

Le crédit : quand vous en avez besoin

John Willis

Number 133, Spring 2018

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/88508ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Éditions Cap-aux-Diamants inc.

ISSN

0829-7983 (print)

1923-0923 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Willis, J. (2018). Le crédit : quand vous en avez besoin. *Cap-aux-Diamants*, (133), 36–37.

de l'argent quand vous en avez besoin !

pour toute bonne raison, sur votre propre signature, sans endosseurs ni garanties négociables. Epargnez du temps . . . téléphonez d'abord pour que nous vous servions plus vite et mieux.

HOUSEHOLD FINANCE

Téléphonez ou venez nous voir!
HEURES DE BUREAU:
de 9^h à 5^h la semaine
Jusqu'à midi le samedi

L'ANNUAIRE TÉLÉPHONIQUE
VOUS DIRA OÙ SE TROUVE
LE BUREAU LE PLUS PRÈS
DE CHEZ VOUS.

1er TRIMESTRE 1951

AFFICHEZ CE COTE DU 1er JANVIER AU 31 MARS

Affiche faisant la promotion de la compagnie Household Finance en date de 1951. Archives du Musée canadien de l'histoire, 2018-H0001. Photo de l'auteur.

LE CRÉDIT : QUAND VOUS EN AVEZ BESOIN

Le crédit est un mécanisme essentiel au bon fonctionnement de l'économie depuis des millénaires. Au Québec, le crédit existe depuis au moins l'époque de la Nouvelle-France. On finance les expéditions de fourrures, légales ou illégales avant la vente du produit chez les chapeliers de Paris. Plus tard, au Bas-Canada, les petites notes de promesses de paiement se transigent comme des devises, entre gens ordinaires et entre ceux-ci et les marchands. En Gaspésie, aux XIX^e et

XX^e siècles, les pêcheurs s'endettent progressivement auprès des marchands, le tout est enregistré dans les livres de compte des Hyman, Robin et autres. Dans notre société moderne, cela va de soi, selon l'économiste Paul Samuelson, que les pauvres dépensent plus d'argent qu'ils n'en reçoivent sous forme de revenu. Il y a dans cette analyse classique un billet d'entrée pour le crédit. Dans le Québec moderne des années 1950, qui fournit le crédit? Commençons par les banques, source

potentielle d'argent. Une rapide incursion dans les pages de *La Presse* et de *La Patrie*, en 1951, suggère une attitude de prudence de la part de ces institutions. Il faut économiser son argent, plaide l'annonce de la Banque canadienne nationale qui encourage ses clients dans ces termes : « La pratique méthodique de l'épargne deviendra vite un véritable plaisir ». À la Banque de Montréal, on offre des plans budgétaires personnels qui tiennent compte de ce que vous avez et non pas ce que vous désirez. L'accent est mis sur

l'épargne, pas sur les dépenses. C'est un discours semblable dans les caisses populaires pour qui le crédit doit être productif. Pas question de prêter aux sociétaires pour des dépenses frivoles. Vous voulez une automobile, non pas pour votre travail, mais pour agrémenter vos déplacements? Alors ne venez pas cogner à la porte de Desjardins, du moins pas avant la fin des années 1950 alors que les caisses commencent à changer leurs pratiques.

Où le consommateur peut-il emprunter? Pour les voitures, il peut s'adresser directement aux concessionnaires. La General Motors Acceptance Corporation, depuis 1919, peut faciliter l'achat de votre bolide. Pour d'autres biens de consommation, les gens ordinaires font affaire directement avec les détaillants. Les archives de ma famille montrent que Willis and Company vendait des pianos durant les années 1920, pour un montant fixe par mois, à un taux de 6 %. Pour des meubles, dans les années 1950, on peut effectuer des achats à crédit chez Hartney Furniture, Légaré, Valiquette, Laliberté et le Syndicat Saint-Henri (« ou le crédit ne vous coûte pas plus cher »). Chez Fabien, à Montréal, on peut profiter d'un plan de financement, « en accord avec la loi fédérale sur les crédits... ».

J'ignore à quelle loi cette publicité réfère, celle de 1939 peut-être, mais admettons que le ton est rassurant. Les gens à court d'argent, désirant faire des achats peuvent faire affaire avec des prêteurs ou des compagnies spécialisées dans les prêts de petites sommes, comme la Household Finance Corporation. D'origine américaine, la HFC voit le jour en 1878, dans la ville de Minneapolis et déménage peu après à Chicago. La HFC arrive sur le marché canadien au cours des années 1930 en faisant l'achat de la Central Finance Corporation, une firme torontoise. Le passage de cette institution financière au nord de la frontière ne se fait pas sans heurt à la Chambre des communes. En Chambre

et en comité parlementaire, on discute des compagnies de prêts dès la fin des années 1920. Certains députés, comme David Spence, conservateur, acceptent la présence des compagnies de prêts comme un moindre mal, le taux de 18 à 20 % étant plus bas que celui offert par certains prêteurs à Montréal. D'autres sont davantage préoccupés par la vulnérabilité des clients. Le député conservateur Thomas Church, toujours en 1928, est d'avis que les compagnies de prêts réussissent à vendre leurs services aux Torontois d'origines étrangères parce que ces derniers étaient peu fortunés et peu instruits.

Dix ans plus tard, Paul Martin, député libéral, en Ontario, fait état en 1937 de prêts à un taux de 600 % dans son comté. L'économie étant en dépression et le chômage à la hausse, l'argent se fait rare et donc cher. Certains députés, dont le ministre des Finances dans le gouvernement libéral Charles Dunning, appuient la HFC qui cherche à amender sa charte fédérale. D'autres pourfendent la HFC avec ses campagnes de publicités postales truffées de fausses promesses. Le député du CCF Grant MacNeil constate, en mars 1937, que la promesse d'une baisse des taux d'intérêts à 1,5 % (par mois) offert par Central Finance (HFC) est sans signification puisque la compagnie se spécialise non pas dans les prêts endossés, mais dans les nantissements (*chattel mortgages*) où des biens meubles servent de garantie. Dans ce dernier cas, le taux est de 2,25 % par mois (27 % par année). Ajoutez à cela des frais de 10 \$ par dossier et voici que les coûts de l'emprunt grimpent rapidement.

Dans l'après-guerre, il existe une catégorie d'étrangers au Canada qui se fait particulièrement courtiser par la HFC : les Québécois. Une consultation du *Montreal Directory* nous montre que la HFC ne dispose que d'une seule adresse à Montréal en

1945. Deux ans plus tard, en 1947, on trouve sept succursales. En 1951, on en compte onze dans l'est, l'ouest et le sud de la métropole. Cette affiche date de 1951 alors que la HFC tente sérieusement de percer le marché montréalais. Le texte, exclusivement en français, se veut rassurant : « Prêts immédiats sans endosseurs » pour les montants jusqu'à 1000 \$, lit-on sur un côté de l'affiche. De l'autre côté, il est écrit : « De l'argent quand vous en avez besoin pour toute bonne raison ». On conseille aux intéressés de chercher le bureau de la HFC le plus près de chez eux dans le bottin téléphonique. Les bureaux de la compagnie sont ouverts de 9 à 5, jusqu'à midi le samedi. Mais « téléphonez d'abord pour que nous vous servions plus vite et mieux ». J'ignore où était placée cette affiche. Dans le tramway, l'autobus, le long d'une rue commerciale? Toujours est-il que l'affiche, maintenant dans notre collection, nous interpelle sur la longue histoire du crédit. Dans le passé, nous avons souvent vécu au-dessus de nos moyens. Compte tenu de la disparité entre le pouvoir d'achat de la masse et le coût réel des biens et services, il était peut-être inévitable qu'il en soit ainsi. Au dire de l'économiste Thomas Piketty, le décalage entre possédants (*haves*) et démunis (*have nots*) grossit de jour en jour depuis 1980. Nous entrons dans une seconde « belle époque ». La première, autour de 1900, fut marquée par des écarts de fortune farmineux entre les riches et les autres. De nos jours, on se fie encore sur le crédit pour conserver sa maison, son auto, ses meubles. Économistes et argentiers du gouvernement nous préviennent que nous dépensons trop à crédit. La question demeure : est-ce possible de fonctionner autrement?

John Willis, conservateur en histoire économique
Musée canadien de l'histoire