la disponibilité de ce genre de conseil utile a contribué à l'accroissement constant du nombre d'emprunteurs qui préférent traiter avec des agences de prêts au consommateur en dépit de la concurrence montante des autres agences de prêt. Les compagnies de prêts au consommateur observent généralement des heures de bureau coincidant à celles du commerce de détail local ou des centres d'achats. Cela évidemment est une pratique fort appréciée de la clientèle dont les heures de travail leur compliqueraient la situation s'ils devaient communiquer avec les agences de prêt aux heures de bureau généralement observées.

6. La situation des prêteurs au consommateur détenant des permis en ce qui a trait à la divulgation du coût du crédit obtenu est quelque peu différente de celle de la plupart des autres organismes de crédit. La Loi sur les petits prêts non seulement régit les taux maximums des frais mais dicte la façon dont les frais doivent être calculés. Tous les membres de l'Association exigent le taux maximum prévu par la Loi car ils sont d'avis que ces tarifs sont le minimum pouvant être chargé pour l'obtention d'un service satisfaisant. Tel que mentionné précédemment, les tarifs prescrits sont moins élevés que ceux adoptés aux États-Unis par toute loi sur le prêt au consommateur.

7. A la lumière de l'expérience quotidienne acquise par les gérants d'organismes de prêts, nous savons que le client désire connaître d'abord et avant tout: «à combien s'élèvent les versements mensuels et combien il lui en coûtera». Il n'est guère étonnant si l'on considère que dans presque toutes les autres transactions de crédit intéressant nos clients, le prix de la marchandise ou des services est exprimé en dollars.

8. Les billets à ordre préparés pour les prêts consentis en vertu de la Loi sur les petits prêts démontrent le taux d'intérêt mensuel et annuel pour chacune des trois différentes sections prescrites par la Loi. Ils indiquent en plus le montant en argent du prêt reçu par le client ainsi que le nombre et le montant des versements mensuels. Vu qu'aucune prime ou autres frais ne sont exigés, l'emprunteur peut facilement déterminer le coût du prêt en dollars. L'expérience des membres de l'Association, acquise au cours de leurs contacts avec des milliers d'emprunteurs démontre clairement que le coût du prêt en dollars est l'élément de première importance aux yeux du client désirant un prêt au consommateur. Lorsqu'ils accordent des prêts en excédent de $1,500 non garantis par la Loi, les membres de l'Association en se basant sur cette expérience expriment dans le contrat le coût en dollars du prêt consenti.

9. Nous sommes d'avis que des frais imputés aux prêts au consommateur exprimés en pourcentage annuel serait plus embrouillant qu'utile pour plusieurs de nos clients. Nos clients aujourd'hui trouvent fort étrange le fait que le pourcentage annuel de 24 p. 100 sur nos prêts égale $13.46 par $100 de prêt plutôt que $24 tel qu'ils l'avaient d'abord assumé. Si l'intérêt simple comportait une telle source de renseignement, il serait alors surement superflu d'utiliser la méthode des dollars et des cents. On ne peut conclure que la divulgation du coût du dollar est considérée nécessaire pour empêcher de créer la confusion que présente la méthode de l'intérêt simple.

10. Le 23 février dernier, M. Douglas D. Irwin déclarait à ce comité qu'il était impossible à l'Association de divulger les frais financiers encourus annuellement comme taux de pourcentage. Nous profitions de l'opportunité pour tenter d'éclaircir ce malentendu. Sujets à certains principes de base, et d'une qualification, il n'y a aucun doute que les membres de l'Association peuvent divulguer les frais imputés aux prêts en excédent de $1,500 à un taux de pourcentage annuel. Les critères de base sont fondés sur les frais monétaires nedevant pas inclure tout calcul de ristourne, les sanctions sur les infractions, ou les frais de vérification et d'enregistrements et que le prêt sera remboursé dans une période donnée conformément à ses termes. L'unique qualification auquelle nous nous sommes referée plus haut a trait aux prêts comportant des remboursements irréguliers ou omis, dont les termes sont sujets à discussion afin d'accomoder une classe particulière d'emprunteurs tels que les cultivateurs, les pêcheurs et autres petits hommes d'affaire dont l'abondance de revenus est telle qu'ils ne peuvent sans inconvénients, rencontrer des paiements mensuels égaux sur une base régulière.

11. On dit que l'un des principaux mérites de la divulgation des coûts en termes d'intérêt annuel simple consiste à permettre de comparer entre les frais exigés par les différents organismes de crédit sur une base commune. Que la divulgation soit faite en termes de dollars ou comme taux d'intérêt annuel, les contrats ne peuvent être comparés que lorsque toutes les conditions, y compris le taux, les frais pour défaut de paiement, frais pour paiements anticipés, frais juridiques, bonis, et ainsi que la durée du contrat sont pris en considération. De plus, lorsque tout emprunteur le désire, comme condition du prêt, qu'une somme d'argent soit retenue en dépôt ou que tous les paiements dus requis devant être effectués ne soient pas imputés au prêt, la portée de ces exigences

sur le coût à l'emprunteur devraient être inclus dans la divulgation du coût du prêt. A moins que toute loi sur la divulgation soit applicable à tous les organes de crédit y compris les banques, Caisses populaires, compagnies de finance, et compagnies de prêts au consommateur et de plus, tout élément possible de coût, la loi serait alors sans effet et n'accomplirait pas la différence désirée.

## Conclusions

1. Cette Associations préconise fortement la déclaration entière du crédit au consommateur. Cependant, en raison de tous les motifs énoncés dans le mémoire et ce résumé, l'Association est d'avis qu'une telle divulgation soit exprimée en termes de dollars et cents plutôt que par un pourcentage annuel.

2. Nous sommes d'avis que le plafond de $1,500 prévu dans la loi sur les petits prêts devrait être adoptée pour une période prolongée car nous considérons que le volume de ce prêt particulier suffirait pour protéger les consommateurs emprunteurs. Les prêts en excédent de $1,500 sont généralement accordés aux personnes en moyens qui sont en mesure de négocier les taux et condition sans être soumises à des règlements limitatifs.

Le coprésident sénateur Croll: S'il est agréable au Comité, je suggère que M. Urie prenne de 10 à 15 minutes pour entamer la période des questions et que les membres du comité ensuite continuent de la même façon.

M. Urie: Monsieur le président, monsieur Wood, de nombreuses questions que je me proposais de soumettre ont été traitées au cours de l'énonciation du résumé que vous nous avez fourni, lequel comme mes collègues, n'avons pris connaissance que ce matin. Cependant, j'aurais quelques autres questions relatives au mémoire et au résumé sur lesquels vous voudrez bien avoir l'obligeance de m'éclairer. Vous avez mentionné au cours de votre résumé que l'Association est formée de 64 compagnies détenant 95 p. 100 des emprunts à rembourser. L'Association comprend également des organismes prêtant de l'argent pour des sommes en excédent de $1,500.

M. Wood: Oui.

M. Urie: Pourriez-vous nous fournir certains chiffres relatifs aux opérations de prêt des membres dont l'activité se consacre aux deux domaines.

M. Wood: Je ne pourrais rien affirmer à ce sujet mais je serais porté à croire que tous les membres prêtent en vertu et au-delà de la loi.

M. Urie: Combien de personnes sont actives dans le domaine des prêts en plus des deux organismes de prêts?

M. Wood: Probablement au moins 50 p. 100 et certainement toutes les grosses compagnies.

M. Urie: Et ces organismes opèrent-ils tous dans le même bureau où ils administrent leurs affaires dans chaque domaine différent dans le même bureau?

M. Wood: Oui.

M. Urie: Relativement aux petits prêts et aux prêts plus élevés non limités par des règlements, tiennent-ils des dossiers séparés couvrant chaque genre de prêt, afin de connaître par là les profits provenant de chaque catégorie de prêt, pourriez-vous me répondre là-dessus?

M. Wood: Je ne pourrais vous renseigner là dessus, du moins en autant que toutes les compagnies sont concernées mais nous avons certainement ce renseignement en dossier dans notre compagnie. Nous connaissons le coût et les taux prescrits. Nous pourrions sans difficulté les différencier.

M. Urie: Au point de vue procédure usuelle, est-ce que les autres compagnies suivent cette règle?

**M. J. S. Land, Président, Niagara Finances Company Limited: Ancien Président de l'Association canadienne des prêts aux consommateurs:** Si vous me permettez de répondre à cette question, je peux vous dire que l'une des dispositions de la Loi sur les petits prêts prescrit que les compagnies pourvues de permis, en vertu de la loi sont requises de soumettre annuellement une déclaration au Département des Assurances. Cette déclaration relève les dépenses relatives d'opération, etc., sur différents genres de transactions. En d'autres termes, l'administration des petits prêts est complètement à part des prêts dépassant la loi et par les transactions de ventes conditionnelles.

M. URIE: Il permet de défrayer les dépenses en deux genres de transactions.

M. WOOD: Pas intégralement mais plutôt entre les petits prêts, et les prêts dispensés sous la Loi sur les petits prêts. Je ne puis assurer ici que toutes les compagnies traitent nécessairement comme des classes séparées, les item relatifs aux prêts des affaires ne touchant pas à la loi.

M. URIE: Je vois.

M. WOOD: Les prêts sous la Loi doivent être considérés distinctement.

M. URIE: Maintenant, comme au domaine de la portion des prêts et des deux autres portions de l'allocation des coûts, est-ce sous la tutelle du Surintendant des Assurances?

M. WOOD: Oui, monsieur.

M. URIE: Maintenant, comme je l'interprète, vous effectuez les modifications pour l'assurance sur la vie comme un item complètement séparé? dans vos contrats?

M. WOOD: C'est exact.

M. URIE: Est-ce que certaines de vos compagnies sont affiliées à des compagnies d'assurance-vie ou disposez vous de compagnies d'assurance-vie au sein de votre organisme?

M. WOOD: Aucune des petites agences de prêts pourvues de permis, en ma connaissance, ont à leur service des compagnies d'assurance-vie mais il existe certaines compagnies opérant dans le même ordre d'idée. Il existe des subsidiaires de compagnies alliées qui sont des compagnies d'assurance.

M. URIE: Auriez-vous quelque renseignement que vous pourriez soumettre à ce comité à ce sujet?

M. WOOD: La question est de savoir si toute compagnie de petits prêts *per se* est alliée à une compagnie d'assurance?

M. URIE: Je veux dire surtout, une de vos compagnies—une compagnie engagée dans le service des petits prêts ainsi que des prêts plus élevés.

M. WOOD: Je ne pourrais pas répondre à cette question à pied levé sans me renseigner auprès de autres membres, mais je m'empresserai de remplir un rapport.

M. URIE: Voulez-vous déposer un rapport, s'il vous plaît?

M. WOOD: Oui.

M. URIE: J'ai eu l'opportunité de lire le mémoire rédigé par votre association pour la Commission royale Porter, dans lequel vous déclariez que 65 p. 100 de vos opérations de prêts étaient effectuées par deux compagnies qui sont des filiales foncièrement canadiennes de firmes américaines. Est-ce que cette proportion est encore exacte?

M. WOOD: Non. A partir de 1963, elle n'est qu'à 55 p. 100.

M. URIE: C'est ce que nous désirons savoir. Pourriez-vous nous dire le nombre de vos membres qui font partie de filiales appartenant totalement à des firmes américaines ou étrangères?

M. WOOD: De firmes américaines ou étrangères? Je ne pourrais répondre à cette question correctement; cependant, je pourrais vous obtenir ce renseignement.

Le coprésident sénateur CROLL: Monsieur, je me souviens d'une déclaration faite par M. MacGregor devant le Comité du Sénat sur les opérations bancaires et le com-

merce à l'effet qu'une firme qui désirait changer son nom à «Beneficial» pour remplacer tout autre nom—quel était donc cet ancien nom?

M. WOOD: Personal Finance.

Le coprésident sénateur CROLL: Oui. Il déclara à ce moment-là, et je me souviens fort bien, cela se passait il y a environ deux ans . . . Quand cela s'est il passé déjà?

**M. E. J. Hendrie, Vice-Président, Beneficial Finance Company of Canada:** Nous avons effectué le changement en 1956.

Le coprésident sénateur CROLL: A ce moment-là, il avait déclaré que 90 p. 100 des prêts étaient effectués par les deux compagnies. Voulez-vous dire que de 1956 à 1963 le pourcentage a fléchi à 55 p. 100?

M. WOOD: Je suis étonné d'apprendre qu'il était à cette époque de 95 p. 100 mais c'est fort possible. Il me faudrait vérifier afin de savoir si c'est correct. Cela est cependant possible.

Le coprésident sénateur CROLL: Mais à la lumière de cette information, vous pourriez dire aujourd'hui qu'elle est de 55 p. 100?

M. WOOD: En effet.

M. URIE: Les deux mêmes compagnies?

M. WOOD: Oui, monsieur.

M. URIE: Maintenant, à la page 5 du mémoire, il y a un tableau qui montre les petits prêts consentis par les organismes détenteurs de permis durant la période de 1958 à 1963. Ce tableau montre le nombre de prêts, le montant total prêté et le volume moyen des prêts accordés. Vous serait-il possible de fournir à ce comité un tableau analogue montrant les mêmes renseignements pour les prêts dépassant $1,500.

M. WOOD: Nous ne possédons pas ce renseignement, monsieur Urie. Il n'existe aucun moyen par lequel il nous serait possible de demander à toutes les personnes qui prêtent des sommes en excédent de $1,500. Une telle statistique n'est pas disponible. Nous connaissons la différence entre le montant total des emprunts à rembourser régis par la loi et le total à rembourser pour les prêts au consommateur industriel, mais nous ne possédons aucun rapport relativement à ces effectifs et ne pouvons l'obtenir de toute façon possible.

M. URIE: Ces chiffres ne proviennent-ils pas de vos propres sources?

M. WOOD: Non, elles nous viennent du Département des Assurances.

M. URIE: Maintenant, à la page 4, alinéa 11, vous déclarez dans la seconde phrase: «Il est des plus intéressant de constater que les statistiques des compagnies qui détenaient plus de 86 p. 100 du total des prêts accordés en 1963 démontre qu'environ seulement 11 p. 100 des emprunteurs ont obtenu des prêts de plus de $1,500.

Qu'est-ce à dire des autres 14 p. 100 formant les autres compagnies? Sont-elles donc exclusivement vouées à la distribution de prêts plus élevés?

M. WOOD: A la vérité, cette donnée provient du fait que nous avons tenté d'obtenir des membres de l'Association, quelques renseignements relatifs aux prêts en excédent de $1,500. Bien que tous n'ont pas répondu, nous avons recueilli une réponse d'un groupe particulier qui était en mesure de nous fournir ce détail. Vous remarquerez que les firmes détenant 86 p. 100 des prêts plus élevés en 1963 ont répondu à la question.

M. URIE: Mais non les autres 14 p. 100?

M. WOOD: C'est exact.

M. URIE: Auriez-vous en main d'autres données similaires à celles apparaissant au tableau I relativement aux prêts se chiffrant entre $1,000 et $1,500? Les auriez-vous exprimées sous cette forme?

M. WOOD: Non, elles ne sont pas disponibles par rapport au volume du prêt.

**M. R. A. MacKenzie, Technicien, Association canadienne des prêts au consommateur:** Ce renseignement se trouverait dans le rapport du Département.

M. URIE: Peut-être pourriez-vous les retrouver dans les dossiers. Nous serions portés à croire que les prêts de $1,000 à $1,500 font l'objet d'activité dans le domaine du prêt.

M. MACKENZIE: Relativement peu d'activité de prêt.

M. URIE: C'est précisément pourquoi nous aimerions connaitre cette information.

M. MACKENZIE: Ceci provient du Surintendant des assurances pour l'année 1962 qui est le plus récent rapport publié. Les prêts de $100 et moins s'élevaient à $54,069.

M. URIE: De quelle page faites-vous la lecture?

M. MACKENZIE: A partir de la page 64. $100.01 à $200, $185,180; $200.01 à $300, $183,162; $300.01 à $400, $151,657; $400.01 à $500, $68,040; $500.01 à $600, $143,295; $600.01 à $700, $87,130; $700.01 à $800, $84,388; $800.01 à $900, $68,393; $900.01 à $1,000, $201,619.

M. URIE: S'agit-il du groupe le plus nombreux?

M. MACKENZIE: Oui. $1,000.01 à $1,100, $33,882; $1,100.01 à $1,200, $18,110; $1,200.01 à $1,300, $21,705; $1,300.01 à $1,400, et ici un déclin brusque, soit $4,526; et $1,400.01 à $1,500, $1,999. Ces chiffres représentent les montants des prêts accordés au cours de 1962, pour un total de $1,304,155.

M. URIE: Croiriez-vous que la tendance soit probablement la même pour l'année 1963 et 1964?

M. MACKENZIE: Je le croirais en effet.

M. URIE: Le groupe le plus élevé semblerait être constitué par les prêts se chiffrant entre $900 et $1,000 et les données varient au dessous de cette échelle.

M. MACKENZIE: Oui.

M. URIE: Maintenant, la limite maximum des prêts accordés en vertu de la Loi sur les petits prêts a été amendée en 1956 en vue de hausser le plafond des prêts disponible sous cette loi, c'est-à-dire le fixer à $1,500 au lieu de $500 tel qu'il l'était auparavant. En même temps, certains taux furent réduits et des taux gradués furent établis. Etes-vous d'avis M. Wood que les résultats espérés ont été effectivement accomplis lors de l'amendement apporté à la Loi sur les petits prêts?

M. WOOD: Vous voulez dire les désirs du gouvernement à cette époque?

M. URIE: En effet.

M. WOOD: J'imagine que si. Les taux ont été réduits et je crois qu'il s'agissait de l'objectif visé. Cela a été accompli et le service désiré a été accordé au sujet des prêts intérieurs à $1,000. Toutefois, le service n'a pas été dispensé amplement pour les prêts se chiffrant entre $1,000 et $1,500 car il s'agit de l'échelle à laquelle les prêteurs considérent le revenu reçu n'est pas suffisant. Le taux de 6 p. 100 pour cette classe n'est pas suffisant pour les attirer dans ce domaine. Ils accordent certainement des prêts jusqu'à $1,200. Au sujet de ma propre compagnie, nous prêtons jusqu'à $1,222, ce qui représente un bonne quantité de comptes de prêts entre $1,200 et $1,300 mais en réalité, c'est très près du montant limite de $1,200. Je ne crois pas que sur cet aspect, la loi a atteint son but.

M. URIE: Et c'est uniquement en raison du taux . . .

M. WOOD: De l'avis des prêteurs, le taux est un peu trop bas pour fournir un service considérable.

M. URIE: Lors des témoignages entendus en 1956, après avoir lu le rapport en main à cette occasion, certaines restrictions furent énoncées par un certain nombre de prêteurs au consommateur et autres prêteurs, à l'effet qu'il serait probablement rejetés complètement du marché ou qu'effectivement, les profits seraient si considérablement réduits qu'ils les forceraient à abandonner leurs affaires. Incidemment, vos profits ont ils diminué autant que vous vous en attendiez?

M. WOOD: Les profits ont accusé une baisse sans toutefois nous conduire à l'abandon des affaires, pour la seule raison que nous avons modifié nos affaires. A ma connaissance, il n'existe aucune firme aujourd'hui qui opère de la même façon qu'elle le faisait en 1956. Nous avons rehaussé les emprunts à $2,500; nous avons débuté dans le financement des ventes et dans d'autres domaines en vue d'essayer de récupérer ce qui était perdu en raison de la réduction du prêt régi par la Loi.

M. URIE: Mais en réalité, les données présentées à ce comité par M. MacGregor au cours de son témoignage, le taux des profits tel qu'il l'a analysé n'a pas décliné sensiblement dans la classe des petits prêts. Il y a eu une erreur dans ce témoignage.

Je me réfère présentement à la page 61, volume 2 des Procès-verbaux pour ce comité.

M. WOOD: Le profit net de l'industrie exprimé en pourcentage de moyennes courantes, s'établissait ainsi: En 1958, pour tous les détenteurs de permis, le revenu était de 3.6 comme pourcentage de compte de prêt moyen. En 1959, il était de 3 p. 100, en 1960, 2.8 p. 100, en 1961, 2.5 p. 100, en 1962, 2.2 p. 100. Je n'ai pas en main les données pour 1963 et 1964 car les rapports ne sont pas encore publiés mais je m'attendrais à ce qu'ils aient accusé une baisse encore plus marquée.

M. URIE: Ces pourcentages s'appliquent-ils uniquement aux petits prêts, monsieur?

M. WOOD: En effet.

M. URIE: Cela est probablement dû au fait de l'accroissement des prêts accordés au cours de cette période pour établir des données compréhensives ne croyez-vous pas? En d'autres termes, à mesure que vos profits déclinaient pour un certain nombre de prêts, le volume des prêts augmentait simultanément, c'est-à-dire le profit en dollars réellement obtenu . . .

M. WOOD: Ceci est relié à la moyenne courante aux montants de prêts que vous avez inscrits aux livres.

M. URIE: Je vois, sur les prêts en excédent de $1,500, quel est le taux moyen du profit, quels sont les taux moyens exigibles.

M. WOOD: Vous pourriez dire qu'il y a beaucoup de concurrence au delà de $1,500. Nous avons insisté dans le mémoire et le résumé sur le fait qu'il existe très peu de concurrence dans cette loi, simplement parce qu'il n'y a aucun moyen de manœuvrer. En dehors de la loi, il existe une forte concurrence dans cette loi, simplement parce qu'il n'y a aucun moyen de manœuvrer. En dehors de la loi, il existe une forte concurrence et les taux varient de 1 à 2 p. 100 par mois. La moyenne peut être dans le voisinnage de 1½ p. 100. Il existe une forte concurrence dans ce domaine, celui qui est régi par la Loi et c'est parce que le taux n'est pas contrôlé et nous sommes en mesure de négocier à l'intérieur de ces cadres.

M. URIE: Lorsque vous déclarez que les taux atteignent parfois 2 p. 100, est-ce que ce même 2 p. 100 est applicable sur les prêts plus élevés ou selon le risque de crédit de l'emprunteur particulier?

M. WOOD: Cette compagnie en particulier exigeant ce taux pourra modifier sa politique pour des cas particuliers et pour des emprunteurs particuliers. Une personne peut payer 2 p. 100 par mois et une autre, quelque peu moins.

M. URIE: Quelle la moyenne dans l'industrie?

M. WOOD: Je dirais environ 1½ p. 100.

M. URIE: Sur les prêts plus considérables, les frais d'intérêt sont-ils calculés sur une base cumulative, sur une base d'escompte, ou a-t-on recours au système de la diminution graduelle du solde?

M. WOOD: Ils sont calculés mensuellement soit sur une base cumulative ou sur une base d'escompte.

M. URIE: En opposition au système de diminution graduelle du solde, prescrit par la Loi. Oui M. le président?

Le coprésident sénateur CROLL: M. Hales aurait certaines questions. Permettez-nous d'interrompre et de revenir plus tard.

M. HALES: A l'alinéa 3 de votre mémoire, vous dites:

> Les charges prescrites sont cependant moins élevées que celles prescrites par toute loi sur le prêt au consommateur aux États-Unis.

Y aurait-il quelqu'un ici qui serait en mesure de nous fournir un bref exposé au sujet de l'activité dans ce domaine aux États-Unis si cela a été rejeté ou adopté et quelles firmes sont en faveur ou contre ou quelque chose relativement à l'expérience aux États-Unis? Je suis toujours d'avis que la connaissance et notre expérience des autres pays est fort utile lorsque nous devons formuler une opinion ici.

M. WOOD: Nous traiterons de votre question en deux sections. D'abord, lorsque vous demandez s'il y aurait une personne présente ici venant des États-Unis, nous sommes heureux de vous informer que M. R. Miller est avec nous. M. Miller est notaire et fait partie du personnel de *Beneficial Finance* des États-Unis et il s'est penché sur le problème de la Loi à l'étude pour les américains. Il pourra donc répondre à toute question que vous désirez soumettre sous ce rapport.

**M. R. G. Miller, Beneficial Finance Company of Canada:** S'agit-il de la divulgation du coût relatif aux États-Unis?

Le coprésident sénateur CROLL: Quelle était la question encore?

M. HALES: Premièrement, a-t-elle été adoptée aux États-Unis et quels États l'ont acceptée? Y a-t-il eu des enquêtes récentes ou des études d'entreprises ou quelques résultats inhérents qui pourraient présenter un avantage pour nous?

M. WOOD: Peut-être ne saisissons-nous pas la question. Vous référez-vous à la divulgation des coûts?

M. HALES: Oui.

Le coprésident sénateur CROLL: Je crois que la question posée était: Vous avez lu la partie dans laquelle vous avez déclaré que les coûts étaient moins élevés qu'aux États-Unis. J'ai cru que vous aviez demandé tout d'abord une confirmation de ce point.

M. HALES: Oui.

M. R. G. MILLER: M. Helmuth Miller serait plus familier avec cette situation.

M. HELMUT MILLER: Je crois pouvoir répondre rapidement que le taux exigé sur les petits prêts régis par la Loi au Canada est de beaucoup inférieur à celui de tous les États américains.

M. HALES: Dans quels États la loi est-elle en vigueur?

M. HELMUT MILLER: L'appendice «B» de notre mémoire traite en détail le sujet de . . .

M. WOOD: Excusez-moi, vous vous référez à «ce genre de loi». Je désire m'assurer que vous demandez la question précise. Faites-vous allusion au taux des charges?

Le coprésident sénateur CROLL: Ce détail se trouve à l'appendice «B» du mémoire que nous avons en main. Quelle est votre seconde question M. Hales?

M. HALES: Qu'est-ce à dire des commerces de détail et des consommateurs de crédit? Ont-ils fait une enquête aux États-Unis à ce sujet et sont-ils pour ou contre?

**M. R. W. Stevens, Conseiller juridique, Association canadienne des prêts au consommateur:** Ceci a trait à la loi sur la divulgation à laquelle vous vous référez.

M. HALES: Oui.

M. WOOD: Je crois qu'il y a un peu de confusion. Désirez-vous que M. M. Miller vous réponde sur la loi aux États-Unis, sur la loi de divulgation? Est-ce l'essence de la question que vous demandez ou vous ai-je mal interprété?

M. HALES: Oui, c'est le point de départ.

M. R. G. MILLER: Aucun État américain n'a de loi sur la divulgation générale exigeant le rapport officiel du taux de pourcentage annuel comme principal critère. Deux États cependant possèdent un genre de loi sur la divulgation générale, ce sont Hawaii et le New Hampshire.

Nous tournant d'abord sur l'État d'Hawaii, l'article applicable se lit ainsi:

> Les charges financières exprimées en termes de dollars et cents ou du pourcentage que la finance exige est imputable au montant total devant être financé exprimé comme simple taux mensuel ou annuel.

Au New Hampshire, l'article se lit ainsi:

> Toute personne qui s'adonne à ces transactions ou qui avance du crédit fournira à toute personne qui reçoit un certain crédit, un état détaillé par écrit énonçant les charges exprimées en dollars, taux d'intérêt, ou taux mensuel ou annuel des charges, ou une combinaison des deux devant être imputés par ladite personne relativement à une telle extension de crédit tel qu'accordé préalablement.

Maintenant, en ce qui concerne les États de New Mexico et du Nebraska, en vertu de la Loi comparable à la nôtre applicable aux petits prêts, sont calculés de la même façon qu'elles le sont par les détenteurs de permis qui appliquent la Loi sur les petits prêts au Canada. Dans l'État de New Mexico, le premier échelon serait de 3 p. 100 par mois et 36 p. 100 par année et au Nebraska, 2½ p. 100 par mois 30 p. 100 annuellement. Dans l'État du Wisconsin, il existe une loi sur les petits prêts ainsi qu'une loi sur l'escompte au consommateur. Il existe aussi une loi applicable sur les prêts plus élevés sous la loi de l'escompte au consommateur, section 1309 qui prévoit pour le compte et les frais comme montant des charges; elle exige que le taux annuel d'intérêt soit dévoilé sur le contrat du prêt avant d'être remis à l'emprunteur.

Dans l'État d'Hawaii, un taux d'escompte est aussi accepté et là encore, l'intérêt est exprimé en pourcentage annuel. Cette exigence prévaut donc dans ces deux États.

M. HALES: Je crois avoir lu quelque part dans le mémoire que les États-Unis ont un comité formé il y a cinq ans, similaire au nôtre, soumis à une quantité considérable de procédures, et même à cela, n'ont pu encore en venir à une conclusion sur la valeur de la divulgation. Ai-je raison sur ce point?

Le coprésident sénateur CROLL: Je crois que c'est exact. Ils n'en sont pas arrivés à une décision ou à l'adoption imminente d'un bill. Il est juste cependant d'ajouter que les présidents Kennedy et Johnson ont tous deux recommandé l'adoption de ce bill bien qu'ils n'aient jamais eu à en discuter ouvertement en dehors d'un comité.

M. OTTO: Allons-nous passer cinq ans sur le sujet?

Le coprésident sénateur CROLL: J'espère que non.

M. HALES: Après dix-huit réunions, je présume qu'il serait raisonnable d'en arriver à un accord.

M. MANDZIUK: Les trois organismes de prêts mentionnés dans le mémoire sont les banques, les caisses populaires et les associations de prêt. Ai-je raison d'assumer que les caisses populaires sont les seuls organismes qui divulguent leurs taux d'intérêt?

M. WOOD: Puis-je répondre à cette question M. le Président. J'ignore le fait que les taux d'intérêt sur une base annuelle soient divulgués par les caisses populaires et je doute si vraiment elles publient tous les coûts impliqués sur une base annuelle. Vous êtes sans doute au courant qu'il existe une pratique généralement adoptée qui consiste à prendre une de ces mesures; d'abord, exiger qu'une certaine somme d'argent soit déposée comme condition du prêt. Par exemple, si vous empruntez $1,000, vous pourriez retirer que $800 ou $900. Vous payez le taux d'intérêt sur le $1,000 global et on vous alloue un taux sur le montant du dépôt. Il existe une différence importante entre le taux reçu sur le dépôt et celui que vous déboursez pour le prêt proprement dit. La seconde mesure est ce que l'on appelle le plan Wabash. Qui consiste en un accord par

lequel tout l'argent que vous payez n'est pas versé au remboursement du prêt mais une portion est reportée aux épargnes.

Par exemple, vous pourriez payer la somme de $55 comme versement mensuel sur lequel $50 servirait à retirer le prêt et $5 irait à l'accumulation des fonds. Cela constituerait une des conditions du prêt.

Maintenant, il n'y a personne qui pourrait vanter plus que moi les avantages apportés par l'épargne mais je crois qu'elle devrait au moins s'harmoniser au montant du prêt. Si les caisses populaires tentaient de déclarer leur coût annuel relativement au taux d'intérêt simple annuel, elles feraient face à un problème si l'on considère que les argents en dépôt s'accroissent en vertu du plan Wabash. Je fais cette déclaration non seulement parce que j'ai pu entrer en rapport par assignation avec les caisses populaires pour les interroger, mais il s'agit d'un renseignement reçu de tous les clients de nos succursales par tout le pays.

M. MANDZIUK: Je ne voudrais pas amorcer de discussions avec vous M. Wood parce que le temps m'en empêche mais vous m'avez fourni une réponse. Mon second point serait de faire remarquer que notre enquête est fondée principalement sur la divulgation. Vous n'êtes pas le premier venu à déclarer que la divulgation exprimée sous forme de dollars est préférable à la divulgation sous forme d'intérêts. Nous avons entendu ces explications d'autres personnes. Cependant, j'aimerais vous entendre dire afin que ce soit noté quels sont les avantages que présente pour vous, en qualité d'agence de prêt, la divulgation sous forme de dollars ou de pourcentage? J'ai dû personnellement recourir à vos services de temps à autre et j'espère ne pas avoir à y retourner à l'avenir. Cependant, en considération de ce que vous avez mentionné à la page 4 du rapport, lorsque vous faites allusion aux taux, aux frais pour défaut de paiement, frais juridiques, bonis, etc., serait-il possible à votre avis qu'une telle loi soit créée qui aurait pour but de fournir tous les détails relatifs à l'intérêt pour le bénéfice du consommateur.

M. WOOD: Permettez-moi de préciser qu'aujourd'hui avec la venue de l'électronique, toute opération mathématique est possible et que ces réponses peuvent nous être fournies. De là à être disponibles et réussir à donner un service convenable au consommateur, c'est une toute autre affaire. Vous ne devriez pas oublier qu'après avoir obtenu de tels renseignements, il reste encore des frais additionnels à ajouter, qu'aurez-vous alors obtenu? Ce n'est pas là le désir du consommateur. A ma connaissance, il n'existe aucun client intéressé à connaître des détails sur le taux d'intérêt. Lorsque M. MacGregor a témoigné devant ce comité en juin dernier, on lui a demandé: «recevez-vous des plaintes des clients à qui les frais sont divulgués en termes de dollars et cents plutôt qu'en taux d'intérêt». «Pas que je sache» répondait-il. Apparemment, il n'existe pas de mécontentement général autant que je puis en juger. Je prends connaissance de quelques lettres à l'éditeur provenant du public. Après 27 années d'expérience en affaires, mon expérience m'apprend que le client est avant tout intéressé à connaître ce détail en dollars et cents. Pouvons-nous le satisfaire? Nous avons insisté sur ce point dans notre mémoire que je viens de lire, lorsque nous avons précisé que dans certaines circonstances, nous pouvons certainement accomplir ce projet.

Le coprésident sénateur CROLL: De fait, vous en faites la lecture présentement.

M. WOOD: Nous le lisons maintenant M. le président sous la Loi.

M. MANDZIUK: Je crois comprendre que le client n'a probablement pas demandé spécifiquement que la divulgation soit exprimée en dollars ou en intérêts.

M. WOOD: Il désirait que ce soit exprimé en dollars.

M. MANDZIUK: Il le désire ainsi afin de pouvoir effectuer des comparaisons de toutes vos 54 compagnies lorsqu'il projette d'emprunter $500 et à moins que vous n'offriez un taux uniforme, sur ce qu'il en coûterait pour une compagnie à comparer à une autre au cours d'une certaine période de temps et ainsi de suite; voilà ce que le client désire M. le président.

Le coprésident sénateur CROLL: MM. Macdonald, Bell, Otto, Clancy Scott et le sénateur Hollett attendent encore pour pouvoir poser des questions ayant cinq minutes à leur disposition chacun.

Le sénateur HOLLET: Puis-je parler le premier M. le président car je dois partir bientôt. Supposons que je consente à recevoir un prêt de $100. Qu'aurais-je à débourser à la fin de l'année?

M. WOOD: Vous aurez payé $113.52.

Le sénateur HOLLETT: Et cela représente 24 p. 100?

M. WOOD: C'est effectivement 24 p. 100.

Le sénateur HOLLETT: Comment expliquez-vous cela? Vous dites que tout est possible dans le domaine des mathématiques.

M. WOOD: Si vous empruntez $100 et payez $6 par an, Cela serait alors 6 p. 100 par année; mais, si vous payez chaque mois sur le solde impayé, vous acquittant ainsi de la moitié du prêt en six mois, alors le simple taux annuel est environ le double du dollar. Alors, c'était $6, mais vous avez payé chaque mois, ce qui représente un taux annuel d'intérêt de près de 13 p. 100. Voilà ce qui est si difficile à comprendre. Je suis constamment aux prises avec cette situation dans notre compagnie.

Le sénateur HOLLETT: C'est pourquoi j'ai posé la question; mais ce ne semble pas clair au commun des mortels comme moi.

M. WOOD: Bien, voilà le problème. Les gens nous demandent: «Combien chargez-vous?» Si vous répondez «2 p. 100 par mois ou 24 p. 100 par année», ils répondent: «Alors je devrai payer $24?», sur quoi nous répondons: «Non, ce n'est pas cela, vous n'aurez qu'à payer $13.52.» Pour chaque cas, je dois fournir la même explication, et le seul élément que vous pouvez employer pour clarifier la situation est de mentionner le coût du prêt.

M. MACDONALD: Est-ce que vous ou l'un des membres de votre association ce sont prévalu de l'opinion juridique ayant trait à la Loi de l'Ontario sur les remèdes aux transactions inéquitables par rapport à votre activité?

M. STEVENS: Faites-vous allusion au récent jugement rendu par la Cour suprême du Canada?

M. MACDONALD: Je me réfère à toute juridiction sous laquelle la loi a été sanctionnée. A votre avis, quel effet ce statut a-t-il eu sur les firmes qui opèrent sous la Loi sur les petits prêts, alors que des transactions des moins scrupuleuses sont effectuées sous ladite Loi.

M. STEVENS: Au cas où les dispositions de la Loi soient violées et que des charges ne soient pas dévoilées, je suis d'avis que la Loi de l'Ontario sur les remèdes aux transactions inéquitables est limitée aux transactions subissant des influences indues, virtuellement une déclaration frauduleuse. Tout cas étudié sous la Loi de l'Ontario ou la loi semblable qui est en vigueur au Royaume-Uni, a été subordonnée à l'existence de la fraude; par exemple, lorsqu'un individu a emprunté des fonds à un taux d'intérêt d'environ 50 p . 100 par année et s'adressa ensuite à la Cour pour obtenir de l'assistance. On lui laissa entendre qu'il était en parfaite connaissance des termes du contrat au moment de l'emprunt, et qu'il ne pouvait alors prétendre que les termes étaient inéquitables.

M. MACDONALD: A votre avis, le simple taux de 24 p. 100 ne serait pas inéquitable?

M. STEVENS: Non et non plus de l'avis de la Cour suprême du Canada.

M. MACDONALD: Vous avez mentionné le fait que les caisses populaires et les banques à chartes sont quelque peu trompeuses lorsqu'elles déclarent les taux d'intérêt par le fait qu'elles s'abstiennent de révéler aux clients le fait que ses fonds sont remis en dépôt.

M. WOOD: A quelle page trouvez-vous ce détail?

M. MACDONALD: C'est ce que vous avez déclaré il y a quelques minutes.

M. STEVENS: Si je puis interrompre, je ne crois pas que M. Wood a dit que cette façon induisait en erreur.

M. WOOD: Ce n'est pas du tout ce que j'ai dit.

M. STEVENS: Et il n'existe aucune allégation à l'effet que les caisses populaires et les banques en question ont exercé des pratiques fallacieuses.

Le coprésident sénateur CROLL: M. Macdonald a-t-il dit cela?

M. MACDONALD: Je l'ai dit. Vous prétendez que même si l'emprunteur n'est pas au courant du fait que les fonds gardés en dépôt affecteront le coût final de son emprunt.

M. WOOD: J'ai simplement dit que je doute qu'ils se soient rendus compte que cela comporte un facteur de coût. Je ne crois pas que cela ait été fait dans l'intention de tromper. Sans refléter tout dépôt sur les frais, ce ne sont pas réellement de véritables frais.

M. MACDONALD: Alors, vous proposez que dans toute loi, on devrait exiger des banques à chartes et des caisses populaires qu'elles fournissent ce renseignement.

M. WOOD: Je suggérerais que toute personne qui fait un dépôt soit requise de le faire s'il s'agit d'une condition inhérente de l'emprunt.

M. MACDONALD: Seriez-vous intéressé à ce que les pouvoirs constituants soient modifiés afin que vous puissiez accepter cet argent?

M. WOOD: Nous n'avons pas étudié à fond le sujet. Je ne pourrais répondre à cette question dans un aussi court délai.

M. MACDONALD: Alors, vous ne pourriez dire si oui ou non vos taux baisseraient.

M. WOOD: Nous ne nous sommes pas arrêtés sur ce sujet particulier. Nous n'avons aucunement prévu cet état de chose.

M. MACDONALD: Est-ce que certains de vos membres ont des relations avec *Trader's Finance*?

M. WOOD: Oui, *Trans-Canada Finance* est une filiale de *Trader's Finance*.

M. MACDONALD: Les rapports entre *Trader's* et *Guaranty Trust* sont-ils une indication de l'intérêt qu'a cette compagnie en acceptant les fonds en dépôt ou d'être associée de cette façon?

M. WOOD: Je ne puis répondre à cela.

M. HENDRIE: Je crois qu'il y a environ 20 p. 100 d'intérêt sur les obligations pour fins d'investissements. Ils ont d'autres investissements et je crois qu'ils ont une aciérie.

M. MACDONALD: N'est-il pas exact que les locaux de prêts de *Trans-Canada* sont situés dans les mêmes que ceux de *Trader's Finance*?

M. WOOD: Oui.

M. MACDONALD: Nous retrouvons au paragraphe 3 cette déclaration:

> Les frais permis sont cepedant plus bas que ceux prescrits par toute loi relative aux prêts aux États-Unis.

Lorsque vos alter egos, les compagnies de finance étaient ici la semaine dernière, elles ont consenti à prescrire un taux d'intérêt maximum et elles étaient d'accord sur le fait qu'il devrait être de 1 p. 100 plus élevé au Canada qu'aux États-Unis vu la supériorité de 1 p. 100 que détient présentement le dollar canadien sur le dollar américain.

M. WOOD: Vous référez-vous au taux d'intérêt sur les transactions financières?

M. MACDONALD: Oui.

M. WOOD: Non pas sur le taux auquel les compagnies de petits prêts sont concernées.

M. MACDONALD: Si vous l'établissez à 1 p. 100 plus élevé au Canada, ne pourriez-vous pas avoir le taux sur les petits prêts moins élevés que celui des américains?

M. WOOD: Nous n'avons pas eu le choix. Cela nous a été imposé.

M. MACDONALD: Permettez-moi de vous poser cette sous-question: vous n'êtes pas sur le point d'abandonner les affaires n'est-ce pas?

M. WOOD: Non, car nous entreprenons les transactions de finance et les prêts plus considérables comportant plus de diversité car si nos revenus continuent à diminuer de la façon présente, nous ignorons où cela nous conduira.

M. MACDONALD: Est-ce que vous présumez que les membres de l'Association canadienne des prêts au consommateur devront abandonner les affaires?

M. WOOD: Non, mais les profits diminuent et en prévision de l'avenir, nous devrons nous tourner vers d'autres champs d'action.

M. MACDONALD: Quel pourcentage de vos affaires représente des prêts sur nantissement? Je crois qu'il a été dit dans la Commission royale qu'il s'agissait de 7 p. 100.

M. WOOD: Je peux répondre à cette question à l'egard de ma propre compagnie. Nous en avons environ 20 p.100 non garantis.

M. MACDONALD: S'agit-il d'une tendance générale chez les membres?

M. WOOD: Je préférerais référer cette question aux autres firmes.

M. MACDONALD: Expliquons les termes qui nous intéressent. Lorsque vous dites «non garantis», voulez-vous dire sans bénéfice ou hypothèque sur biens meubles ou contrat de vente conditionnel.

M. WOOD: Oui.

M. HENDRIE: Je suis d'avis que nous devrions mieux préciser cette définition. L'hypothèque sur biens meubles dans presque tous les cas est effectivement un prêt sans garantie car comme politique générale, les membres de l'association ne saisiront pas les meubles d'un client. Il ne s'agit rien moins que d'une sécurité psycholoqique et pour ce qui est de notre propre compagnie, nous n'avons jamais saisi en aucun temps, les meubles d'un client à moins que la famille ait été séparée et les meubles abandonnés.

M. MACDONALD: Cependant, vous acceptez des billets à ordre en toute occasion?

M. HENDRIE: Oui.

M. MACDONALD: Conservez-vous ces billets en portfolio tant que les termes du contrat sont en vigueur?

M. HENDRIE: Tout prêt est considéré comme un nouveau prêt. Lorsque l'ancien est remboursé, le billet ou l'hypothèque est annulée est retournée au client. Nous n'avons rien en main sauf la dernière obligation.

M. MANDZIUK: Est-ce que certaines de vos compagnies exigent des endosseurs pour les billets à ordre? C'est-à-dire, lorsque vous n'avez pas garanti les prêts comme le font les caisses populaires ou les banques, exigez-vous qu'une personne se rende responsable ou endosse le billet?

M. HENDRIE: Nous l'exigeons occasionnellement. Cela ne constitue pas la majeure partie de nos affaires. Je crois que la raison pour laquelle nous sommes en affaires est que nous nous fions à la bonne foi des gens et nous consentons des prêts surtout sur leur signature.

M. WOOD: Lorsque je vous ai fourni la donnée de 20 p. 100, je n'ai pas pris en considération le fait que dans la province de Québec, l'hypothèque sur biens meubles n'existe pas et la transaction dans cette province qui comporte un autre 30 p.100 n'est donc pas garantie.

M. URIE: Que dire de la rétention sur le salaire?

M. WOOD: Cette situation ne se présente que rarement. Pour ce qui est de ma compagnie, nous ne prenons jamais de rétention sur le salaire au moment de l'emprunt. Ceci encore, comme mesure de politique de la compagnie. La seule circonstance où nous y aurions recours, serait lorsque l'on doit collecter un compte passé dû depuis longtemps.

M. URIE: Est-ce en vue de garantir l'emprunt?

M. WOOD: Oui, lorsque le compte est dû depuis une longue période et que le client a un emploi. Cela peut se faire à la demande du client.

M. URIE: Que font les autres compagnies?

M. WOOD: Je ne puis répondre à cette question.

M. LAND: Parlant de la compagnie que je représente, la *Niagara Finance*, notre façon de procéder est identique à celle qui a été définie par M. Wood. De façon générale, nos instructions déclarent que s'il semble nécessaire d'appuyer un prêt au moyen d'une assignation du salaire, nous ne devons alors pas consentir à un prêt avec d'aussi faibles garanties. Nous le faisons cependant à l'occasion afin de corriger une très grave insolvabilité au lieu, nous devrions dire, d'intenter une poursuite quelconque.

M. HENDRIE: Dans notre compagnie, qui effectue un imposant volume de prêts, nous ne prenons jamais non plus une telle assignation sauf comme moyen de corriger un compte dont la solvabilité est douteuse à quelque moment ultérieur.

M. WOOD: Cela semble être la façon générale de procéder; c'est la politique générale des sociétés de prêts.

M. MACDONALD: Parlant du paragraphe 49, et plus spécialement de la conclusion au haut de la page 20, je veux parler en particulier du statut du Manitoba, et de cette phrase—«Cette modification a éliminé l'exigence selon laquelle le «taux d'intérêt» devait être déclaré». N'a-t-on pas éliminé cette exigence parce que le gouvernement provincial n'avait pas le droit d'édicter une loi concernant les taux d'intérêt?

M. WOOD: Je ne suis pas certain du fondement de votre question.

M. MACDONALD: Tout le fondement de votre critique était qu'on a éliminé la disposition relative au taux d'intérêt, et c'était certainement parce que le gouvernement provincial n'avait pas de juridiction en ce domaine précis.

M. STEVENS: J'ignore si cela posait un problème constitutionnel à ce moment, et je douterais que la législation ayant trait à la révélation porte sur l'intérêt. Il est très possible que cela ait trait à la question des contrats ou à la nature de la formation des contrats. Selon mon expérience, et je crois que M. MacKenzie corroborera cela, on n'a pas soulevé cette question au Manitoba ou en Alberta.

Le coprésident sénateur CROLL: Vous devrez répondre de façon plus brève. Nous avons plusieurs témoins et il y a encore plusieurs questions à poser.

M. MACDONALD: Peut-être puis-je résumer la réponse de cette façon; d'après les paragraphes 49 et 50, la délégation est d'avis que le problème des taux d'intérêt étant inconstitutionnel n'a pas été soulevé devant les deux provinces, et M. Stevens est d'avis que les lois relatives à la révélation n'appartiennent pas uniquement à la juridiction du gouvernement fédéral? Vous estimez que les mesures législatives régissant la révélation ne font pas partie des attributions du gouvernement fédéral?

M. STEVENS: Je puis concevoir de quelle façon une législature provinciale pourrait avoir le droit de légiférer à ce sujet dans ce domaine.

Le coprésident M. GREENE: Je désire éclaircir un point au sujet des endosseurs. On a parlé de cela plus tôt. N'avez-vous pas toujours l'habitude de demander le conjoint comme endosseur?

M. HENDRIE: Pour ce qui est de la façon d'agir, nous ne faisons pas de prêts confidentiels au mari ou à l'épouse. Nous faisons des prêts aux familles, de sorte que chacun connaît les détails; ainsi, si le mari et son épouse signent ensemble comme un groupe familial, nous les considérons comme des emprunteurs conjoints et non comme l'un devant payer à défaut de l'autre.

Le coprésident M. GREENE: Mais, en fait, vous poursuivez les biens de l'un et de l'autre séparément s'ils en ont; n'est-ce pas ainsi que vous procédez? Vous dites que vous considérez cela comme un prêt familial. Je ne sais pas tout à fait ce que cela signifie.

M. WOOD: Si un homme a des titres ou des bons, il peut les présenter à une banque et les déposer en garantie pour un prêt. Dans la valeur que nous prenons, habituellement une hypothèque sur des biens meubles, on ne peut enlever ces biens de la maison et les placer en entreposage à quelque autre endroit.

M. CLANCY: Avez-vous déjà saisi des meubles?

M. WOOD: Ma compagnie ne l'a pas fait.

M. CLANCY: Assurément que vous l'avez fait. C'est le procédé le plus odieux—les amener à signer ce document.

Le coprésident sénateur CROLL: M. Bell désire poser une question.

M. BELL: Monsieur Wood, divers témoins nous ont laissé entendre que les prêts importants sont plus ou moins constitués par les coûts de service des petits prêts. Bien que je tienne compte que vous avez pu ne pas affirmer cela de façon catégorique, vous le laissez entendre. C'est-à-dire, que vous laissez entendre que vous dispensez un service aux catégories de gens à faible revenu et j'ai remarqué de plus qu'en réponse à une question concernant le résultat de la législation de 1956, vous avez dit qu'un des motifs qui vous permettait de survivre était que vous étendiez vos prêts à un plus grand nombre d'emprunteurs. Vous avez aussi dit que vous diversifiez. Je pense que vous avez dit que c'était là une des façons qui vous permettaient de palier aux craintes provoquées par la législation de 1956. Puis-je demander, si cela est vrai, est-il important, comme la législation existe, que vous ayiez une telle liberté à l'égard d'un plus grand nombre d'emprunteurs afin de pourvoir les catégories de gens à faible revenu du service que vous leur accordé?

M. WOOD: Comme j'ai dit auparavant, il y a une très grande rivalité dans le commerce des prêts, et en fait, à cause de certaines échéances, les taux sont inférieurs à ce qu'ils sont pour certaines catégories de petits prêts. En fait, je ne connais aucune compagnie qui exige plus parmi la vaste quantité de prêts considérables que pour les petits prêts. Il peut arriver un certain point auquel le taux pour un montant supérieur à $1,500 soit supérieur au tarif pour les plus petits prêts. Par exemple, à un taux d'escompte de 9 p. 100 pour un prêt d'une période de 12 mois, le taux extérieur à la loi pour une période de 12 mois serait le même que pour un prêt de $1,000. Mais il pourrait y avoir des prêts plus considérables à un taux plus élevé.

M. BELL: On présume ici que les banques sont en train d'envahir le domaine des petits prêts. Sont-elles en train d'envahir le domaine des petits prêts ou bien s'occupent-elles plus généralement des prêts de plus grande importance?

M. WOOD: Ma réponse serait que les banques sont en train d'envahir tous les genres de prêts, et que ce n'est pas le montant du prêt qui fixe leur domaine, mais plutôt le revenu de l'emprunteur. Autrement dit, si l'emprunteur a une situation stable et a un revenu appréciable qu'il désire emprunter $500 ou $1,500 quelques fois il peut les obtenir de la banque. Mais, c'est plutôt le revenu qui constitue la ligne de démarcation entre les prêts consentis par les banques et ceux consentis par nous, plutôt que le montant du prêt comme tel.

Le coprésident sénateur CROLL: Messieurs, nous avons quantité de membres qui désirent poser des questions et il faut leur donner la chance de le faire. A moins que vous ne désiriez dire quelque chose que vous estimez absolument nécessaire, donnez des réponses brèves et précises. Maintenant, monsieur Land, avez-vous quelque chose à ajouter à ce que M. Wood a dit? Estimez-vous qu'il a omis quelque chose?

M. LAND: Je voulais simplement faire remarquer en ce qui a trait aux prêts consentis par les banques, il s'agit de domaines où les banques font affaires, que je pense que nous pouvons conclure de leur publicité récente qu'elles tentent d'attirer le plus grand nombre d'emprunteurs parce qu'elles envisagent le financement d'automobiles.

M. BELL: Ce à quoi je tente d'en venir c'est de savoir si les banques supportent leur part du fardeau? N'est-ce pas vrai qu'elles sont en train d'envahir le domaine plus lucratif des prêts de sommes plus considérables plutôt que de donner le service que vous dites que vous accordez aux personnes dont le revenu est plus modeste?

M. WOOD: Je ne dispose d'aucun chiffre à l'appui d'une pareille thèse. Cependant, je serais porté à croire, à voir les prêts consentis par les banques, que les banques consentent des prêts aux personnes qui disposent d'un revenu plutôt élevé.

M. BELL: Je pense qu'à des auditions antérieures, ceux qui défendent les mêmes intérêts que vous, nous ont dit que de façon générale, il est difficile d'obtenir un prêt. En est-il encore ainsi présentement ou bien diriez-vous qu'il est plus facile d'obtenir un prêt et qu'on n'éprouve plus le même problème?

M. WOOD: Vous parlez des difficultés éprouvées à obtenir des fonds. A ma connaissance, la plupart des entreprises peuvent obtenir des fonds à un certain prix; je ne connais aucune compagnie qui a éprouvé de réelles difficultés à en obtenir, mais je suis persuadé que certaines doivent payer considérablement plus cher que d'autres.

M. MANDZIUK: Puis-je apporter une suggestion, monsieur le président? Il s'agit d'un vaste domaine, et j'ai d'autres questions. Pourrions-nous ajourner et nous réunir de nouveau cette après-midi?

Le coprésident sénateur CROLL: Cela me convient.

Une VOIX: Non.

Le coprésident sénateur CROLL: Poursuivons donc aussi longtemps que nous pourrons.

M. MACDONALD: Puis-je poser une question additionnelle à cette réponse? Quel taux payez-vous présentement pour les billets de 90 jours?

M. WOOD: Nous ne faisons pas d'emprunts au moyen de billets de 90 jours. Cela nous est interdit.

M. HENDRIE: Nous empruntons de n'importe qui, et nous payons environ de 3¾ à 4¼ p. 100; il s'agit de billets de 30 à 60 jours.

M. OTTO: Monsieur le président, je serai très bref. Lorsque je dis cela, cela signifie que je serai passablement long, mais tel n'est pas le cas pour le moment. Comme vous vous en rappelez, la dernière délégation que nous avons entendue était des compagnies qui finances les ventes et qui se sont montrées comme faisant un commerce exceptionnel. A en juger par votre mémoire et les réponses données ici, on semble devoir déduire que vous constituez une gigantesque agence de bien-être social. Personne n'a réellement laissé entendre que vous êtes intéressés à faire de l'argent. N'est-ce pas?

M. WOOD: Laissez-moi affirmer de façon catégorique dès maintenant que nous voulons des profits.

M. OTTO: A la page 10 de votre mémoire, vous déclarez sous le titre de «motifs d'emprunts» que la consolidation des dettes constitue 37.16 p. 100 des prêts que vous effectuez. Ensuite à la page 9 à l'avant dernier paragraphe, vous dites:

> A cette condition, un plan de consolidation adéquat permet à la famille d'éteindre ses dettes au moyen de paiements proportionnels qui conviennent à ses revenus.

Dois-je comprendre que ce que vous dites en réalité c'est que vous incitez les gens à emprunter de l'argent pour payer leur boucher, leur boulanger et leur médecin, et ainsi de suite—ainsi que leur avocat—qui ne leur exige aucun intérêt—et même sur un jugement on n'exige qu'un taux d'intérêt de 6 p. 100—et pour vous payer à vous autres, un taux d'intérêt de 18 à 24 p. 100? Dans votre publicité, vous encouragez ce genre de prêt plus que n'importe quel autre, n'est-ce pas? Estimez-vous qu'il s'agit vraiment là d'un service?

M. WOOD: J'estime de façon très radicale que la consolidation des dettes constitue l'un des plus importants services que nous donnons. Il est très possible qu'il n'y ait pas d'intérêts sur les comptes dus au boucher ou à l'épicier, et que les arrérages de loyer ne comportent pas d'intérêt, mais si le client doit être mis à la porte de son logement pour n'avoir pas payé son loyer, je pense que peu lui importe alors de payer un peu plus pour garder son logement. Je ne pense pas que cela l'affecte beaucoup.

Je devrais dire en réponse à la première partie de votre question que nous n'incitons pas ces gens—peut-être que le verbe «inciter» n'a pas le même sens pour moi. Nous annonçons un service. Nous ne créons pas le besoin. Le besoin est là à cause des dettes.

C'est dans le but de consolider les dettes. Les dettes existent et nous ne les créons pas. Nous disons simplement aux clients à quelles agences ils peuvent obtenir un prêt pour consolider leurs dettes en une seule, et s'en acquitter de façon ordonnée en tenant compte de leurs revenus.

M. OTTO: Me diriez-vous quelle proportion de vos ventes vous consacrez à la publicité?

M. WOOD: Quelle proportion de nos ventes—nous ne calculons pas cela de cette façon. Comme un total de nos dépenses, qui peut constituer une autre méthode de calcul, c'est 3.8 p. 100.

M. OTTO: Mais cela s'élève à plusieurs millions de dollars par année?

M. WOOD: Pas plusieurs millions de dollars. Dans notre propre compagnie, qui a 296 succursales réparties d'un océan à l'autre au Canada, nous ne dépensons chaque année, qu'un peu plus d'un million de dollars, ou bien $3,700 par succursale.

M. OTTO: Le sens que vous prêtez au verbe «inciter» diffère probablement du mien, mais j'affirme que vous tentez sûrement de l'encourager. A la page 14 au paragraphe 33 vous dites:

> On contrôle les comptes dus au moyen d'avis de rappel, d'appels téléphoniques, de lettres, et en certains cas d'appels personnels au domicile du client.

Est-ce votre façon d'agir, ou bien êtes-vous au courant d'une façon d'agir, selon laquelle on appelle parfois l'employeur, ou à l'endroit où votre débiteur travaille?

M. WOOD: Cela est exceptionnel. L'unique cas où on appellera—et je ne puis parler que pour ma compagnie lorsque de telles questions surgissent. L'unique cas où nous appellerons un individu à l'endroit où il travaille, c'est lorsque nous n'avons pas pu l'atteindre à aucun moment où nos bureaux sont ouverts, y compris le vendredi soir. Si le client apporte quelque objection à ce qu'on l'appelle au téléphone, nous ne l'appelons plus alors à l'endroit où il travaille.

M. OTTO: Contrôlez-vous directement les procédures de perception, ou bien abandonnez-vous tout simplement vos comptes à une agence de perception qui recouvrera vos argents de la façon qu'elle estime opportune?

M. WOOD: Nous ne remettons aucun compte aux agences de perception. Nous recouvrons notre argent toujours directement.

M. OTTO: Est-ce que *State Discount* fait partie de votre association? Monsieur le président, si nous avions disposé de plus de temps, j'aurais aimé citer un passage de cet acticle de Ron Haggart . . .

Le coprésident M. GREENE: Non; déposez cet article.

M. OTTO: Puis-je obtenir la permission de déposer cela?

Le coprésident M. GREENE: Oui.

(*On dépose un article tiré d'un journal.*)

M. WOOD: Cette compagnie n'est pas membre de cette association. Elle n'a pas de permis.

M. OTTO: Bien, il est intéressant d'entendre le représentant d'une agence de bien-être social.

M. CLANCY: Je désire poser deux questions. Je demanderai au président de me donner l'ordre de renvoi de ce comité, parce que je pense que nous devrions y jeter un coup d'oeil. J'aimerais aussi demander à ces messieurs, qui sont à la tête de compagnies de finance qui ont 286 succursales . . .

M. WOOD: Il y a 296 succursales.

M. CLANCY: On rémunère les gérants de succursales au moyen de salaires et de primes. De quelle façon gagnent-ils les primes?

M. WOOD: Tout dépend ce que vous entendez par une prime. Nous payons une prime annuelle. . .

M. CLANCY: En Alberta, on paie les gens pour la perception.

M. WOOD: Non, nous ne payons aucune prime à aucun homme pour la perception.

M. CLANCY: Si vous avez une échelle de salaires, jetons-y un coup d'œil.

M. WOOD: Nos employés reçoivent un salaire. Si on paie une prime, elle n'est pas supérieure à celle payée par plusieurs compagnies à la période de Noël et qui constitue simplement une distribution des profits de la compagnie. C'est là la prime payée aux employés.

M. CLANCY: Un gérant de succursale à Calgary reçoit une prime selon les sommes qu'il perçoit.

M. WOOD: Non, monsieur.

M. CLANCY: Il reçoit aussi une prime pour les mauvaises créances, s'il parvient à en percevoir le paiement.

M. WOOD: Pas au sein de ma compagnie.

**M. F. C. Oakes: (Vice-président administrateur, Lombank Finance Limited):** Je ne connais aucune compagnie de finance qui accepterait une telle entente. Vous pouvez vite vous imaginer tous les pièges qu'il y aurait si on encourageait les hommes à percevoir l'argent en leur accordant une commission. Cela créerait tout simplement une situation impossible au sein d'une organisation comme la nôtre et je pense qu'il en est de même pour toute autre institution.

M. CLANCY: Tout ce que je vous demande c'est de nous exposer les détails.

M. WOOD: Les détails de l'échelle de nos salaires?

M. CLANCY: Oui, l'échelle des salaires ainsi que la base des primes.

M. WOOD: En ce qui a trait à ma compagnie?

M. CLANCY: N'importe laquelle des compagnies de finance.

M. WOOD: Je vous donnerai les détails en ce qui concerne ma compagnie.

M. SCOTT: J'ai quelques questions à poser relativement au 9e paragraphe à la page 3 de votre résumé:

> Nous sommes d'avis que l'expression des frais relatifs aux prêts consentis aux consommateurs en termes de pourcentage annuelle embrouillerait plus qu'elle n'aiderait plusieurs de nos clients.

C'est une vieille rangaine que d'autres nous ont rabâchée. Ce que je veux vous demander, monsieur Wood, c'est ceci: si on exigeait que vous fassiez connaître cela en termes de dollars et d'intérêts annuels, estimez-vous toujours que cela embrouillerait les clients?

M. WOOD: En effet, parce que comme j'ai dit plus tôt, lorsque nous disons à nos clients, qui désirent connaître le taux, qu'il est de 2 p. 100 par mois ou 24 p. 100 par an, ils disent: «Cependant, combien cela me coûtera?» Nous disons alors: «Cela vous coûtera $13.46», et ils demandent ensuite: «Comment peut-on arriver à $13.46 de 24 p. 100». Ils ne comprennent tout simplement pas cela. Les gens ne songent pas aux intérêts chaque jour, mais il n'en est pas ainsi pour le coût exprimé en termes de dollars.

M. SCOTT: Pourrions-nous prendre un exemple? Supposez que j'emprunte $500. Quel serait le coût en termes de dollars par année?

M. WOOD: Tout dépend—parlez-vous de ma compagnie?

M. SCOTT: Oui.

M. WOOD: $13.46 pour chaque $100.

M. SCOTT: Et quel est ce taux proportionnel?

M. WOOD: Combien de temps prend-il pour s'acquitter de cette dette? Est-ce qu'il paie avant l'échéance?

M. SCOTT: Il s'agit d'un prêt de $500 pour un an.

M. HELMUTH MILLER: Il paie $60.74, ou en moyenne $12 pour chaque $100.

M. SCOTT: Quel pourcentage annuel constituerait cela?

M. WOOD: Je ne peux vous donner une réponse exacte pour ce qui est du pourcentage, parce qu'il s'agit ici d'un prêt conforme à la Loi. Il s'agit de $500. Le taux serait de 2 p. 100 par mois pour les trois premiers $100 du prêt, ce que nous stipulons très clairement dans nos contrats—2 p. 100 par mois, 24 p. 100 par année, pour les trois premiers $100 de n'importe quel prêt; ensuite, 1 p. 100 par mois, 12 p. 100 par année pour tout montant excédant $300 jusqu'à $1,000. Je ne pourrais dire sur-le-champ ce que cela signifie en pourcentage, mais je puis vous dire ce qu'il est en le calculant.

M. CLANCY: Si vous ne pouvez nous dire quel est le taux d'intérêt, comment arrivez-vous à le trouver?

M. WOOD: Nous devons le calculer d'avance. C'est l'unique façon, et il est très simple de mettre cela sur un appareil. Nos registres indiquent qu'il est de 21.72 p. 100 par année, c'est-à-dire, pour un prêt de $500.

M. SCOTT: Vous nous avez maintenant indiqué le coût en dollars ainsi que le taux annuel des intérêts. Pourquoi embrouillerait-on le client en lui disant cela?

M. WOOD: Parce qu'il ne peut comprendre comment 21.72 p. 100 peut être, disons, $11 en fait.

M. SCOTT: Mais cela est certainement son problème et non le vôtre?

M. WOOD: Mais, il nous revient avec cela et dit «Pourquoi cela devrait-il être ainsi?» Il a besoin de précisions. Il ne comprend pas. La seule chose qui précise cela et tout ce qui l'intéresse c'est le coût en termes de dollars. C'est au moment où on lui dit que le coût en termes de dollars est de $11 ou $11.50 ou bien quel qu'il puisse être, qu'il comprend. Il faut toujours lui dire que tel est le coût, que c'est ce qu'il obtient et c'est ce qu'il paie.

M. SCOTT: Le fait de ne pas embrouiller vos clients fait partie de votre politique?

M. WOOD: C'est juste.

M. SCOTT: Et après que vous lui avez indiqué le coût en termes de dollars et le coût des intérêts, c'est certainement là le plus que vous lui dites, de sorte qu'il soit le moins embrouillé de tous?

M. WOOD: Je ne devrais pas admettre cela. On ne peut rien contre la confusion. Il y aurait peut-être quelques personnes qui comprendraient, mais dans la grande masse je dirais non, je dirais que cela embrouillerait la grande majorité.

M. SCOTT: Si les membres du comité en venaient à la conclusion qu'on devrait indiquer les deux taux, selon vous, quelles seraient les conséquences économiques d'une telle mesure à l'égard de votre commerce?

M. Wood: Nous n'avons pas étudié quelles pourraient être les conséquences économiques mais je devrais estimer que si en fait il y a une augmentation du coût à l'égard du prêteur, à l'égard de celui qui fait crédit, ou à l'égard de qui ce soit qui pourrait tomber sous le coup d'une telle règlementation, cette dépense sera ou bien portée sur les frais exigés des clients ou bien si cela ne peut être fait à cause de certains taux imposés, alors les résultats se manifesteront autrement et cela signifiera une réduction des prêts non profitables. Le client en souffrira, s'il y a une augmentation du coût causée par une telle exigence, selon moi, mais je n'ai fait aucune étude approfondie.

M. SCOTT: Vous ne pensez donc pas que les compagnies de finance souffriraient: il n'y aurait que le client qui souffrirait?

M. WOOD: Je pense que c'est le client qui en souffrira. Nous subirons des inconvénients et nous aurons des dépenses plus élevées, et si nous ne pouvons les reporter sur les épaules du client, nous souffrirons également.

M. SCOTT: Mais, c'est l'unique résultat que vous prévoyez pour le moment?

M. WOOD: Pour le moment.

M. HALES: M. Scott a parlé d'un montant de $500. Mais, si on suppose que ce prêt de $500 était consenti par une coopérative de crédit de laquelle on a emprunté $500 mais doit garder $500 en dépôt, comment détermineriez-vous le taux ainsi que le

coût en dollars qui seront les mêmes et que toutes les compagnies prêteuses seront sur le même pied. Voilà un problème.

Le coprésident sénateur CROLL: Si la loi exige que les compagnies soient sur le même pied—si la loi est ainsi—elles deviennent alors sur un pied d'égalité et doivent se conformer, elles doivent modifier leurs façons de faire les affaires afin de se conformer. Ces messieurs ont dû faire cela en 1956 lorsqu'on a modifié la loi. Ils se sont conformés et ont changé leurs méthodes jusqu'à un certain point elles se sont retirées et diversifiées afin de reprendre ailleurs ce qu'ils comptaient pouvoir perdre dans le domaine où ils faisaient affaire.

M. HALES: Je puis voir un grand domaine de confusion entre les coopératives de crédit qui consentent un prêt à la condition qu'il y ait un dépôt et un prêt ordinaire.

Le coprésident sénateur CROLL: Les coopératives de crédit ont comparu devant ce comité et elles ont semblé indiquer qu'il n'y aurait aucune difficulté.

M. MCCUTCHEON: La législation de 1956 concernant les petits prês comporte une échelle variable des taux d'intérêt. Je pense que vous avez dit que vos compagnies ont dû, dirons-nous, chercher des nouveaux débouchés à cause de cette législation. Ma question est la suivante. Est-ce que cette législation a eu pour effet de porter le volume maximum de vos prêts de $700 à $900 que vous avez mentionné je crois—

M. WOOD: De $1,000 à $1,500?

M. MCCUTCHEON: Non, le volume maximum des prêts, si ma mémoire est fidèle, se situait entre $700 et $900. J'imagine que c'est ce que vous voulez dire, pour employer mon expression, en cherchant des nouveaux débouchés. Le taux d'intérêt à ce niveau serait comparable, n'est-ce pas, en se servant de deux jusqu'à trois et ainsi de suite, pour le un et demi que vous citez pour les prêts supérieurs à $2,500.

M. WOOD: Je ne pense pas, monsieur, si je comprends bien votre question. Nous ne tenterions pas d'inciter le client à prendre un prêt de $300 parce que nous recevons 2 p. 100 par mois, ou un prêt de $500 parce que nous recevons 2 p. 100 sur les trois premiers $100 et 1 p. 100 par mois pour les $200 additionnels. Nous estimons que jusqu'à $1,000 nous pouvons satisfaire tout le domaine du crédit. Le taux pour un prêt de $1,000, qui est de $1.47 par mois, $17.64 par année, nous permet de donner un service complet. Le domaine où la demande commence à diminuer est entre $1,000 et $1,500. Parce que nous ne sommes pas très intéressés à faire des prêts dans un domaine que nous considérons comme mort, un genre de prêts non profitables, nous nous efforçons de satisfaire tout d'abord nos clients qui empruntent $1,000. S'il vaut la peine de prêter à un client un montant supérieur à $1,500, et si le client peut se servir d'un prêt d'un tel montant, nous essayons alors de le faire consentir à un prêt supérieur à $1,000 comme je pense que quiconque ferait; mais si nous sommes acculés au pied du mur et si le client dit: «J'ai besoin de $1,150 ou bien je ne fais pas affaires avec vous» il nous faut alors prendre une décision qui nous permet de rivaliser, et nous lui accordons probablement le prêt qu'il demande. Nous fixons un maximum dans le cas de notre propre compagnie de $1,222 et nous n'accorderons pas de prêt d'un montant supérieur à $1,222 jusqu'à $1,500. Est-ce que cela répond à votre question?

M. MCCUTCHEON: C'est ce que je pense. Le volume accru de vos prêts depuis 1956—est-ce que cela a augmenté au même rythme que les marchandises des consommateurs? Permettez-moi de poser cette question de façon plus directe. L'automobile qui coûtait $2,500 en 1956, coûte probablement $4,000 aujourd'hui. Est-ce que cela produit quelque effet?

M. WOOD: La moyenne des prêts effectués, ainsi que le solde moyen restant, ont augmenté réqulièrement. Je dirais ceci, et j'estime que cela est important, cela est écrit en toutes lettres dans notre mémoire. En moyenne, les prêts que nous faisons, égalent environ un mois et demi du salaire moyen d'un homme. Cela n'a pas radicalement changé, mais la moyenne des soldes a augmenté, tout comme le revenu et les prix.

M. McCUTCHEON: Estimez-vous, par conséquent que cette législation de 1956 a causé quelque tort à une certaine partie de la population qui a probablement besoin de $1,300?

M. WOOD: J'estime qu'il y a là une catégorie qui manque de service et les gens ne peuvent pas obtenir exactement ce qu'ils veulent. Ces gens peuvent avoir à prendre $1,000, même $1,200 au lieu de $1,400. Je ne crois pas qu'ils ont autant de liberté qu'ils devraient en avoir pour négocier.

M. McCUTCHEON: Je suis arrivé tôt à cette réunion parce que j'avais très hâte de rencontrer «l'ami Bob Adams» mais je ne l'ai pas aperçu.

Le coprésident sénateur CROLL: Qui est l'ami Bob Adams?

Une VOIX: C'est probablement un électeur de M. McCutcheon.

Le coprésident sénateur CROLL: Est-ce que cet «ami Bob Adams» est à la radio?

M. McCUTCHEON: L'ami Bob Adams est à la radio et il est le conseiller en matière de prêts à travers toute l'Amérique du Nord.

M. SCOTT: Un individu mythologique.

M. McCUTCHEON: Il n'est pas ici aujourd'hui. Estimez-vous que ce genre d'opéra-savon qu'on utilise pour la publicité convient à un bon vieux commerce—je n'emploierai pas les termes de M. Otto, une agence de bien-être—mais un bon service pour le public. Estimez-vous qu'une chose de ce genre est vraiment nécessaire?

M. WOOD: Vous demandez, monsieur, si nous devrions commanditer un opéra-savon?

Le coprésident sénateur CROLL: Il dit que c'est ce que vous faites.

M. McCUTCHEON: Je prétends que ce genre de publicité: «prenez vos emprunts et consolidez-les avec l'ami Bob Adams», cadre mal avec la dignité et le décorum d'institutions financières.

M. WOOD: Je m'excuse, je ne connais pas l'ami Bob Adams. Cependant, j'aime à penser que notre publicité ne manque pas de dignité. Nous n'estimons pas qu'il s'agit de fortes pressions. Nous estimons dire au public que nous sommes à leur disposition au cas où il peut avoir besoin de nos services.

M. SALTSMAN: J'ai quelques questions. On a soutenu assez vivement que cela constitue un grand service. Les compagnies de crédit ont consolidé des prêts et ont conclu des ententes avec les débiteurs sans augmenter réellement le montant d'argent en jeu ni la nécessité de payer des intérêts. En tant que service social pour les gens qui ont déjà eu à affronter des problèmes—ou bien ils ne se trouveraient pas dans cette situation—n'y a-t-il pas quelques points de nature à conseiller la consolidation des prêts de cette façon plutôt que d'emprunter?

M. WOOD: Je ne pense pas que ce soit nous qui prenons la décision, mais plutôt le client. C'est une question de fierté. Je pense que la plupart des bons citoyens canadiens ne sont pas à l'aise lorsqu'ils deviennent endettés, d'aller frapper à la porte d'une agence de bien-être pour obtenir de l'aide de cette façon. Ils veulent se débrouiller seuls.

Quant à votre second point, vous parlez des gens qui sont en grande détresse par leur propre faute ou bien à cause de quelques autres problèmes. Certains services publics existent en effet. Je devrais dire de plus, que l'association des créanciers fait présentement une expérience avec ce qu'on appelle un service bénévole de conseils aux personnes endettées, que nous sommes en train de mettre à la disposition des gens qui sont dans de telles circonstances. Nous avons présentement deux agences qui dispensent ce service, une à Ottawa et une à Winnipeg. Comme je dis, toutes deux sont dirigées par l'Association des prêteurs. Il s'agit d'emplois non lucratifs, les gérants des diverses compagnies membres de l'Association des prêteurs donnent du temps le soir, et ainsi de suite pour prodiguer des conseils à ces gens.

J'ai devant moi une lettre qui a été envoyée à plusieurs avocats ainsi qu'aux agences de bien-être et qui ne contient pas de secret. En 1963, on a prodigué des conseils à 310 personnes à Winnipeg. En 1964, on a conseillé 225 familles dans cette ville. Nous nous

efforçons donc d'y arriver des deux façons. Nous donnons contre rémunération un service de consolidation aux gens qui sont disposés et en mesure de payer, et nous nous efforçons de prodiguer un service bénévole à ceux qui ne peuvent payer. Je suis persuadé que ce service de conseils aux endettés s'étendra.

M. SALTSMAN: Je suis très heureux d'entendre cela. J'ai une autre question. Des renseignements ont été fournis à ce comité concernant un nombre d'États qui ont des lois relatives à la révélation. Je pense qu'on a déclaré plus tôt au cours de témoignages entendus à ce comité qu'on présumait que très peu d'États avaient des lois relatives à la révélation. Il y a eu quantité de témoignages selon lesquels la révélation relativement à la base du pourcentage comporterait certains résultats économiques. J'aimerais demander au monsieur, qui a indiqué que des États comme l'Hawaii et le New Hampshire ont des lois relatives à la révélation, s'il y a quelque preuve d'un mauvais résultat dans ces États où on fait usage de la méthode du pourcentage?

M. R. G. MILLER: Ces lois laissent un choix. Elles n'exigent pas la révélation en termes de pourcentage annuel. Elles exigent plutôt la révélation du pourcentage annuel en termes de dollars. De sorte que la plupart de ceux qui dispensent du crédit peuvent se soumettre à cette exigence sans modifier leur façon de faire les affaires. L'unique inconvénient de cette exigence a été dans l'État du New Hampshire, pour les prêteurs en seconde hypothèque. On payait une série de primes pour les prêts en seconde hypothèque, et on tentait d'en venir à cela, et en fin de compte on a adopté une loi régissant les secondes hypothèques qui a mis un frein à cette pratique illégale ou peut-être sévère.

Cependant, cette mesure n'a pas eu d'effet économique contraire, parce que tous les prêteurs consciencieux pouvaient satisfaire à l'un ou à l'autre de ces critères. En certains États, tel qu'Hawaii, on peut choisir entre les dollars ou le pourcentage.

M. SALTSMAN: Et la plupart des compagnies de finance ont préféré d'exprimer les intérêts en dollars plutôt qu'en pourcentage, ou encore les deux façons?

M. R. G. MILLER: Bien, cela dépendait des gens, certains ne pouvaient se plier à l'un ou à l'autre des critères.

M. SALTSMAN: Y a-t-il quelque indice d'une conséquence économique contraire dans le cas des compagnies qui ont choisi d'exprimer les intérêts en pourcentage?

M. R. G. MILLER: La Loi du commerce des prêts d'Hawaii ainsi que la Loi d'escompte du Wisconsin sont toutes deux des lois passablement vieilles. Autrement dit, on ne les a pas adoptées depuis la première fois que M. Douglas a soumis la question aux autorités.

Le coprésident M. GREENE: Dans ces juridictions ou bien dans n'importe quelle juridiction, l'emprunteur a-t-il le choix, ou bien est-ce inévitablement le prêteur qui a le choix quant à la façon de révéler le taux d'intérêt?

M. R. G. MILLER: L'État exige que le prêteur fournisse le renseignement à l'emprunteur.

Le coprésident M. GREENE: Et dans aucune juridiction que vous connaissez, est-ce que l'emprunteur a le droit de demander n'importe quel taux d'intérêt en termes d'intérêt annuel simple?

M. R. G. MILLER: Je ne crois pas que la loi l'ait jamais exigé.

M. HELMUTH MILLER: Le bill de l'Hawaii était imprégné du point de vue de Douglas, en ce sens qu'il exigeait de façon absolue que le taux annuel des intérêts soit compris. L'Université d'Hawaii a procédé à une étude approfondie, et est la seule dans laquelle chaque créancier est compris dans la loi. Ceci est très important. De toute façon, on a rejeté toute cette histoire du taux annuel d'intérêt inclus, et il n'y avait pas de critère. Je pense qu'on devrait signaler cela ici. Ce fut la seule loi qui couvrait tout et qui avait toute une organisation et on a rejeté ce dénominateur commun.

M. R. G. MILLER: J'ai oublié de dire plus tôt que j'ai fait la revue de toute cette législation relative aux ventes. Il y avait 48 lois applicables aux automobiles, et elles demandent la révélation complète aux États-Unis en ce qui a trait à la transaction, ce qui

inmanquablement signifie une déclaration en termes de dollars pour chaque partie de la transaction.

M. NASSERDEN: Pensez-vous que des compagnies comme la vôtre prennent un plus grand risque que les autres prêteurs dans le commerce?

M. WOOD: Vous parlez tout d'abord des banques et des coopératives de crédit?

M. NASSERDEN: En effet.

M. WOOD: Je dirais oui. Je pense que cela se manifeste dans notre défalcation qui, à ma connaissance, doit sûrement être plus élevée que celle des banques ou des coopératives de crédit.

M. NASSERDEN: Quel est le coût exceptionnel le plus considérable que selon vous, vous devez subir pour cela?

M. WOOD: Je dirais que ce sont les salaires.

M. NASSERDEN: Bien, à part les salaires. Nous savons qu'il faut que des gens s'occupent de vos affaires.

M. WOOD: Les loyers.

M. NASSERDEN: Les salaires et le loyer?

M. WOOD: Ainsi que plusieurs dépenses diverses. Les salaires constituent assurément la dépense la plus considérable et les défalcations constituent une rubrique importante.

M. NASSERDEN: Quel est ce pourcentage?

M. WOOD: Cela a varié suivant les années. Pour notre compagnie en particulier, au cours des deux dernières années, cela est arrivé à un peu moins de 1¼ p. 100 brut. Ensuite, bien entendu, cet accroissement est immanquablement réduit par la perception de comptes qui n'apparaissaient pas les années précédentes. Le pourcentage net d'intérêt que nous avons eu au cours des quatre ou cinq dernières années serait d'environ 0.81, 0.82, 0.83, 0.84.

M. NASSERDEN: Moins de 1 p. 100 présentement?

M. WOOD: Les conditions économiques étant excellentes. Il n'en était pas ainsi durant les années 30. Si quelqu'un pouvait m'assurer que les conditions économiques demeureront aussi bonnes qu'elles sont présentement, je dirais qu'on pourrait considérer comme un bon critère si on avait moins de 1 p. 100.

Le coprésident sénateur CROLL: Vous avez frappé au bon endroit.

M. NASSERDEN: Changez pour gouvernement! Le motif pour lequel je demande cela, c'est qu'en lisant votre mémoire à la page 10, la distribution des prêts, vous avez la catégorie spécialisée, semi-spécialisée, 47 p. 100, ou environ la moitié. Je dirais lorsqu'on jette un coup d'œil aux autres catégories auxquelles on a accordé des prêts, que plus de la moitié—je dirais plus de 75 p. 100, ou un peu plus que cela, approximativement 75 p. 100 pourraient être placés dans la catégorie de la main-d'œuvre spécialisée. Vous avez les ouvriers spécialisés et semi-spécialisés à 47.5 p. 100. Je ne suis pas trop certain de quels travailleurs il s'agit et dans quelle catégorie on les rangerait.

M. WOOD: Il s'agirait des domestiques, des policiers . . .

M. NASSERDEN: Les employés de comté et ainsi de suite?

M. WOOD: Un mélange.

M. NASSERDEN: Vous auriez plus de 75 p. 100 des personnes spécialisées qui, je pense, ont des emplois supérieurs à la moyenne et un salaire assuré. Prenant ce que vous avez dit plus tôt aujourd'hui, je conclus lorsque vous consentez un prêt à une personne telle que celles-là, que vous n'encourez pas un grand risque.

M. WOOD: Je pense que les registres démontrent que nous prenons plus qu'un risque parce que nos défalcations sont plus élevées en dépit du fait que nous avons un personnel plus nombreux pour s'occuper du travail qu'il est nécessaire pour percevoir des comptes.

M. NASSERDEN: Revenez à cela un moment, si vous le voulez bien. Pourriez-vous revenir à ce point? Je n'ai pas saisi ce que vous avez voulu dire par cela.

M. WOOD: J'ai tout simplement dit que le pourcentage net de notre intérêt est plus élevé que, ou bien, pour autant que je sache, celui des coopératives de crédit ou des banques en dépit du fait que nous avons plus de gens pour voir à parler aux gens et pour les guider et les conseiller quant à la façon dont ils devraient payer en s'acquittant de leurs dettes.

M. NASSERDEN: Nous pourrions différer d'opinion quant à la raison de cela. 24 p. 100, selon moi c'est un taux exorbitant pour une personne spécialisée qui a un salaire assuré, ce que vous considérez quand vous accordez un prêt. Je pense qu'en 1930 ou avant cela, lorsque vous faisiez un prêt vous encouriez un certain risque, mais aujourd'hui, dans des villes comme Ottawa, Winnipeg, ou bien où vous faites affaires dans ces 237 villes vous tenez compte de cette liste de paie et c'est une chose assurée, et vous n'encourez pas le risque que vous aviez l'habitude d'encourir à d'autres époques, mais le facteur contributoire aujourd'hui est le taux d'intérêt.

M. WOOD: Si nous ne dispensions nos services qu'aux travailleurs hautement spécialisés qui disposent d'un grand nombre de valeurs et de revenus appréciables, nous ne serions pas obligés d'imposer le taux que nous imposons, mais nous faisons affaires avec des gens de tous les milieux de la population canadienne. Les ouvriers spécialisés ne sont pas tous nécessairement sages dans l'administration de leur argent et nous éprouvons beaucoup de difficultés à obtenir que certains s'acquittent de leurs obligations. Nous ne pouvons pas affirmer que nous prêterions à un taux légèrement plus bas aux personnes spécialisées qu'à un homme qui n'est pas un travailleur spécialisé. Il serait très difficile de tenter de négocier pour en arriver à un taux particulier pour chaque catégorie de personnes qui vient à nos bureaux et de dire, «cette catégorie aura tel et tel taux, et cette catégorie aura tel et tel taux».

M. NASSERDEN: Cela nous ramène à la raison pour laquelle on a formé le comité, afin de connaître le pourcentage que les gens doivent payer. Je pense qu'avec le système du dollar, en vigueur aujourd'hui—et d'autres ont dit qu'il est plus facile d'expliquer, et j'admettrais peut-être cela mais la révélation est le moyen qui dira à ces gens à quoi ils vont s'engager—

M. WOOD: Je doute de cela—

Le coprésident sénateur CROLL: Laissez-le finir sa question.

M. WOOD: Je regrette, je croyais qu'il avait fini.

M. NASSERDEN: En se basant sur le pourcentage, un homme sait qu'il aura tel et tel revenu, et il veut le dépenser. Nous voulons tous dépenser notre revenu; c'est inhérent à la nature humaine. Cependant, au moyen de la révélation en termes de dollars que vous avez aujourd'hui, il n'y a aucun doute à ce sujet, que vous leur donnez une impression—et je ne dis pas que vous faites cela de façon délibérée—vous leur donnez l'impression que cela ne leur coûtera pas autant que cela leur coûte en fait en termes de pourcentage.

M. WOOD: Nous ne révélons pas le coût en termes de dollars dans les journaux. Ce n'est qu'au moment où le client vient discuter avec le gérant de la succursale que cette question de la révélation du coût en termes de dollars surgit. C'est un fait que le public est exposé à la publicité faite dans n'importe quel journal que vous voudrez choisir. J'en ai quelques-uns ici qui affirment sans équivoque que les gens peuvent avoir des prêts. «Bien entendu, notre banque aime dire oui». Il ne s'agit pas là précisément de petites annonces. En voici une: «Voulez-vous acheter un cheval?» Le public sait que ce service est à sa disposition. Je pense que vous devriez dire que plusieurs personnes estiment qu'on peut avoir des prêts au taux de 6 p. 100 ou un peu plus. Les coopératives de crédit ne se gênent pas particulièrement pour dire au public qu'elles sont à sa disposition pour effectuer des prêts à 1 p. 100 par mois. Je pense que ceux qui nous critiquent ne se gênent pas pour répéter que nous exigeons un taux de 24 p. 100 sur tous nos prêts, ce qui n'est pas le cas, bien entendu. Donc, je pense que le public, dans l'ensemble, s'imagine que les banques prêtent à un taux de 6 p. 100, les coopératives de crédit à un taux de 12 p. 100 et que les compagnies de petits prêts exigent 24 p. 100 de façon absolue, et ce n'est pas conforme à la vérité.

Le coprésident M. GREENE: La révélation vous profiterait peut-être.

M. NASSERDEN: Il n'y a aucun doute que si cela est vrai, la révélation s'impose alors.

Le coprésident sénateur CROLL: C'est ce que M. Greene a dit.

M. MACDONALD: Monsieur Wood, dans le rapport de la Commission royale—et je veux parler de la page 382 du rapport—on déclare:

> . . . le ½ p. 100 par mois permis pour les soldes supérieurs à $1,000 est insuffisant et empêche tout simplement la plupart des compagnies de prêter des montants de $1,000 à $1,500.

C'est ce que vous venez tout juste de nous dire.

> Un maximum de 1 p. 100 pour tous les soldes de $300 à $1,000 serait plus adéquat.

Je sais que vous préférez qu'on ne porte pas la limite à $5,000 mais supposons que les espoirs que vous aviez fondés ne soient pas réalisés et il en est ainsi. Que pensez-vous de ce taux de 1 p. 100 entre $300 et $5,000?

M. WOOD: Nous n'avons pas étudié cela en profondeur, parce qu'il n'y a pas eu de loi dans ce sens. Le fait qu'on ait présenté une recommandation ne suffit pas pour nous inciter à analyser en détails la situation. Nous y avons songé quelques moments. Nous pensons que cela signifierait une perte très considérable pour notre compagnie. Nous faisons surtout des prêts d'un montant inférieur à $1,500 et je pense que cela nous dérangerait énormément. Les compagnies qui consentent des prêts d'un montant plus important en souffriraient même davantage. Il y aurait plus d'argent qui ne rapporterait qu'un taux de 1 p. 100. Je devrais pouvoir vous indiquer quel taux serait éliminé pour un prêt d'un montant donné. Je pense que j'ai cela ici. Supposons un prêt de $1,700 remboursé sur une période de 36 mois, le rapport théorique—et cela n'est que théorique parce qu'on ne perçoit jamais le théorique à cause des comptes à faible taux d'intérêt ou bien le capital seulement ou bien les comptes de capital seulement, qu'on a investi volontairement sans aucun taux d'intérêt—ma propre compagnie a un demi-million investi de cette façon—votre taux en pratique sera inférieur à votre taux théorique. Dans ce cas sur un montant de $1,700, si vous l'avez payé conformément aux échéances cela arriverait à 1.28 p. 100 par mois ou bien 15.45 p. 100 par an. Cela pour un contrat d'une durée de 36 mois. Si vous avez remboursé avant l'échéance au bout de dix mois par exemple, le taux serait de 14.64 p. 100 ce qui n'est qu'un peu plus qu'exigent les banques—et cela n'est que pour un montant de $1,700.

M. MACDONALD: D'après cela, il semblerait que vous allez perdre 2 p. 100 par an.

M. WOOD: Pour certaines catégories de prêts, nous serions obligés de nous contenter du même taux que les banques et les coopératives de crédit sans avoir les mêmes avantages que ces institutions.

M. MACDONALD: Ensuite, poursuivant à la page 382, on dit à la note numéro 4 au bas de la page que:

> Pour les petits contrats, les coûts administratifs sont élevés par rapport au montant du prêt et entraînent inmanquablement des taux annuels également élevés. Il serait peut-être à conseiller de permettre un montant fixe pour les frais de service, de, disons, $1.00 pour chaque contrat et d'exclure cette partie des frais du montant qui devrait être exprimé en termes de taux annuels. Si cela s'avérait impossible, on pourrait obtenir le principal objectif de la législation en exemptant de ses dispositions tous les montants inférieurs à $50, tout en empêchant les échappatoires qui pourraient avoir lieu en rédigeant plusieurs petits contrats tombant sous la limite d'exemption.

Avez-vous songé lequel des deux vous préféreriez?

M. WOOD: Non, monsieur.

Le coprésident sénateur CROLL: Y a-t-il d'autres questions?

M. Otto: Une question. Monsieur, vous avez affirmé que la dernière chose que vous aviez à l'esprit c'est de contraindre les gens à payer en les poursuivant devant les tribunaux, et de façon générale vous évitez de prendre toute action devant les tribunaux pour contraindre les gens à vous payer. Vous opposeriez-vous alors à ce qu'on adopte une loi qui vous interdirait d'aller devant les tribunaux afin de recouvrer les mauvaises dettes—est-ce qu'une telle disposition aurait une grave conséquence sur votre perception?

M. Wood: Cela n'aurait pas beaucoup de conséquences. Je pense que vous avez lu dans le mémoire, le nombre de comptes pour lesquels nous recourons à la saisie-arrêt ou à la saisie-formelle pour en percevoir le remboursement. Cela aurait quelque résultat en autant que nous nous servons des tribunaux pour certains cas, et il me semble qu'il ne serait pas raisonnable de légiférer que nous ne pourrions nous servir de la loi du lieu pour faire cela.

M. Otto: Mais, vous consacrez tant d'argent à la publicité afin de faire connaître vos services, ne pourriez-vous pas dépenser plus d'argent pour percevoir vos comptes autrement qu'en prenant des poursuites devant les tribunaux?

M. Wood: C'est précisément une situation où certains nous maudissent si nous agissons et où d'autres nous maudissent si nous n'agissons pas. Si nous ne nous servons pas des tribunaux, on nous accuse de vexer le gens qui nous ont emprunté de l'argent, et si nous nous servons des tribunaux, on nous accuse d'inciter les gens à emprunter de l'argent et de nous servir ensuite des tribunaux pour nous faire payer.

Le coprésident sénateur Croll: Y a-t-il d'autres questions? Monsieur Urie.

M. Urie: J'ai posé cette question il y a quelque temps. Nous discutions la façon selon laquelle on calcule les frais relativement à des prêts d'un montant supérieur à $1,500. Vous avez dit que dans la plupart des cas, on calculait les frais en se basant sur le système de l'escompte et du pourcentage net d'intérêt. Pourquoi les compagnies emploient-elles ce système pour de tels montants alors que pour des sommes inférieures elles doivent faire usage du système du solde décroissant pour calculer les frais?

M. Wood: Je pense que le principal motif pour lequel nous nous servons de la méthode de calcul d'avance des frais, c'est simplement pour faciliter l'administration. Si on calcule d'avance les frais, on n'a plus à refaire le calcul et à détailler les paiements en intérêts et en capital chaque mois lorsque le client effectue son paiement par la poste ou au comptoir. D'après la loi des petis prêts, on ne peut calculer d'avance les frais. On doit donner le détail du capital et des intérêts au jour précis où le client effectue le paiement. Du point de vue administratif, le calcul fait d'avance constituerait une économie.

M. Urie: Au cours de votre déposition vous avez déclaré que s'il était nécessaire de révéler le coût d'un prêt, à un pourcentage, aussi bien qu'en dollars et en sous, cela signifierait une augmentation du coût pour le consommateur. Mais des gens ont comparu devant nous et ont dit qu'il serait possible de fournir des tableaux au moyen desquels en additionnant tout simplement une colonne supplémentaire on pourrait révéler le taux en terme de pourcentage. Je ne puis voir pourquoi le coût augmenterait si on fournissait de tels tableaux.

M. Wood: D'après les prêts conformes à la loi on pourrait en effet calculer d'avance et comme vous dites ajouter une ligne pour chacun des divers prêts selon le montant. Mais comme vous savez d'après les registres de la division des Assurances, il y a 707 différents taux d'intérêt entre $300 et $1,500 conformément à la loi. Nous n'employons pas nous-mêmes tous les 707; nous n'en employons que 217. Mais il y a un taux différent pour chaque prêt de $300 jusqu'à $1,500. Il est possible qu'on les mette dans un appareil—une calculatrice—et en fait obtenir une une réponse. Mais cette réponse ne sera adéquate que s'il n'y a pas eu de paiement effectué d'avance. Les paiements effectués d'avance constituent l'unique facteur qui affecte les prêts d'après la loi. Nous n'avons pas le droit d'imposer d'amende ou aucun service supplémentaire. Mais les paiements effectués d'avance pourraient avoir un effet sur un prêt disons, de $1,200 pour 12 mois. Si l'emprunteur paie en un mois, le taux annuel est de 14.04 p. 100, et s'il continue pour 12 mois, il est de 16.81 p. 100. Il y a là une variation de presquement 3 p. 100. Il ne s'agit pas d'une légère

variation. Si vous dites «oublions les paiements faits d'avance et présumons que l'emprunteur paie aux dates fixées», alors c'est possible.

M. URIE: C'est ce que je désirais savoir.

Le coprésident sénateur CROLL: Monsieur Scott?

M. SCOTT: Est-ce que les paiements faits d'avance constituent une rubrique très importante dans votre exploitation?

M. WOOD: Oui, dans certains cas et bien entendu il y a toujours la question des paiements faits d'avance non seulement en argent comptant mais aussi au moyen d'un autre prêt.

M. SCOTT: Je comprends qu'il s'agirait d'une question de consolidation de dettes.

Le coprésident sénateur CROLL: Oui, mais il a signalé une différence. Si vous avez un prêt de $500 et s'il semble y avoir certaines difficultés et vous ne pouvez le payer et devez consentir un autre prêt de $700 ces $500 constituent un paiement fait d'avance.

M. WOOD: Ou bien un emprunteur peut emprunter $500 et ensuite revenir au bout de trois mois et demander qu'on réduise ses versements et qu'on lui prête $300. Le paiement fait d'avance réduit le taux pour le client.

M. URIE: Comme question de fait c'est au client qu'il revient de décider. S'il fait varier le montant du prêt de quelque façon le taux qu'on exigera qu'il paie sera différent. C'est tout ce qu'on a à lui dire.

M. WOOD: Pour ce qui est des prêts conformes à la loi, c'est là l'unique élément variable.

M. URIE: Pour les prêts d'un montant supérieur à $1,500, si on faisait usage du procédé du solde décroissant, cela pourrait être aussi facile que vous le prétendez?

M. WOOD: Si on pouvait inclure tous les frais, et si on pouvait les établir sans qu'il y ait de frais de retard ou de paiement effectué d'avance et au moyen de versements mensuels égaux sans aucune variation pour les cultivateurs ou les pêcheurs ou pour les propriétaires d'endroits touristiques ou pour des gens exposés à faire des remboursements irréguliers, on pourrait faire cela en effet.

M. URIE: En ce qui a trait à la dernière catégorie de gens que vous avez mentionnée, M. Irwin a affirmé devant nous qu'on pourrait très facilement préparer des tableaux pour les prêts consentis à de telles personnes.

M. WOOD: Bien, bien entendu certaines gens nous arrivent avec des tableaux qu'ils estiment révolutionnaires. J'ai remarqué une suggestion présentée par la Commission royale des banques et de la finance à la page 207 où on la présente comme: $\left[\frac{2\ CP}{L\ (n+1)}\right]$ C'est la formule constante de rapports proportionnels dont on se sert depuis plusieurs années. Nous avons aussi remarqué un article paru dans le *Winnipeg Free Press* du 17 février 1965, intitulé «Les Britanniques ont mis au monde un esprit». Se basant sur cela, on a présenté une formule d'intérêt détaillée qui résoudrait tous nos problèmes. Nous avons estimé qu'il nous fallait avoir cette formule magique et nous avons communiqué avec la Commission britannique du Commerce. Nous avons ici une lettre dans laquelle on présente la formule comme: $\left[\frac{200\ md}{p(n+1)+3d(n-1)}\right]$ Lorsque nous avons analysé cette formule, nous nous sommes rendus compte qu'il ne s'agissait de rien de plus que la vieille formule des rapports directs avec des symboles différents ce qui est: $\left[\frac{6\ MD}{3p(N-1)-d(N-1)}\right]$ Elles constituent toutes deux la même vieille formule.

M. URIE: Je serai tout à fait d'accord avec vous, monsieur, cependant vos rivaux qui ont comparu ici la semaine dernière ont admis que le système actuariel préconisé par M. Irwin est passablement satisfaisant, et qu'ils pourraient l'adapter à leur industrie si nécessaire. Ils ont dit qu'il s'agissait de la formule la plus adéquate. Seriez-vous du même avis?

M. Wood: Je pense que la formule actuarielle est certainement la plus adéquate, mais je n'ai pas encore vu une formule qui résoudra le problème posé par les frais de retard, les paiements effectués d'avance ainsi que les omissions de paiement.

M. Urie: Nous comprenons cela, monsieur. J'ai une question de plus. A la page 21 de votre mémoire, au paragraphe 52 vous déclarez ce qui suit:

> Les membres de l'Association expriment leurs frais considérables pour les prêts en termes de dollars du pourcentage net d'intérêt, d'escompte, de pourcentage par mois ou de pourcentage par année—

Je conclus que vous voulez dire qu'il y a déjà des compagnies qui expriment leurs frais en termes de pourcentage annuel. N'est-ce pas?

M. Wood: Il y a une compagnie—

Le coprésident sénateur Croll: En effet, on en a parlé dans le rapport de la Commission royale des banques et de la finance. Je pense qu'il s'agissait de *Coronation Finance*. Vous trouverez cela à la page 383 ou 384.

M. Wood: Je m'excuse; de quel paragraphe s'agit-il?

M. Urie: Le paragraphe 52.

M. Wood: Je ne connais aucune compagnie qui exprime cela en termes de pourcentage annuel.

M. MacKenzie: Il y a quelques petites compagnies.

Le coprésident sénateur Croll: On mentionne cela dans le rapport de la Commission royale des banques et de la finance et on fournit le nom de la compagnie. Il ne s'agit pas d'une compagnie aussi importante que la vôtre.

M. Wood: Il s'agit de *Coronation Credit*, si je me souviens bien et elle ne fait pas partie de notre association. Il s'agit de quelques très petites compagnies.

Le coprésident sénateur Croll: Quelles sont ces compagnies, savez-vous?

M. Wood: Je ne peux répondre à cela. On me dit que *Severn Finance*, qui est une petite compagnie dans la région d'Orillia, en Ontario, et je pense qu'on parle aussi de *Coronation Credit* dans le rapport de la Commission royale.

M. Urie: J'ai une autre question à poser à M. Miller.

Le coprésident sénateur Croll: Quel M. Miller?

M. Urie: N'importe lequel. Je poserai ma question à messieurs Miller. A votre appendice B, messieurs Miller, vous avez un nombre d'États ayant un maximum de $1,500 ou moins. Pouvez-vous me dire combien d'États fixent des maximum supérieurs à $1,500 aux prêts et quels sont ces États?

M. Helmuth Miller: Je pourrais aller jusqu'au bas de cette liste. La Californie a un maximum de $1,500 mais il s'agit en quelque sorte d'un détail technique. J'ignore le fondement historique de cette disposition mais le maximum pour cet État était de $1,500 à l'époque où il était de $300 dans tous les autres États. Il y a certains motifs particuliers qui expliquent pourquoi cet État a un tel maximum, et je pense qu'on pourrait tout simplement qualifier cela de maximum indéterminé plutôt qu'un maximum précis pour les petits prêts de la façon dont nous comprenons ce mot. Le Kansas a un maximum de $2,100; le Maine en a un de $2,500; le Massachusetts en a un de $3,000; le Missouri a une disposition constitutionnelle et à toutes fins pratiques il n'y a aucun maximum. Le Nebraska a une situation qui était dans le cours et je pense qu'il est retourné à un maximum de $300 mais pour un moment le maximum y était de $1,500. Le New Hampshire a un maximum de $1,500; l'Ohio a un maximum de $2,000; l'Oregon a un maximum de $1,500; le Nevada a un maximum de $2,500; le Dakota Sud a un maximum de $2,500; et le Texas a, je pense, un maximum de $1,500.

Le coprésident sénateur Croll: Ce n'est pas un maximum très élevé pour le Texas.

M. Hendrie: Il n'y a que huit États sur les 50 qui ont des maximum supérieurs à $1,500.

Le coprésident M. GREENE: J'ai remarqué, monsieur Wood, que vous ne faites que 1.78 p. 100 de vos prêts à des cultivateurs. Pouvez-vous donner quelques explications de ce fait?

M. WOOD: Je pense qu'un des motifs de ce fait est peut-être que nous ne prévoyons pas les omissions de paiements ni les paiements irréguliers. Ce fait nous a causé des ennuis parce qu'un nombre de compagnies ont trouvé difficile de faire varier leurs échelles de versements. Cependant, il y a des compagnies qui se sont spécialisées dans les prêts consentis aux cultivateurs ainsi qu'aux pêcheurs et prévoient les omissions de paiements.

Le coprésident M. GREENE: Ce tableau comprend toutes vos organisations?

M. WOOD: En effet, mais certaines compagnies ont un pourcentage beaucoup plus élevé, et certaines n'en ont pas du tout. Les compagnies qui font affaires dans les régions urbaines n'en ont pas du tout.

Le coprésident M. GREENE: Serait-il juste de conclure qu'il serait passablement dispendieux de contrôler les comptes des cultivateurs par comparaison aux comptes des gens vivant dans une région urbaine; où vous avez un nombre imposant de consommateurs dans une petite région par comparaison aux consommateurs ruraux qui sont plus épars?

M. OAKES: Monsieur le président, peut-être pourrais-je répondre à cela. En tant que cultivateur à temps partiel, je trouve qu'il y a plusieurs autres agences que ces compagnies desquelles moi, en tant que cultivateur, je puis emprunter et je n'ai pas vraiment à entrer en contact avec une agence de petits prêts.

Le coprésident M. GREENE: Laissez-moi poursuivre cela jusqu'au bout, si je le puis. Pensez-vous que le petit cultivateur qui consacre tout son temps à la culture qui doit en tirer sa subsistance et qui subit une année désastreuse et a besoin d'emprunter de l'argent pour une période de temps limitée afin de se rétablir peut emprunter $1,500 out $2,000 de ces autres agences. Je ne veux pas parler d'argent pour financer sa récolte en cours parce qu'il peut alors emprunter cet argent d'une banque, mais je songe à la possibilité qu'il emprunte de l'argent pour sortir des dettes qui l'assaillent à cause d'une mauvaise année. Pourriez-vous éclaircir ce point?

M. OAKES: Je dirais que le chiffre de 1.75 p. 100 que nous utilisons ne comprend que ces conditions particulières au sujet des petits cultivateurs. De façon générale, un prêt pour améliorer la ferme consenti par une banque signifie une somme d'argent appréciable et pour ce qui est de ces autres agences le cultivateur est bien servi.

Le coprésident M. GREENE: Vous ne croyez pas qu'il y a des lacunes dans le portrait que nous avons du crédit pour ce qui est des petits cultivateurs qui ont besoin d'emprunter pour rencontrer leurs dettes causées par une année désastreuse. Je pense que vous nous avez exposé passablement clairement que votre service est très profitable dans le domaine de la consolidation des dettes où il y a eu des troubles personnels ou erreurs de jugement, mais de toute évidence ce service n'atteint pas la grande majorité des cultivateurs. Y a-t-il quelque institution semblable à la vôtre qui dispense un tel service aux cultivateurs ou bien vous, messieurs, croyez-vous qu'il peut y avoir une lacune dans le portrait que nous avons du crédit dans ce domaine?

M. WOOD: Je pense que nous avons notre genre particulier d'institution et il y a ensuite les coopératives de crédit qui fonctionnent souvent dans ces localités rurales, et il y ensuite les les banques et certains genres d'agences gouvernementales. Je serais porté à croire que tous les domaines du crédit sont passablement bien servis pour le moment, monsieur le président.

Le coprésident M. GREENE: Vous pensez qu'il n'y a aucun problème relativement aux cultivateurs dans ce domaine?

M. WOOD: Je ne suis pas expert dans ce domaine, mais dans mon analyse rapide je ne vois aucun problème particulier.

Le coprésident M. GREENE: Est-il juste de conclure que les institutions qui prêtent aux consommateurs telles que celles que vous représentez n'ont pas de service important à dispenser dans ce domaine; que votre clientèle est essentiellement urbaine?

M. WOOD: Notre clientèle est grandement urbaine.

M. LAND: Puis-je ajouter quelque chose de plus? Il arrive que ma compagnie a plusieurs succursales dans des régions urbaines et je crois que nous faisons un nombre de prêts considérablement plus élevé aux cultivateurs que celui indiqué par le mémoire de l'Association dans l'ensemble. Un facteur déterminant qu'il vaut la peine de mentionner je pense, est que selon la loi nous ne pouvons pas servir très adéquatement les cultivateurs à cause de l'exigence relative aux versements mensuels égaux. Nous ne pouvons établir une échelle de versements en nous basant sur la rotation des récoltes, mais nous nous efforçons certainement de servir les cultivateurs du mieux que nous pouvons.

Le coprésident M. GREENE: Mais la loi comme telle peut présenter certaines difficultés dans ce domaine?

M. LAND: En effet, parce qu'elle exige des versements mensuels égaux.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, une question me vient à l'esprit. Si le gouvernement devait adopter une législation telle que celle-là, qui garantit les prêts conformément à la loi pour l'amélioration des fermes pour le genre de service que vous dispensez à vos clients, seriez-vous capables de réduire votre taux d'intérêt d'un montant considérable. Dans un tel cas, vous ne supporteriez pas le risque total vous-mêmes.

M. WOOD: Nous n'avons pas étudié cela, mais cela me semble raisonnablement attrayant. On voudrait étudier cela très attentivement.

Le coprésident sénateur CROLL: Il s'agit d'un prêt garanti, n'est-ce pas?

M. MANDZIUK: En effet.

Le coprésident sénateur CROLL: C'est ce qu'on recherche.

M. MANDZIUK: On recherche une compensation et je me demande pourquoi la compensation devrait être aussi considérable qu'elle l'est.

Le coprésident M. GREENE: M. Wood dit: «Méfiez-vous des Grecs quand ils vous apportent des présents».

Le coprésident sénateur CROLL: Y a-t-il autre chose ques vous désirez dire, monsieur Wood?

M. WOOD: Non, monsieur, sauf que ce fut un grand plaisir de comparaître devant ce comité. Je crois qu'il y a deux ou trois questions auxquelles nous n'avons pas répondu et nous vous apporterons ces réponses aussitôt que possible.

Le coprésident sénateur CROLL: M. Greene ainsi que moi-même, désirons vous remercier au nom des membres du comité pour être venus ici ce matin. Vous nous avez bien renseignés et nous tenons bon compte de vos déclarations.

Le comité s'ajourne.

**APPENDICE «V»**

MÉMOIRE

de la

CANADIAN CONSUMER LOAN ASSOCIATION

au

COMITÉ SPÉCIAL MIXTE DU SÉNAT ET DE LA CHAMBRE

DES COMMUNES

sur le

CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

Le 30 mars 1965

# MÉMOIRE

de la

# CANADIAN CONSUMER LOAN ASSOCIATION

au

# COMITÉ MIXTE SUR LE CRÉDIT AU CONSOMMATEUR

## Introduction

La Canadian Consumer Loan Association a été constituée en corporation, le 2 mars 1944, à titre d'organisme à but non lucratif de la province d'Ontario. A l'origine, ses membres se composaient de six compagnies, détentrices de permis aux termes de la Loi sur les petits prêts. A cette époque, comme aujourd'hui d'ailleurs, les buts et objectifs de l'association se résumaient à: «accomplir toute action incidente ou favorable à la mise en œuvre de pratiques morales au sein de l'industrie du prêt au consommateur». Au 31 décembre 1964, l'association comptait 54 compagnies comme membres, lesquelles disposaient en tout de plus de 95 p. cent des soldes d'emprunt en souffrance aux termes de la Loi sur les petits prêts. Tous les membres de cette association doivent détenir un permis, en vertu de la Loi sur les petits prêts, adoptée en 1939 et modifiée en 1956. (Voir la liste des membres à l'appendice «A».)

2. L'association a souvent fourni des témoignages au Département des assurances, grâce auxquels le surintendant a pu prendre les mesures qui s'imposaient pour prévenir les abus de prêteurs non autorisés dans la zone soumise au règlement.

## Expérience des États-Unis en matière de prêts au consommateur

3. Depuis l'établissement d'une division de prêts de protection (Division of Remedial Loans), en 1908, par la Fondation Russell Sage, institution philanthropique de recherche aux États-Unis, il est admis qu'une réglementation spéciale est nécessaire pour contrôler les petits prêts aux consommateurs, ces prêts étant habituellement consentis aux petis salariés. Il faut protéger l'emprunteur tout en autorisant le prêteur à fixer des taux susceptibles d'attirer les capitaux, compte tenu des risques et des dépenses administratives que comporte le prêt au consommateur. Depuis 1916, cette Fondation a présenté six projets portant sur un bill modèle, connu sous l'appellation de «Uniform Small Loans Law». La Loi sur les petits prêts, au Canada, comme diverses lois semblables aux États-Unis, repose sur des principes énoncés par la Fondation.

4. M. W. David Robbins, Ph.D., professeur de commerce et d'économique au «Rollins College», a présenté une étude au sujet des entreprises de prêts personnels en espèces aux États-Unis. Cette étude a été publiée par le «Bureau of Business Research» du «College of Commerce and Administration» de l'université d'État de l'Ohio, à Columbus (Ohio), en 1955. L'étude du professor Robbins portait sur 18 compagnies de prêts aux consommateurs à la tête de 2,262 succursales dans 38 États, 22 banques disséminées dans 10 États et 7 coopératives de crédit, dans 2 États. Ces données s'appliquent à plus de 7,800,000 prêts individuels échelonnés. Selon l'une des conclusions auxquelles cette étude a abouti, les compagnies de prêts aux consommateurs constituent la source principale des prêts personnels échelonnés, sans compter les prêts destinés à l'achat de voitures automobiles. Les emprunts effectués par le groupe des consommateurs concernaient, pour une bonne part, des articles tels que les dépenses médicales, les frais scolaires ou universitaires, les vacances et les dépenses d'ordre personnel en général (consolidation des dettes, par exemple), à la différence des prêts aux consommateurs accordés par les banques, lesquels servent souvent à acheter des articles durables de

consommation. Le professeur fait remarquer, sous la rubrique générale «Characteristics of the Borrowers of Consumer Loan Funds», que les banques préfèrent, de toute évidence, prêter de l'argent aux personnes bien établies Les emprunteurs de cette catégorie jouissent de revenus mensuels relativement élevés et, pris en groupe, ils sont plus âgés que la moyenne des gens appartenant aux occupations représentées. Les compagnies de finance au service du consommateur s'adressent à la population laborieuse représentée par une plus grande variété d'occupations, et une forte proportion des prêts consentis par ces compagnies concerne les emprunteurs à revenu modique. Le revenu mensuel moyen des personnes qui empruntent de l'argent aux coopératives de crédit est toutefois sensiblement le même que celui des personnes qui empruntent auprès des compagnies de prêts aux consommateurs. Ces deux groupes d'emprunteurs jouissent d'un revenu moyen inférieur à celui des personnes auxquelles les banques consentent des prêts. Compte tenu des faits connus des membres de l'association, nombre des conclusions du professeur Robbins s'appliqueraient également au Canada.

5. Les faits sont là pour prouver qu'il y a demande de petits prêts, indépendamment de l'existence de tout moyen légal susceptible de satisfaire une telle demande. Il nous a fallu quelque temps pour comprendre que l'activité économique doit répondre aux besoins de l'individu en tant que producteur, consommateur, actionnaire et usager des facilités de crédit. Il est rare que les emprunteurs des groupes à revenu modique possèdent des biens de débit facile pouvant servir de garantie. Avant l'adoption de la législation sur les petits prêts, ces emprunteurs n'étaient guère en mesure de marchander et, faute d'être protégés par des lois, ils se voyaient dans l'obligation d'emprunter, avec toutes les conséquences fâcheuses qui en découlaient, à des sources non autorisées. Les dossiers des agences de service social, ainsi que les journaux parus antérieurement à l'époque où la règlementation entra en vigueur, témoignent amplement des abus que commettaient les prêteurs non autorisés à l'égard des consommateurs qui s'adressaient à eux.

6. Les compagnies autorisées de prêts aux consommateurs reconnurent dès la deuxième décennie de notre siècle, époque où elles commencèrent à faire parler d'elles, qu'il était tout aussi logique qu'un consommateur emprunte de l'argent en fonction d'un revenu à venir que ce peut l'être dans le domaine des affaires. Cette innovation rendait également accessible, à une couche considérable de la population auparavant dans l'impossibilité de s'adresser à une établissement de prêts en espèces conforme à ses besoins, une source de prêts digne de confiance; et, qui plus est, à des taux convenables tant pour les emprunteurs que pour les prêteurs disposés à s'aventurer dans le domaine très particulier des prêts personnels. On exige souvent une hypothèque mobilière et, à l'occasion, des garants, mais c'est la réputation de l'emprunteur qui constitue la garantie véritable pour les prêts personnels échelonnés.

### La loi sur les petits prêts

7. En 1936, des prêteurs de haute moralité, des agences sociales, des banques, des coopératives de crédit, les «better business bureaux» et autres chefs de file du pays commencèrent à invoquer devant le Parlement du Canada la nécessité d'une mesure législative à propos des petits prêts. Ces diverses initiatives aboutirent, par la suite, à l'examen de ce sujet par plusieurs comités parlementaires consécutifs, et, en 1939, à l'adoption de la Loi sur les petits prêts.

8. La Loi sur les petits prêts, adoptée en 1939, précisait que le «coût du prêt» devait comprendre tous les frais exigés des emprunteurs et fixait à 2 p. cent par mois le taux maximum exigible sur les soldes dégressifs. Aux termes du règlement, le plafond du prêt était fixé à $500. Les prêteurs étaient tenus de se faire délivrer un permis annuel, de se prêter à une inspection annuelle de la part des fonctionnaires du Département des assurances et de présenter un rapport annuel complet audit département. Certains articles interdisaient que le coût de l'emprunt soit composé ou déduit à l'avance, tandis que d'autres définissaient dans quelles conditions le remboursement de l'emprunt pouvait se faire, que ce soit selon le contrat, à l'avance ou après échéance.

9. Vers 1956, seizième anniversaire de l'entrée en vigueur de cette Loi, il apparut, étant donné l'augmentation du nombre des demandes de prêt de plus $500, qu'une revision de la Loi s'imposait si l'on voulait accroître le montant de ces prêts en vertu d'un règlement. On en eut la confirmation dans le fait qu'à la fin de 1956, 255 millions de dollars, soit 74 p. cent des 343 millions de dollars de prêts en souffrance dans les compagnies de prêts aux consommateurs, ou dans leurs filiales, avaient été consentis pour des montants dépassant à l'origine $500.

10. Après une étude très poussée, menée à bien par le Comité de la banque et du commerce de la Chambre des communes, la loi était modifiée, à compter du 1er janvier 1957, afin que le règlement puisse couvrir, dans le conditions ci-après, des prêts se chiffrant par $1,500 au maximum:

(*a*) Taux:

2 p. cent par mois sur toute partie du solde de principal impayé d'au plus $300,

1 p. cent par mois sur toute partie du solde de principal impayé dépassant $300 mais n'excédant pas $1,000.

½ p. cent par mois sur tout reste du solde de principal impayé dépassant $1,000, mais n'excédant pas $1,500.

*Nota*: On ne peut exiger d'autres frais, quels qu'ils soient, aux termes de l'emprunt.

(*b*) Le coût de l'emprunt ou d'une partie de l'emprunt ne doit pas être composé ni déduit à l'avance.

(*c*) Lorsqu'un prêt de $500 ou moins est consenti pour une période supérieure à 20 mois et qu'un prêt entre $500 et $1,500 est consenti pour une période supérieure à 30 mois, le coût de l'emprunt ne doit pas excéder 1 p. cent par mois sur le solde de principal impayé. De même, si un certain montant du prêt demeure impayé après la date où le dernier versement devient échu aux termes du contrat, le taux ne doit pas excéder 1 p. cent par mois sur le solde impayé.

(*d*) Si plusieurs prêts sont consentis à une seule personne ou à mari et femme, les mêmes taux s'appliquent, comme s'il s'aggissait d'un seul emprunt pour le même montant global.

(*e*) Le prêt doit être remboursable en versements mensuels à peu près égaux.

(*f*) L'emprunteur peut rembourser la totalité ou partie de l'emprunt à la date où un versement devient échu, sans avis, sanction ni boni.

11. Par contraste avec la situation en 1956, à la fin de 1963, 530 millions de dollars (soit 70 p. cent) sur les 755 millions signalés par la Banque du Canada comme étant en souffrance dans les compagnies de prêts aux consommateurs détentrices de permis, ou dans leurs filiales, représentaient les prêts consentis à l'origine pour des montants inférieurs à $1,500. Fait encore plus important, les statistiques des compagnies qui détenaient plus de 86 p. cent du montant global des prêts élevés, en 1963, indiquent que seulement 11 p. cent des emprunteurs ont demandé des prêts supérieurs à $1,500. Il s'ensuit, bien entendu, que plus de 89 p. cent des emprunteurs ont obtenu des prêts dont le montant relève de la réglementation touchant la Lois sur les petits prêts. Bon nombre de ces 11 p. cent de prêts tombant dans la catégorie supérieure à $1,500 sont destinés à de petites entreprises et à des fins commerciales mettant souvent en jeu plusieurs milliers de dollars.

12. Les tableaux suivants (1 et 2) donnent un aperçu de l'augmentation régulière du nombre des emprunteurs et du montant des prêts en souffrance depuis que la Loi a été modifiée. On peut donc en conclure que le service dispensé par les organismes détenteurs d'un permis de petits prêts répond bien aux besoins d'une foule de consommateurs canadiens:

TABLEAU 1

Petits prêts consentis—Compagnies de petits prêts et prêteurs d'argent détenteurs d'un permis

| Année | Nombre de prêts | Montant global des prêts | Montant moyen des prêts consentis |
|---|---|---|---|
| 1958 | 1,107,500 | $477,705,515 | $431 |
| 1959 | 1,097,226 | 526,682,817 | 480 |
| 1960 | 1,094,512 | 547,824,471 | 501 |
| 1961 | 1,169,699 | 605,687,740 | 518 |
| 1962 | 1,304,155 | 700,906,537 | 537 |
| 1963 | 1,379,861 | 769,547,724 | 557 |

*Remarque*: Données tirées des rapports du département des assurances.

TABLEAU 2

Soldes des petits prêts—Compagnies de petits prêts et prêteurs d'argent détenteurs d'un permis
31 décembre

| Année | Nombre de comptes | Total du montant à percevoir | Montant moyen à percevoir |
|---|---|---|---|
| 1958 | 892,111 | $315,827,669 | $354 |
| 1959 | 920,747 | 360,019,949 | 391 |
| 1960 | 957,965 | 391,548,554 | 409 |
| 1961 | 992,193 | 426,157,346 | 429 |
| 1962 | 1,055,356 | 482,246,939 | 456 |
| 1963 | 1,112,869 | 530,031,083 | 475 |

*Remarques:* Données tirées des rapports du département des assurances.

PRÊTS AU COMPTANT—FORME DE CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS

13. Le crédit aux consommateur semble consister en des obligations contractuelles que les consommateurs contractent pour des raisons personnelles plutôt que pour des raisons commerciales et ne visent pas les achats d'habitations. Il comprend les dettes encourues sous la forme de «ventes sur compte», les contrats relatifs aux biens et aux marchandises et aux services contre paiements à tempérament et des prêts personnels comptants obtenus sans garantie sous forme de titres ou d'obligations. Ce genre de crédit comprend deux divisions principales qu'on peut désigner comme il suit:

(*a*) Financement des ventes

(*b*) Prêts au comptant

14. Le financement des ventes à tempérament est un service qui permet aux consommateurs d'effectuer les achats que leurs économies ne permettent pas de se procurer ou qu'ils ne veulent pas payer avec leurs économies. Le solde impayé du prix d'achat peut être financé par le commerçant qui fait la vente ou encore le vendeur peut transmettre le contrat de vente conditionnelle à une compagnie qui s'occupe, par spécialisation, de telles obligations de la part des consommateurs.

15. Par comparaison, les prêts au comptant consentis par les compagnies de prêts aux consommateurs s'effectuent par voie directe entre emprunteur et prêteur sans avoir recours à un intermédiaire. Les décisions visant le montant du prêt, les conditions de prêt et l'usage auquel servira l'argent obtenu découlent de négociations que le prêteur conclut directement avec l'emprunteur une fois que lui-même ou des membres de son personnel ont terminé une enquête relative aux ressources de l'emprunteur. Étant donné que le plus grand nombre des prêts consentis aux consommateurs se fait sans garantie

liquide, les prêteurs doivent tenir compte de l'honnêteté et de l'aptitude à payer de l'emprunteur et doivent, par conséquent, s'assurer que ces éléments sont examinés avec soin.

16. L'usage auquel servira le crédit accordé marque une autre différence bien nette entre les deux principales divisions du crédit aux consommateurs. Il semble que le financement des ventes ne sert qu'aux consommateurs qui achètent des marchandises ou des services tandis que les prêts au comptant servent à une multitude de fins (voir le tableau 4, à la page 10). La façon dont les ménages emploient le crédit obtenu sous forme de prêts au comptant se rapproche sensiblement de la façon d'agir des gouvernements ou des maisons d'affaires qui convertissent les obligations à court terme en des plans de remboursement à plus long terme. En outre, un grand nombre de prêts aux consommateurs servent à équilibrer le budget familial pendant des périodes de suspension imprévue de revenus par suite de maladie, de congédiements, de grèves, tandis que d'autres prêts permettent de tirer parti de certaines possibilitiés d'améliorer les conditions de vie ou le revenu familial, soit par suite d'un déplacement opportun ou d'études plus poussées.

17. Les coopératives de crédit constituent une source importante de prêts au comptant par versement. L'essor qu'ont connu ces coopératives au cours des dernières années se compare à celui des compagnies de prêts aux consommateurs. Elles comportent des restrictions; elles ne consentent des prêts qu'à leurs membres et leurs capitaux dépendent, dans une large mesure de la possibilité d'épargne et d'achat d'actions de la part de leurs membres. Les coopératives de crédit ne paient pas d'impôt sur le revenu et réalisent souvent des économies sensibles dans le secteur de l'exploitation: services bénévoles d'employés et loyers à prix modiques ou offerts gratuitement. Étant donné que leurs membres ont souvent des rapports étroits, les enquêtes relatives au crédit et les frais de perception sont considérablement moins élevés que ceux des prêteurs ordinaires. Les coopératives de crédit et les banques partagent le privilège d'accepter des dépôts, ce qui, évidemment, constitue un avantage important dans l'accumulation des capitaux.

18. Depuis 1958, les banques ont accru leur activité dans le domaine des prêts aux consommateurs; elles constituent maintenant le secteur de la division des prêts au comptant du crédit aux consommateurs qui croît le plus rapidement. Ordinairement elles établissent des normes de crédit auxquelles seul un nombre restreint de consommateurs canadiens peuvent se conformer. Les banques canadiennes jouissent depuis plusieurs années des accommodements actuels qui leur permettent de participer au commerce des prêts aux consommateurs. Il semble raisonnable de supposer que ce n'est qu'après que les compagnies de prêts aux consommateurs, détentrices de permis, eurent établi l'honnêteté des Canadiens et leur aptitude à gérer les affaires que les banques en sont venues à la conclusion qu'elles pouvaient consentir de tels prêts à certaines personnes capables de fournir de véritables garanties en plus d'une preuve d'honnêteté. Vu que les banques consentent des prêts en ne tenant compte que de l'honnêteté sans exiger de véritable garantie, elles prêtent aux personnes qui ont acquis une réputation d'intégrité au cours de transactions antérieures dans d'autres domaines d'affaires de banque. Vu que les capitaux de prestation des banques proviennent des dépôts qui totalisent plusieurs fois leur propre avoir, il s'ensuit logiquement qu'elles doivent en tout temps tenir compte de leurs responsabilités de consignataires et qu'elles ne prendront vraisemblablement pas les risques que les compagnies bien dirigées de prêts aux consommateurs tiennent pour ordinaires.

19. Il faut prendre soin de maintenir à l'intention des prêteurs de petits prêts, détenteurs d'un permis, un tarif qui leur permettra de desservir ce secteur d'emprunteurs qui ne peuvent ou refusent de se conformer aux exigences des banques en ce qui concerne les prêts. Il n'y a aucun doute que les besoins d'emprunter de la part des consommateurs seront toujours si nombreux qu'un seul établissement de prêts ne pourrait vraisemblablement suffire à les combler.

20. Le tableau qui suit (Tableau 3), extrait des rapports de la Banque du Canada, montre l'expansion du crédit aux consommateurs au Canada dans les principaux secteurs des deux principales divisions désignées. Le fait que la part des compagnies de prêts aux consommateurs dans le marché du crédit aux consommateurs soit passée de 9.4 p. 100 à 15.5 p. 100 entre 1949 et 1963, montre bien que les compagnies de prêts aux consommateurs ont adapté leurs services afin de répondre aux besoins du consommateur et que le coût du prêt n'est qu'un des éléments dont tiennent compte les emprunteurs. Le Parlement doit reconnaître que ces établissements de prêts ont répondu aux besoins des consommateurs afin que les règlements visent à conserver ce qui est bon dans le régime actuel de prêts au comptant et à ne supprimer que les abus.

TABLEAU 3

CRÉDIT FOURNI AUX CONSOMMATEURS PAR LES MARCHANDS DÉTAILLANTS ET CERTAINS ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

31 décembre

| | (en millions de dollars) | | | (% du total du crédit aux consommateurs) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1949[5] | 1957[6] | 1963 | 1949 | 1957 | 1963 |
| PRÊTS AU COMPTANT | | | | | | |
| Banques[1] | 173 | 421 | 1,432 | 21.1 | 15.9 | 29.4 |
| Compagnies de prêts aux consommateurs[2] | 77 | 347 | 755 | 9.4 | 13.1 | 15.5 |
| Coopératives de crédit[3] | 63 | 258 | 669 | 7.7 | 9.7 | 13.7 |
| Total | 313 | 1,026 | 2,856 | 38.2 | 38.7 | 58.6 |
| VENTES À CRÉDIT | | | | | | |
| Détaillants[4] | 389 | 826 | 1,087 | 47.6 | 31.2 | 22.3 |
| Compagnies de financement de ventes à tempérament | 116 | 780 | 874 | 14.2 | 29.5 | 18.0 |
| Compagnies de prêts aux consommateurs | — | 15 | 55 | — | .6 | 1.1 |
| Total | 505 | 1,621 | 2,016 | 61.8 | 61.3 | 41.4 |
| TOTAL DU CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS | 818 | 2,647 | 4,872 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

SOURCE:
Banque du Canada, Exposé statistique, Supplément financier 1957 (chiffres de 1949)
Banque du Canada, Exposé statistique, Supplément 1963 (chiffres de 1957 et de 1963)
Banque du Canada, Exposé statistique, mars 1964.

REMARQUES:
(1) Prêts aux particuliers, sauf les prêts destinés à fins commerciales ou aux rénovations d'habitations et pas entièrement garantis par des titres ou obligations négociables.
(2) Prêts consentis par des compagnies autorisées sous le régime de la Loi sur les petits prêts et filiales et ordinairement remboursés par versements.
(3) Non garantis par hypothèques.
(4) Crédit sous forme de vente sur compte et crédit sous forme de vente à tempérament.
(5) Le point de départ est l'année 1949, vu que le bureau fédéral de la statistique l'a choisie comme année de base de l'indice du coût de la vie.
(6) 1957 est la dernière année complète avant que les banques s'engagent dans ce domaine par l'entremise de services spéciaux établis à cette fin.

21. Au sujet des services des trois principaux éléments qui constituent la section des prêts au comptant par tempérament du crédit aux consommateurs au Canada, voici les chiffres au 31 décembre 1963 à l'égard d'un certain nombre de débouchés:

| | |
|---|---|
| Prêteurs de petits prêts, détenteurs d'un permis | 1,580 |
| Coopératives de crédit | 4,638 |
| Succursales de banque | 5,447 |

PARTICULARITÉS DES PRÊTS AUX CONSOMMATEURS ET DES EMPRUNTEURS

22. Les emprunteurs qui ont recours aux compagnies de prêts aux consommateurs représentent toute une gamme d'emplois, de revenus et d'âges. Ce sont pour la plupart

des travailleurs spécialisés, semi-spécialisés au service des industries et dont 60 p. cent tombent dans la catégorie des personnes dont le revenu est de $200 à $500 par mois. Près de 70 p. 100 font partie du groupe d'âge de 20 à 45 ans et près de 75 p. 100 des emprunteurs sont mariés. Le plus grand nombre ont recours aux services des compagnies de prêts aux consommateurs surtout pendant les premières années de leur vie d'adulte alors que la mobilité de l'emploi semble la plus élevée et que les responsabilités familiales se révèlent les plus lourdes, compte tenu du revenu.

23. Les requérants solvables peuvent obtenir des prêts pour quelque bon motif que ce soit et les raisons invoquées sont aussi nombreuses que les personnes qui empruntent. La consolidation des dettes et le remboursement des obligations familiales constituent le principales motif d'emprunt et sous ce rapport les compagnies de prêts aux consommateurs font fonction de «soupape de sûreté» dans le régime du crédit aux consommateurs. Des achats malavisés, une maladie soudaine, un accident, des congédiements imprévus et d'autres événements semblables entraînent parfois une situation critique qui empêche de payer les dettes à l'échéance. En l'occurrence, grâce à un programme de consolidation de dettes soigneusement tracé, le ménage peut payer ses dettes à un rythme qui convient à ses revenus.

24. Étant donné que toutes les compagnies ne fournissent pas les renseignements qui figurent aux Tableaux 4 à 8, ceux-ci reposent sur les chiffres fournis par des compagnies auxquelles sont dus environ 5 p. 100 de tous les prêts consentis sous le régime de la Loi sur les petits prêts. Ils servent à illustrer les particularités des prêts aux consommateurs et des emprunteurs.

TABLEAU 4

Répartition des prêts selon le principal motif d'emprunt—1963

| Motif d'emprunt | Pourcentage du nombre total de prêts |
|---|---|
| Consolidation de dettes | 37.16 |
| Vêtements | 7.76 |
| Combustibles | 0.72 |
| Loyer | 0.72 |
| Frais médicaux | 3.52 |
| Automobile | 12.52 |
| Voyages | 10.15 |
| Instruction | 0.60 |
| Placements | 0.37 |
| Réparations domestiques | 3.48 |
| Meubles | 5.76 |
| Taxes et impôts | 2.51 |
| Aide aux parents | 4.86 |
| Primes d'assurance | 1.62 |
| Frais de déménagement | 1.00 |
| Hypothèque et intérêt | 0.61 |
| Divers | 6.64 |
| Total | 100.00 |

TABLEAU 5

Répartition des prêts selon l'occupation de l'emprunteur—1963

| Occupation | Pourcentage du nombre total des prêts |
|---|---|
| Spécialisés, semi-spécialisés | 47.29 |
| Non spécialisés | 16.27 |
| Préposés à l'entretien | 8.15 |
| Vendeurs | 2.94 |
| Commis et travailleurs analogues | 9.25 |
| Enseignants | 1.02 |
| Employés fédéraux, provinciaux, municipaux | 6.41 |
| Directeurs, administrateurs, propriétaires | 4.80 |
| Professionnels | 0.67 |
| Cultivateurs | 1.78 |
| Pensionnés et indépendants de fortune | 1.34 |
| Divers | 0.08 |
| Total | 100.00 |

TABLEAU 6

Répartition des prêts basés sur le revenu mensuel des emprunteurs—1963
Pourcentage des prêts calculé sur le revenu mensuel de l'emprunteur proportionnellement à l'ensemble des prêts

| Revenu mensuel | Nombre | Montant |
|---|---|---|
| $ 0-$200.00 | 9.49 | 5.03 |
| 200.01- 300.00 | 22.05 | 16.95 |
| 300.01- 400.00 | 29.85 | 29.70 |
| 400.01- 500.00 | 20.23 | 23.53 |
| 500.01-1500.00 | 18.28 | 24.79 |
| Total | 100.00 | 100.00 |

TABLEAU 7

Répartition des prêts selon l'âge de l'emprunteur

| Age de l'emprunter | Nombre | Montant |
|---|---|---|
| *Moins de 20 | 1.36 | 0.93 |
| 20-24 | 15.21 | 10.60 |
| 25-29 | 14.41 | 13.26 |
| 30-34 | 16.14 | 17.05 |
| 35-39 | 13.38 | 14.73 |
| 40-44 | 12.26 | 13.91 |
| 45-49 | 9.98 | 11.37 |
| 50-54 | 8.31 | 9.27 |
| 55-59 | 5.30 | 5.69 |
| 60-64 | 2.74 | 2.58 |
| 65 et Plus | 0.91 | 0.61 |
| Total | 100.00 | 100.00 |

*Les principales compagnies de prêts exigent pour prêter à un mineur qu'un adulte se porte garant (il est généralement un parent).

COMMENT SE FONT LES PRÊTS

25. Les personnes qui empruntent aux compagnies de prêts au consommateur savent, en général, très bien administrer le budget familial. Cependant, il y en a qui sont inhabiles en tout ce qui concerne les affaires. C'est pourquoi les prêteurs consciencieux se sentent dans l'obligation de leur venir en aide et de les conseiller dans le choix du prêt le plus avantageux, étant donné leurs circonstances particulières. Les membres de l'Association canadienne des prêts aux consommateurs savent qu'ils ont ce devoir et ils le remplissent.

26. L'interrogatoire préliminaire dans le bureau du prêteur ne consiste pas seulement à remplir des formules de demande. Dans bien des cas, la médiation entre le client et ses créanciers actuels, les conseils donnés sur le budget et l'orientation financière, prennent un temps considérable et peuvent même être plus utile à l'emprunteur que l'argent qui résoudra son problème immédiat.

27. Les prêts doivent naturellement s'adapter aux besoins et aux circonstances individuels. Ceci suppose que l'emprunteur et le prêteur prendront en considération divers facteurs, tels le genre et la durée de l'emploi, la régularité des revenus ainsi que l'importance du revenu proportionnellement aux dépenses essentielles de l'existence, et la coopération évidente de la famille. Le prêteur doit aussi considérer les dettes actuelles de l'emprunteur, sa réputation de créancier, le genre et la stabilité de la position qu'il pourrait occuper dans l'avenir. En analysant ces différents éléments et l'objet auquel le prêt est destiné, l'enquêteur et le demandeur peuvent se mettre d'accord sur le montant du prêt qui servira au but proposé, tout en s'adaptant aux moyens de l'emprunteur pour le rembourser.

28. Il faut se souvenir que ces formalités sont observées même si on ne prête pas d'argent. Tous les frais des formalités qui n'aboutissent pas à des prêts sont à la charge du prêteur puisque l'emprunteur n'a rien à payer avant d'avoir obtenu un prêt. L'emprunteur éventuel n'est pas forcé d'accepter les conseils du prêteur et est entièrement libre de refuser l'offre de prêt qui lui est faite. Les prêteurs sont entièrement libres, naturellement, de refuser de faire un prêt lorsqu'il leur semble qu'un prêt d'un montant adaptable aux revenus du demandeur ne résoudrait pas le problème. La plupart des prêteurs ont constaté que seulement 50 pour 100 des demandes aboutissent à des prêts après des enquêtes sérieuses.

29. Pour aider à évaluer les possibilités de remboursement des emprunteurs éventuels et pour empêcher que l'on accorde trop de crédit, les prêteurs autorisés ont formé d'eux-mêmes une société ou Centre de renseignements avec comme répondant l'Association canadienne des prêts aux consommateurs. Ces centres gardent des dossiers sur tous les emprunts existants avec tous les membres participants et fournissent aussi aux membres les moyens de savoir par téléphone si un demandeur fait déjà des paiements à une autre compagnie membre. Chaque jour, le centre est informé des prêts consentis et des prêts remboursés afin que les dossiers soient tenus à jour autant que possible. Les membres subviennent aux frais nécessaires pour l'installation de ces centres et payent également les frais d'organisation et d'administration. Ces centres ne peuvent exister que dans les régions ayant un nombre suffisant de bureaux de prêts et de chiffre d'affaires pour que le prix de revient des centres de renseignements soit abordable. A l'heure actuelle il y a des centres de renseignements à Windsor, Toronto, Hamilton-Oshawa, Ottawa-Hull, Vancouver et Vancouver-New Westminster et on espére qu'il y en aura d'autres à l'avenir.

30. Le tableau 8 montre le rapport entre les revenus de l'emprunteur et la moyenne des prêts consentis. Il révèle que les prêts consentis demeurent tout à fait dans les moyens de remboursement de l'emprunteur puisqu'il ne s'engage en moyenne que pour un peu plus d'une fois et demie son revenu mensuel.

TABLEAU 8

Rapport entre le prêt moyen et le revenu mensuel moyen des emprunteurs

| Revenu mensuel | Rapport entre le prêt moyen et le revenu mensuel moyen des emprunteurs |
|---|---|
| $100.01-$ 200.00 | 1.82% |
| 200.01- 300.00 | 1.80% |
| 300.01- 400.00 | 1.74% |
| 400.01- 500.00 | 1.59% |
| 500.01- 1,500.00 | 1.27% |
| | 1.59% |

PERCEPTION ET AMORTISSEMENT

31. Les prêts à crédit entraînent inévitablement la surveillance spécifique et attentive d'un grand nombre de paiements. La Loi sur les petits prêts stipule: «Chaque prêt doit être remboursable en versements à peu près égaux sur le principal ou sur le principal et le coût de l'emprunt, à des intervalles d'au plus un mois chacun». Ceci exige que les prêteurs et les emprunteurs se mettent d'accord sur la date où les versements mensuels seront dûs et ces dates seront les points de repère les plus importants pour le calcul de l'avancement des remboursements des prêts.

32. Les dates de paiements sont choisies avec soin, de manière à ne pas coïncider avec d'autres paiements que l'emprunteur doit faire et sont mis en évidence dans tous les documents que l'emprunteur a signés ainsi que sur le livret de reçus qui lui a été remis en même temps que le prêt d'argent. La plupart des prêteurs rangent le dossier des clients d'après la date de remboursement et selon une certaine méthode, ces dossiers sont vérifiés quotidiennement afin que l'on puisse s'occuper des paiements en retard, conformément à la méthode de récupération de la compagnie de prêts à crédit.

33. On s'occupe des paiements arriérés en envoyant des avis de rappel, en téléphonant, en écrivant et, dans certains cas, par appels téléphoniques personnels chez le consommateur. Quand les emprunteurs se trouvent en difficultés par suite de maladie, accidents, chômage, grève etc., il arrive parfois qu'il soit nécessaire de refaire un autre programme de paiements afin que les termes s'adaptent mieux aux circonstances actuelles. Les prêteurs autorisés savent très bien qu'il est de leur intérêt de suivre une méthode juste et raisonnable de récupération, afin de conserver la bonne volonté et la coopération des emprunteurs. C'est un fait bien connu que les compagnies de prêts à crédit ont coopéré entièrement avec les fonds de bienfaisance de l'Armée et avec tout autre organisme de bien-être quand ces organismes sont appelés à aider les familles à arranger leurs affaires.

34. Quelques remboursements arriérés à cause de maladie grave, de changements de circonstances, de séparation dans la famille ou de créanciers qui s'enfuient secrètement doivent passer aux pertes malgré tous les efforts des prêteurs pour éviter les pertes. Il arrive quelque fois que les prêteurs annulent les dettes lorsqu'ils se rendent compte qu'à cause de malheurs personnels les paiements infligeraient des privations excessives aux emprunteurs qui font tous leurs efforts pour continuer à verser les mensualités en dépit des mauvaises circonstances. Le record relativement bon des amortissements dans le commerce des prêteurs, durant ces dernières années, est accompli en surveillant de près chaque compte personnel, ce qui naturellement demande un personnel plus nombreux et une augmentation des frais pour les succursales. Sans ce supplément de personnel, les pertes dûes aux dettes non payées seraient plus importantes. On doit remarquer que ce bon record d'amortissement coïncide avec une période de niveau élevé d'emploi et de conditions économiques généralement bonnes.

35. Les tableaux de nos opérations commerciales 9 et 12 sont les tableaux statistiques des paiements arriérés et qui sont amortis. Ils sont basés sur les rapports annuels du Département des assurances pour les années indiquées (le rapport de l'année 1963 était le dernier disponible).

TABLEAU 9

NOMBRE DES COMPTES IMPAYÉS PAR RAPPORT AU NOMBRE DES PETITS PRÊTS À RECOUVRER

31 décembre

| Années | Moins de 2 mois de retard | % des prêts totaux à/r | 2 à 6 mois de retard | % des prêts totaux à/r | plus de 6 mois de retard | % des prêts totaux à/r | nombre total des arriérés | % des prêts totaux à/r |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1958 | 147,637 | 16.5 | 57,790 | 6.4 | 29,519 | 3.3 | 234,946 | 26.2 |
| 1959 | 155,006 | 16.8 | 65,613 | 7.1 | 36,565 | 3.9 | 257,184 | 27.8 |
| 1960 | 171,091 | 17.8 | 77,421 | 8.1 | 45,221 | 4.7 | 293,733 | 30.6 |
| 1961 | 92,613 | 9.3 | 80,383 | 8.1 | 52,954 | 5.3 | 225,950 | 22.7 |
| 1962 | 99,799 | 9.4 | 88,840 | 8.4 | 54,402 | 5.1 | 243,041 | 23.0 |

REMARQUE 1: à/r — à recouvrer
REMARQUE 2: À cause d'une modification dans la manière de faire les rapports, les comptes arriérés de moins d'un mois sont exclus de l'année 1961
REMARQUE 3: Les comptes arriérés par accord mutuel entre le prêteur et l'emprunteur sont inclus.

TABLEAU 10

| Années | Nombre des prêts | Poursuites intentées | Nombre de poursuites sur 1,000 prêts | Nombre des compagnies | Nombre des poursuites par succursale |
|---|---|---|---|---|---|
| 1958 | 1,107,500 | 2,176 | 1.9 | 892 | 2.43 |
| 1959 | 1,097,226 | 2,270 | 2.0 | 979 | 2.31 |
| 1960 | 1,094,512 | 2,899 | 2.6 | 1,074 | 2.70 |
| 1961 | 1,169,699 | 3,424 | 2.9 | 1,211 | 2.82 |
| 1962 | 1,304,155 | 3,657 | 2.8 | 1,323 | 2.79 |

TABLEAU 11

| Années | Nombre de prêts sur biens meubles | Nombre des saisies de biens meubles | Nombre des saisies sur 1,000 prêts | Nombre des compagnies de prêts | Nombre de saisies par compagnies |
|---|---|---|---|---|---|
| 1958 | 718,343 | 1,310 | 1.8 | 892 | 1.46 |
| 1959 | 698,565 | 1,388 | 1.9 | 979 | 1.41 |
| 1960 | 805,270 | 1,818 | 2.2 | 1,074 | 1.69 |
| 1961 | 836,764 | 1,880 | 2.2 | 1,211 | 1.55 |
| 1962 | 880,715 | 2,059 | 2.3 | 1,323 | 1.55 |

TABLEAU 12

| Années | Moyenne du montant à recouvrer | Amortissement brut | | Amortissement net | |
|---|---|---|---|---|---|
| | $ | $ | % | $ | % |
| 1958 | 272,513,649 | 2,400,590 | .8 | 2,058,690 | .7 |
| 1959 | 337,923,809 | 2,789,174 | .8 | 2,287,539 | .7 |
| 1960 | 375,784,252 | 3,482,897 | .9 | 3,916,765 | .8 |
| 1961 | 408,852,914 | 4,735,561 | 1.1 | 4,010,102 | 1.0 |
| 1962 | 454,202,109 | 5,619,736 | 1.2 | 4,535,134 | 1.0 |

### Taux et règlements des petits prêts

36. La structure du taux «graduel» de la Loi sur les petits prêts tient compte du fait que le taux sur les petits prêts doit être plus élevé, car autrement on ne pourrait les consentir aux consommateurs. Les frais d'enquêtes, de renseignements, d'administration et de récupération sont presque les mêmes pour un prêt de $100 que pour un prêt de $400.

Le rendement annuel brut des petits prêts en termes de dollars est, évidemment, inférieur à celui des prêts plus considérables et c'est afin de compenser cela et d'inciter les prêteurs à consentir des prêts aux personnes qui empruntent des petits montants, qu'on applique aux petits prêts des taux plus élevés.

37. L'appendice "B" prouve que l'échelle des taux gradués est généralement acceptée aux États-Unis. Il est aussi à remarquer que les lois américaines régissant les petits prêts permettent dans tous les cas des taux plus élevés que ceux imposés par la loi canadienne des petits prêts.

38. Les taux conformes à la Loi des petits prêts sont indiqués comme suit sur les billets promissoires: —

2 p.100 par mois (24 p.100 par an payable mensuellement) pour toute partie du capital dû qui n'excède pas $300;

1 p.100 par mois (12 p.100 par an payable mensuellement) pour toute partie qui excède $300 mais qui n'excède pas $1,000;

½ p.100 par mois (6 p.100 par an payable mensuellement) pour tout montant restant.

Après l'échéance du dernier paiement: —

1 p.100 par mois (12 p.100 par an payable mensuellement) jusqu'à ce que le solde restant soit complètement acquitté.

On indique également sur les billets promissoires en termes de dollars le montant du prêt reçu en fait par le client aussi bien que le nombre et le montant des paiements mensuels, et étant donné qu'il n'y a pas de prime ni aucune autre espèce de frais, l'emprunteur peut facilement déterminer le coût du prêt en termes de dollars.

39. Les contrats portant les taux maximums permis conformément à la Loi des petits prêts sont régis à tous égards et par cela nous voulons signifier: —

*a*) La durée du contrat est limitée à pas plus de 20 mois pour les prêts n'excédant pas $500 et à pas plus de 30 mois pour les prêts de $501 à $1,500.

*b*) Chaque prêt doit être complètement amorti au cours de la durée du contrat au moyen de versements à peu près égaux, y compris le dernier versement.

*c*) Les taux ne peuvent excéder ceux prescrits par la Loi et on doit appliquer ces taux au solde du capital de temps en temps, mais non d'avance. Les taux maximums édictés par la Loi sont exigés par tous les membres de l'Association comme ils estiment que ces taux constituent des minimums auxquels ils peuvent dispenser un service satisfaisant.

40. Des rapports annuels complets dévoilant tous les aspects du commerce régulier sont remplis par chaque compagnie autorisée. La Division des Assurances étudie chaque année les compagnies. autorisées et compile les rapports d'exploitation dans un document rendu public. L'ancien surintendant des Assurances, M. K. R. MacGregor, déclare devant ce comité que les seules inexactitudes que ses examinateurs lui ont rapportées concernant l'exploitation des compagnies autorisées, ont été «uniquement des erreurs commises par des commis dans les bureaux de succursales». M. MacGregor a aussi ajouté: «Nous ne recevons pratiquement aucune plainte au sujet des prêts conformes à la Loi».

### Prêts d'un montant supérieur à $1,500

41. En soumettant ce mémoire, l'Association canadienne des prêts aux consommateurs a voulu apporter des faits ainsi que des chiffres afin de fournir autant de renseigne-

ments utiles que possible relativement aux affaires de ses membres régie par la Loi des petits prêts. L'Association ne reçoit pas de renseignement de ses membres qui peuvent, de façon directe ou par l'entremise de filiales, diriger des entreprises d'un autre genre en rapport ou non avec le commerce de prêts aux consommateurs. Cependant, dans le but de comparaître devant ce comité, l'Association a déployé un effort particulier afin d'obtenir des renseignements concernant les pratiques des compagnies dans la catégorie des prêts d'un montant supérieur à $1,500.

42. La plupart des membres de l'Association consentent des prêts d'un montant supérieur à $1,500. Certains consentent ces prêts par l'entremise de la même compagnie autorisée à faire des petits prêts alors que d'autres le font par le truchement de compagnies affiliées. Dans la catégorie des prêts d'un montant supérieur à $1,500 il y a une très grande variété quant aux façons de prêter, étant donné que les compagnies sont libres quant au choix, à la nature et au montant du prêt qu'elles désirent effectuer. En plus des prêts aux consommateurs, ces données comprennent les prêts aux cultivateurs, les prêts aux petites entreprises, les prêts immobiliers ainsi que divers autres genres de financement de nature particulière.

43. Le total des prêts à recouvrer des consommateurs au Canada, le 31 décembre 1963, s'élevait à deux milliards 856 millions de dollars. De ce total, 530 millions de dollars se composaient de soldes de prêts régis par la Loi des petits prêts, et 225 millions de dollars (soit 7 p.100) se composaient de soldes de prêts tout d'abord consentis au moyen de montants supérieurs à $1,500 par les compagnies de prêts aux consommateurs ou leurs filiales. Les deux milliards 101 millions restant (soit 74 p.100) du total, étaient constitués par des soldes de prêts consentis par des banques et des coopératives de crédit.

44. Les données de l'Association indiquent que plus de 79 p.100 des prêts d'un montant supérieur à $1,500 consentis par des compagnies de prêts aux consommateurs, sont consentis à des emprunteurs pourvus d'un revenu annuel supérieur à $5,000. Cela est d'une très grande importance parce que les emprunteurs jouissant des plus hauts revenus peuvent obtenir des prêts en espèces de nombreuses sources et ont souvent les garanties nécessaires pour obtenir un taux d'intérêt et des conditions très favorables.

45. Des réponses reçues de compagnies qui détiennent plus de 80 p. 100 de la catégorie des prêts d'un montant supérieur à $1,500, on a relevé les faits suivants concernant les prêts des montants les plus élevés:

*a*) *Taux* — Les taux vont de 1 p.100 à 2 p.100 par mois dans le cas des plans comportant des versements décroissants, de 6 p.100 à 13 p.100 par année lorsqu'il s'agit des plans comportant des charges supplémentaires, et de 9 p.100 par année, dans le cas des plans comportant des prêts escomptés.

*b*) *Echéances* — L'échelle jusqu'à 60 mois, dépendant du montant du prêt (selon le montant du prêt) mais une majorité des compagnies ne consentent pas de prêt pour une durée supérieure à 36 mois.

*c*) *Rabais* — Toutes les compagnies qui font usage du procédé des calculs préalables (c'est-à-dire des versements décroissants ou escomptes) accordent des rabais et se servent toutes en fait de la règle généralement acceptée de la formule des 78e.

(Voir l'appendice «C»)

*d*) *Conditions de paiement* — Étant donné que plusieurs de ces prêts plus considérables sont consentis à de petites entreprises ou à des cultivateurs, des pêcheurs, des travailleurs de l'industrie forestière ainsi qu'à d'autres travailleurs saisonniers, les conditions du remboursement varient souvent quant au temps et aux montants selon les besoins et les moyens des emprunteurs.

### Révélation des frais de prêt

46. L'expérience acquise par les membres de l'Association, en faisant affaires avec des centaines de milliers d'emprunteurs, indique clairement, que c'est le coût selon les

tarifs en termes de dollars ainsi que le montant du paiement mensuel qui intéressent les emprunteurs.

47. D'après la Loi des petits prêts, tout prêt classé dans la première catégorie des prêts ($300) donne un rendement d'un taux différent chaque mois et même avec ce barème l'emprunteur lui-même peut faire varier le taux selon la façon dont il rembourse le prêt. Bien plus, plusieurs emprunteurs s'acquittent d'avance du prêt en cours en contractant un nouveau prêt d'un montant supérieur, ce qui signifie pour eux un taux inférieur à celui du prêt acquitté ainsi que s'ils s'en étaient acquittés à l'échéance conformément au contrat. Que devrait dire alors le prêteur à l'emprunteur d'avance au sujet d'un prêt de $1,200 pour une durée du 12 mois, afin de satisfaire aux exigences relatives à la révélation des «intérêts annuels simples»? Devrait-il lui dire que cela lui coûtera 14.04 p.100 par an s'il rembourse son prêt au cours du premier mois; 15.48 p.100 par an s'il le rembourse au cours des six premiers mois; ou bien 16.80 p.100 s'il le rembourse à l'échéance? (Voir l'appendice «D».) Si on exigeait que les conditions relatives aux petits prêts soient énoncées de façon aussi vague, les clients comprendraient mal et cela augmenterait le coût administratif pour les prêteurs.

48. Comme on l'a déclaré plus tôt, les prêts conformes à la Loi révèlent le taux mensuel ainsi que le taux annuel des intérêts pour chaque fraction du prêt (tel qu'édicté à l'alinéa 38). De plus, étant donné qu'on indique le processus du prêt ainsi que le nombre et le montant des paiements, l'emprunteur peut aisément calculer le coût selon les tarifs officiels en termes de dollars. Il n'y a aucune surprise donc à ce que toute loi provinciale exigeant la révélation des frais relatifs aux prêts ne s'est jamais appliquée aux entreprises autorisées régies par la Loi des petits prêts.

49. Dans la province du Manitoba le 30 avril 1962, on a passé en 3e lecture *The Time Sale Agreement Act*. Le bill exigeait que pour les contrats de vente à crédit, les «frais de financement» apparaissent en termes de dollars et qu'on indique aussi le «taux d'intérêt» et la façon de les calculer. On a édicté dans la loi une disposition selon laquelle la loi ne serait pas mise en vigueur avant sa proclamation. Au cours de l'été et de l'automne de 1962, des intéressés ont signalé au gouvernement les problèmes inhérents qu'avait créés le bill. Les organisations qui ont exposé ces problèmes comprenaient les grands magasins à rayons, les concessionnaires d'automobiles ainsi que les marchands en détail. Le 6 mai 1963, on a donné l'assentiment royal à une loi modifiant *The Time Sale Agreement Act*. Cette modification est entrée en vigueur le 1er septembre 1963. Cette modification élimina l'exigence selon laquelle on devait stipuler le «taux d'intérêt».

50. En Alberta, la Loi sur les ententes relatives aux prêts et au crédit de 1954 exige qu'on stipule en termes de dollars ou de pourcentage annuel le coût du financement de la vente ainsi que le coût des soldes décroissants des prêts. Cela ne vaut pas pour les prêts conformes à la Loi des petits prêts, aux prêts conformes à la Loi des Banques et à la Loi des prêts consentis par les coopératives de crédit. De plus le 4e alinéa de la partie I (j) se lisait:

> le total des frais additionnels, s'il y en a, sauf les frais judiciaires que l'acheteur doit payer s'il y a omission, exprimés en termes d'argent ou bien au moyen d'un taux de pourcentage annuel sur le solde de temps en temps dû par l'emprunteur.

Le 29 mars 1963, on a adopté une Loi modifiant la Loi des arrangements relatifs aux prêts et au crédit. Cette Loi du 29 mars 1963 contenait des articles qui se lisaient comme suit:

> *Partie I 4 (I) (c) (i.1)* «Le prix complet exigé de l'acheteur en plus du prix de vente au comptant exprimé comme l'équivalent en intérêts simples (exact jusqu'à proportion de 1 p.100) des soldes décroissants de temps en temps restant.»
>
> *Partie II, 7 (d)* — «le coût total exigé de l'emprunteur pour le prêt exprimé soit en termes de taux de pourcentage annuel pour le montant réellement avancé à l'emprunteur ainsi que les soldes décroissants à recouvrer de temps en temps.»

Partie I, 4e alinéa (j) a été modifié afin de rayer les mots «comme un coût en argent ou bien.»

On a adressé les mêmes reproches à la Partie II, 7 (g).

On a édicté une disposition selon laquelle ces articles seraient mis en vigueur à une date à être déterminée par la proclamation. Depuis ce temps il y a eu quantité de réunions entre des représentants du gouvernement et diverses organisations, y compris les concessionnaires d'automobiles, les propriétaires de magasins à rayons, les marchands en détail, le conseil des compagnies fédérées du financement des ventes et d'autres organisations intéressées dont plusieurs ont signalé les faiblesses inhérentes de la modification et les problèmes qu'elle créait. Jusqu'ici on n'a pas proclamé les articles et dispositions en question.

51. Tout comme celui qui emprunte de petits montants, ceux qui empruntent de fortes sommes d'argent désirent également connaître le montant total des frais en termes de dollars exigé pour leurs prêts ainsi que les paiements mensuels requis pour rembourser intégralement ces prêts au cours du délai qu'ils choisissent. On leur procure ce renseignement et ils sont alors en mesure de comparer le coût de leur prêt avec celui d'autres prêteurs.

52. Les membres de l'Association indiquent en termes de dollars les frais relatifs aux prêts considérables auxquels ils consentent, par le pourcentage net d'intérêt, d'escompte, de pourcentage mensuel ou de pourcentage annuel au moyen d'une combinaison de ces procédés. Les coopératives de crédit ainsi que les banques, qui font la majeure partie de cette catégorie de prêts, utilisent une grande variété de procédés pour calculer et indiquer leurs frais. Bien plus, en ce qui a trait à la révélation du coût, on devrait exiger que ces agences prêteuses qui acceptent des dépôts du public, les banques et les coopératives de crédit par exemple, révèlent les coûts des prêts après avoir tenu compte de tout solde gardé en dépôt par un emprunteur comme condition du prêt ou bien où l'emprunteur doit payer plus que le paiement mensuel requis pour rembourser le prêt.

53. Il faut admettre, qu'on révèle le coût en termes de dollars ou bien en termes de taux d'intérêt annuel, que ce n'est que lorsque toutes les conditions y compris le taux, les frais d'omission, les amendes imposées aux paiements effectués d'avance, les frais légaux, les primes ainsi que la durée de contrats sont comparables pour toutes les catégories de prêteurs telles que les banques, les coopératives de crédit, les marchands en détail, les compagnies qui financent les ventes et les compagnies de prêts aux consommateurs qu'on peut établir une comparaison sensée. L'Association estime fortement qu'à moins qu'on ne mette sur un pied d'égalité toutes ces catégories de prêteurs, la révélation du coût tendrait à embrouiller l'acheteur à crédit plutôt qu'à l'aider à choisir la transaction la plus avantageuse. Des témoignages antérieurs devant ce comité et devant d'autres comités sembleraient indiquer que d'autres prêteurs ont prétendu qu'il est impossible d'exprimer leurs frais en termes d'intérêts annuels simples mais qu'il serait possible d'indiquer en termes de dollars ces mêmes frais.

54. D'autre part, si tous les prêteurs devaient réduire leurs frais à un taux de pourcentage annuel, on devrait alors trouver un procédé qui permettrait à tous les prêteurs de convertir ces divers procédés en un dénominateur commun. Cela signifie qu'il faudrait une loi afin de régler la forme des contrats non seulement des prêteurs, mais aussi des compagnies qui financent les ventes, les coopératives de crédit, les banques ainsi que les autres prêteurs. Si on a l'intention d'adopter une telle règlementation alors toute proposition doit être applicable à tous les prêteurs si non cette législation sera discriminatoire et sans effet.

55. Le calcul et la compréhension des versements des frais de crédit en termes d'intérêts annuels simples pour tous les genres de transactions comportant du crédit sont très étriqués. Bien que le consommateur moyen pourrait vérifier aisément le coût en dollars, il serait beaucoup plus invraisemblable qu'il puisse vérifier l'exactitude du taux d'intérêt cité. Ce serait donc une tâche gigantesque d'appliquer une règlementation en

surveillant plusieurs milliers de transactions particulières comportant du crédit conclues par toutes les catégories d'agences de crédit et des milliers de marchands en détail, et sans une surveillance adéquate, la législation ne serait pas efficace.

56. Aux Etats-Unis, un sous-comité du comité sénatorial des banques et du crédit, présidé par le sénateur Paul Douglas, a tenu des audiences pendant cinq ans sur ce sujet. Le président du comité, le sénateur Willis Robertson, estime que les audiences (4,400 pages de témoignages) ont coûté «le plus fort montant dépensé pour un bill» dans l'histoire des comités. Jusqu'ici, le comité n'a pas soumis ses recommandations finales. L'idée apparemment simple qu'il y aurait avantage à ce que chacun fasse insérer le mots «Vérité sur les prêts» jette une certaine confusion sur ce qu'est en réalité le marché de crédit à barème compliqué, où le consommateur moyen n'est ni la dupe ni le sage, mais où il conclut les arrangements de crédits ou de prêts qu'il trouve satisfaisants.

57. Le consommateur est quelqu'un qui a des préférences individuelles. Par exemple, si on lui donne toutes les caractéristiques pertinentes concernant des produits semblables, il peut lui arriver de faire, chez un marchand dont il a apprécié le service, des achats pour lesquels il paie plus cher. Les clients attachent la même importance à un service de prêts offert par des membres de l'Association, tout en sachant qu'ils peuvent obtenir des prêts ailleurs.

58. Rien n'indique que de façon générale le consommateur canadien ait recours à plus de crédit ou de prêts qu'il n'en puisse maintenir. Il semble plutôt, d'après le dossier de ses remboursements, qu'il en soit autrement.

59. Il existera toujours dans la société des gens qui abuseront du crédit, et ce n'est pas simplement la façon d'établir le pourcentage annuel qui saura rectifier cet abus. Pour guérir ces gens, il faut leur donner des conseils et des directives sur la gestion de l'argent, et non surajouter un coût élevé de frais administratif à tout le régime de crédit, à cause de ce faible pourcentage de mauvais usagers du crédit. La plupart des prêteurs offrent maintenant des directives et des conseils sur la gestion de l'argent. Au fait, une des plus vastes sociétés distribue annuellement, sur la gestion de l'argent, des milliers de brochures et autres imprimés pour instruire le consommateur.

60. L'Association croit que l'avantage apparent qui ressort du chiffre du pourcentage annuel, lorsqu'on l'examine de près, n'est pas une panacée qui transformerait chaque consommateur en un sage usager de crédit. Ou pourrait par ailleurs accomplir beaucoup plus en enseignant ce qui a trait au crédit dans les cours pour adultes, les écoles secondaires et autres programmes d'information publics.

### Conclusions

61. Nous sommes d'avis de conserver le plafond de $1,500 qui existe déjà dans la Loi sur les petits prêts. Les prêts dépassant $1,500 sont d'habitude consentis aux personnes de plus d'importance, qui peuvent discuter des taux et des conditions sans qu'il leur soit nécessaire d'avoir recours à des règlements restrictifs. Tous changements dans le taux ou le plafond, comme ceux que recommande la Commission royale d'enquête sur les banques et la finance, pourrait avoir un effet grave sur le service des prêts aux consommateurs. Avant que l'on ne puisse effectuer quelques changements pratiques, il faudrait faire une étude des plus complète pour assurer que n'importe quel taux adopté pourrait continuer d'offrir au public un service de prêts satisfaisant.

62. Pour toutes les raisons exprimées dans la section de cet exposé intitulée «Divulgation des frais de financement», l'Association accorde son appui à la divulgation entière des frais sur les transactions de crédit, mais croit que cette condition de divulgation doive porter sur le coût exprimé en dollars.

63. Le crédit au consommateur a constitué un facteur important qui a permis d'amener les démocraties occidentales à un niveau élevé de richesses matérielles. Il ne faut pas modifier à la légère cette manière traditionnelle de faire les affaires, sauf lorsqu'il est absolument nécessaire de protéger le public contre des pratiques abusives ou des frais exorbitants.

**Appendice «A»**

MEMBRES DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PRÊTS AU CONSOMMATEUR

à compter du 1er janvier 1965

Associates Finance Company Limited

Astre Finance Company Limited

Atlantic Finance Corporation Limited

H. Bell Finance Limited

Beneficial Finance Co. of Canada

Budget Financing Limited

Canadian Acceptance Company

Canadian Personal Loan and Finance Inc.

Capital Finance Limited

Citizens Finance Company Limited

Clifton Finance Company Limited

Commercial Credit Plan Limited

Community Finance Corporation

Cosmopolitan Finance Limited

The Crescent Finance Corporation, Limited

Custom Finance Limited

Danforth Finance Company

Dollar Finance Corporation Limited

Don Finance Company Limited

Equitable Finance Corporation Limited

Excel Finance Corporation Limited

Fairway Finance Corporation, Limited

General Finance Company Limited

General Finance Corporation Limited

Globe Mortgage and Loan Company Ltd.

Household Finance Corporation of Canada

Independent Finance Corporation Limited

Laurentide Finance Company

Lombank Finance Limited

Lucerne Finance Corporation Limited

Marina Finance Company Limited

Merchants Finance Limited

National Plan Corporation Limited

Nelson Finance Corporation

Niagara Finance Company Limited

O'Neill Finance Company Limited

Pacific Finance Credit Limited

Personal Loan and Finance Corporation Limited

Popular Finance Corporation Limited

Prudential Family Credit Limited

Public Finance Corporation Limited

Reliance Finance Company Limited

Rideau Finance Corporation Limited

Seaboard Finance Company of Canada, Limited

Severn Finance Limited

Standard Credit & Loan Corporation

Sterling Finance Corporation Limited

Superior Finance Limited

Toro Finance Company Limited

Trans Canada Credit Corporation Limited

Tri-State Finance Co. Limited

Union Finance Company Limited

United Dominions Finance Corporation Limited

Victory Finance Corporation Limited.

## Appendice «B»

FRAIS EN DOLLARS SUR LES PRÊTS D'IMPORTANCE DIFFÉRENTE, REMBOURSÉS SELON LE CONTRAT (DE 12 MOIS) À DES TAUX MAXIMUMS LÉGAUX, AUX TERMES DES 43 LOIS SUR LES PETITS PRÊTS, ARRANGÉS D'APRÈS LE MONTANT MAXIMUM DU PRÊT

ÉTATS-UNIS

| ÉTAT | TAUX (et nombre de jours d'intérêt par année) | MONTANT DU PRÊT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **$300 Prêt maximum** | | $100 | $300 | | | |
| Alabama | 3-2%(200)—360 | $20.48 | $58.44 | | | |
| Hawaii | 3½-2½%(100)—365 | 24.56 | 62.64 | | | |
| Louisiane | 3½-3¼%(150)—365 | 24.56 | 66.96 | | | |
| Maryland | 3%-360 | 20.60 | 61.68 | | | |
| Rhode Island | 3%-365 | 20.84 | 62.52 | | | |
| Wisconsin | 2½-2-1%(100-200)—360 | 17.00 | 42.84 | | | |
| | | $100 | $300 | $500 | | |
| **$500 Prêt maximum** | | | | | | |
| Iowa | 3-2-1½%(150-300)—365 | $20.84 | $56.16 | $81.52 | | |
| New Jersey | 2½-½%(300)—360 | 17.00 | 61.00 | 71.44 | | |
| | | $100 | $300 | $500 | $600 | |
| **$600 Prêt maximum** | | | | | | |
| Floride | 3-2%(300)—365 | $20.84 | $62.52 | $97.00 | $112.20 | |
| Minnesota | 2½-1½%(300)—360 | 18.68 | 56.28 | 85.00 | 97.08 | |
| Caroline du Nord | Rajout: 20-18-15-6%(100-200-300) | 20.00 | 53.00 | 65.00 | 71.00 | |
| Pennsylvanie | 3-2-1%(150-300)—360 | 20.60 | 55.32 | 77.08 | 85.80 | |
| Utah | 3-1%(300 —365 | 20.84 | 62.52 | 90.04 | 99.96 | |
| Vermont | 2½-2½-1%(125-300 —365 | 17.24 | 49.56 | 72.16 | 81.00 | |
| Virginie | 2½-1½%(330)—365 | 17.24 | 51.72 | 79.12 | 90.96 | |
| | | $100 | $300 | $500 | $800 | |
| **$800 Prêt maximum** | | | | | | |
| Illinois | 3-2-1%(150-300)—360 | $20.48 | $55.32 | $77.08 | $101.44 | |
| Kentucky | Rajout: 20-15-11%(150-600) | 20.00 | 52.44 | 82.48 | 119.44 | |
| New York | 2½-2-¾%(100-300)—360 | 16.88 | 45.72 | 54.72 | 83.40 | |
| West Virginia | Rajout: 19-16-12%(200-600) | 19.00 | 54.00 | 86.00 | 126.00 | |
| | | $100 | $300 | $500 | $1,000 | |
| **$1,000 Prêt maximum** | | | | | | |
| Alaska | 4-2½-2%(300-600)—365 | $28.28 | $84.72 | $129.76 | 215.48 | |
| Arizona | 3-2-1%(300-600)—360 | 20.48 | 61.56 | 95.56 | 154.16 | |
| Connecticut | Rajout: 17-9%(300) | 17.00 | 51.00 | 69.00 | 114.00 | |
| Idaho | 3-2-1%(300-500)—360 | 20.48 | 61.56 | 95.56 | 147.68 | |
| Indiana | 3-2-1½%(150-300)—365 | 20.84 | 56.15 | 81.52 | 135.80 | |
| Michigan | 2½-1½%(300)—365 | 17.24 | 51.72 | 77.44 | 125.60 | |
| Montana | Rajout: 20-16-12%(300-500) | 20.00 | 60.00 | 92.00 | 152.00 | |
| New Mexico | 3-2½-1%(150-300)—360 | 20.48 | 58.44 | 82.84 | 123.68 | |
| North Dakota | 2½-2-1¼-1½%(250-500-750)—360 | 16.88 | 50.52 | 79.72 | 142.16 | |
| Washington | 3-1½-1%(300-500)—360 | 20.48 | 61.56 | 92.08 | 139.40 | |
| Wyoming | 3½-2½-1%(150-300)—360 | 24.20 | 66.00 | 91.24 | 132.44 | |
| | | $100 | $300 | $500 | $1,000 | $1,500 |
| **$1,500 Prêt maximum ou plus** | | | | | | |
| Californie | 2½-2-⅝%(200-500)—360 | $16.88 | $49.32 | $77.80 | $123.08 | $156.24 |
| Colorado | 3-1½-1%(300-500)—360 | 20.48 | 61.56 | 92.08 | 139.40 | 177.12 |
| Kansas | 3-⅝%(300)—360 | 20.48 | 61.56 | 87.64 | 125.36 | 156.24 |
| Maine | 3-2½-1½%(150-300)—360 | 20.60 | 58.44 | 86.32 | 141.56 | 193.44 |
| Massachusetts | 2½-2-1½-¾%(200-600-1000)—360 | 16.88 | 49.32 | 77.80 | 142.76 | 189.00 |
| Missouri | 2.218-¾%(500)—360 | 14.96 | 44.88 | 74.92 | 119.24 | 148.20 |
| Nebraska | 2½-2-1½-1%(300-500-1000)—360 | 16.88 | 50.88 | 81.40 | 141.08 | 187.08 |
| Nevada | Rajout: 9-8%(1000)+fee | 21,00 | 57.00 | 81.00 | 126.00 | 166.00 |
| New Hampshire | Rajout: 16-12%(600) | 16.00 | 48.00 | 80.00 | 144.00 | 204.00 |
| Ohio | Rajout: 16-9-7%(500-1000) | 16.00 | 48.00 | 80.00 | 125.00 | 160.00 |
| Oregon | 3-2-1%(300-500)—360 | 20.60 | 61.68 | 95.68 | 147.68 | 186.84 |
| Dakota Sud | 3-¾%(300)—365 | 20.84 | 62.52 | 88.36 | 124.16 | 152.88 |
| Texas | Rajout: 19-16-13-11-9-7%(100-200-300-500-1000` | 19.00 | 48.00 | 70.00 | 115.00 | 150.00 |

Sept États (Ark., Del., Ga., Mill., Okla., S.C., Tenn.) ne figurent pas sur la liste susmentionnée, parce qu'ils n'ont pas de lois sur les petits prêts, ou parce que les taux de frais sur les contrats ne sont pas satisfaisants, ou n'indiquent pas les taux de frais réels, à cause d'un montant élevé de commissions non remboursables, etc.

CANADA

| TAUX (et nombre de jours d'intérêt par année) | MONTANT DU PRÊT | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | $100 | $300 | $500 | $1,000 | $1,500 |
| 2-1-½(300-1,000`—360 | $13.46 | $40.38 | $60.75 | $98.70 | $126.60 |

## Appendice «C»

## LA SOMME DES CHIFFRES OU RÈGLES DES 78ièmes

La règle des 78ièmes est une méthode de calcul arithmétique qui permet de déterminer le taux auquel on estime que des frais sont réalisés à mesure que le solde d'un prêt remboursable à tempérament, est acquitté. Bien que la règle des 78ièmes ne s'applique à la lettre qu'aux transactions comportant des versements en douze mensualités égales, son principe peut s'appliquer aux transactions à termes plus courts ou plus longs.

En tant que théorie, cette règle se situe entre deux extrêmes. On peut d'une mauière envisager les frais comme devant être réalisés au début de la transaction et perçus en entier lors du premier ou du deuxième versement. Une autre mauière de voir la question est de présumer que tous les versements sont d'abord appliqués pour acquitter le montant principal du prêt, de façon que seuls le ou les derniers versements s'appliquent aux frais. La règle des 78ièmes, toutefois, comme d'autres règles communément en usage pour le calcul de l'intérêt, présume qu'une partie de chaque mensualité est appliquée au paiement des frais et le reste, au paiement du capital. La question est donc de savoir dans quelle proportion?

D'après la règle des 78ièmes, on présume que le montant global des frais doit être réparti, ou acquitté, en rapport avec les soldes à payer chaque mois sur la valeur nominale du prêt. A cette fin, considérez qu'il faut payer un prêt (plus les frais) en douze mensualités égales. La somme due au premier mois peut être considérée comme égale à douze fois le versement mensuel. Après le premier versement, le solde diminue d'autant, et on peut le considérer comme égal à onze mensualités.

Nous obtenons alors une série de mensualités égales à 12 fois le versement mensuel, à 11 fois le versement mensuel, à 10 fois, et ainsi de suite jusqu'à 1 fois le versement. Les chiffres 12, 11, 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2 et 1 font la somme de 78. Comme le montant dû au premier mois est égal à 12 mensualités, les frais répartis ou réalisés pour ce mois-là sont égaux à 12/78ièmes du total. Le solde dû au deuxième mois est égal à 11 mensualités, et il découle de là que les frais réalisés pour le mois sont égaux à 11/78ièmes du total.

Ainsi, lorsqu'un prêt à douze mois est remboursé en entier après deux mois, l'emprunteur aurait employé 23/78ièmes des unités relatives aux versements. Il aurait donc droit à une ristourne de $78 - 23 = 55$, ou 55/78ièmes des frais globaux.

Si le prêt à un terme de plus de douze mois, le nombre total des unités de versements dépasse 78. Par exemple, il y a 120 unités de versements mensuels pour un prêt à terme de quinze mois, 171 pour un prêt, à dix-huit mois, et ainsi de suite. Le principe pour le calcul de la ristourne, toutefois, est le même, quelle que soit la durée du prêt.

Une autre façon d'exprimer cette méthode serait d'employer la somme des soldes mensuels qui restent après un paiement anticipatif à valoir sur la somme des soldes mensuels au moment où le contrat est conclu. Le billet à ordre de la *Household Finance Corporation* fait l'énoncé de cette méthode dans les termes suivants: «Le montant de la ristourne sera constitué de la partie du montant de l'escompte que la somme des soldes mensuels sur la valeur nominale du prêt, qui, d'après le barème, sont à payer après la date du versement la plus rapprochée de la date d'un tel paiement anticipatif, comporte par rapport à la somme de tous les soldes mensuels sur la valeur nominale du prêt qui, d'après le barème, sont à payer à la date dite, les deux montants devant être déterminés selon ledit barème des mensualités».

## Appendice «D»

Prêt de $1,200.00—Contrat de 12 mois—$109.25 par mois

à

2% par mois sur les premiers $300; 1% par mois sur $1,000; ½% sur $1,500

| Numéro de la mensualité | Intérêt payé | Solde mensuel non payé sur le principal | Intérêt cumulatif payé | Solde cumulatif sur le principal | Rendement cumulatif mensuel | Rendement cumulatif par année |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | $ | $ | $ | $ | % | $ |
| | | 1,200.00 | | 1,200.00 | | |
| 1 | 14.00 | 1,104.75 | 14.00 | 2,304.75 | 1.17 | 14.04 |
| 2 | 13.52 | 1,099.02 | 27.52 | 3,313.77 | 1.19 | 14.28 |
| 3 | 13.05 | 912.82 | 40.57 | 4,226.59 | 1.22 | 14.64 |
| 4 | 12.13 | 815.70 | 52.70 | 5,042.29 | 1.25 | 15.00 |
| 5 | 11.16 | 717.61 | 63.86 | 5,759.90 | 1.27 | 15.24 |
| 6 | 10.18 | 618.54 | 74.04 | 6,378.44 | 1.29 | 15.48 |
| 7 | 9.19 | 518.48 | 83.23 | 6,896.92 | 1.30 | 15.60 |
| 8 | 8.18 | 417.41 | 91.41 | 7,314.33 | 1.33 | 15.96 |
| 9 | 7.17 | 315.33 | 98.58 | 7,629.66 | 1.35 | 16.20 |
| 10 | 6.15 | 212.23 | 104.73 | 7,841.89 | 1.37 | 16.44 |
| 11 | 4.24 | 107.22 | 108.97 | 7,949.11 | 1.39 | 16.68 |
| 12 | 2.14 | | 111.11 | | 1.40 | 16.80 |