



# le travail

## du permanent

VOL. 3 NO 36

DOCUMENTATION

29 SEPTEMBRE 1967

## Position de la CSN sur le crédit à la consommation

MEMOIRES - 1 - c

C'est un accablant dossier de 600 pages que la CSN a présenté devant le Comité d'étude sur les institutions financières du Québec, présidé par M. Jacques Parizeau, économiste alors à l'emploi du gouvernement, le 3 février 1967.

Ce dossier souligne la gravité et les proportions alarmantes que prend le crédit à la consommation mais s'attaque surtout aux abus, aux lois inadéquates ou qui ne sont pas appliquées.

A la suite de ce volumineux dossier, dont une grande partie était composée de la reproduction de formules, contrats, actes de ventes, etc., prouvant nos avancés, nous avons fait plusieurs recommandations au comité d'enquête dont voici les principales:

### MODES D'ACHAT

L'acquisition de biens de consommation devrait se faire par le truchement d'emprunts monétaires; par contrat de vente à tempérament à des taux d'intérêt raisonnables et contrôlés par une législation et des mesures de vérification et de protection efficaces pour le consommateur.

L'achat de biens de consommation au moyen de la carte de crédit devrait être aboli et remplacé par la vente à tempérament.

Si l'on ne peut se résoudre à abolir ce mode d'achat il faudrait au moins que le coût de ce mode d'achat soit réduit de manière à ce qu'il soit comparable à celui des emprunts monétaires à un taux décroissant, ne dépassant pas 9% par année (ou 3/4 de 1% sur le solde mensuel) et que le

taux et le coût soient immédiatement visibles sur le contrat et dans la publicité.

### VENTE A TEMPERAMENT

La vente des véhicules-moteurs devrait être régie par une seule loi de vente à tempérament applicable aux achats allant jusqu'à \$5,000.

La loi actuelle protège les achats allant jusqu'à \$800.00. Au-delà de ce montant, le consommateur est à la merci du vendeur et des compagnies de finance.

Le dépôt initial devrait être augmenté progressivement jusqu'à 25% du prix de vente, en argent seulement.

Nous avons démontré, avec preuves à l'appui, que le crédit à la consommation au contraire, comporte des taux usuraires et condamne des milliers de salariés au cycle infernal de l'endettement à des taux usuraires, des saisies, des menaces de poursuites légales.

Nous pensons que le crédit à la consommation ne devrait pas être abandonné aux spéculateurs et aux marchands; le consommateur devrait être en mesure de faire appel d'avantage aux services d'institutions spécialisées dans le crédit comme les banques et les caisses populaires.

Si une marchandise usagée est incluse dans la transaction, le montant accordé en échange ne s'appliquerait pas au dépôt initial qui devra être comptant. La valeur de l'échange pourrait cependant s'appliquer aux premiers versements.

La loi prévoit actuellement un dépôt de 15% en argent, sous forme de marchandises, ou des deux à la fois. Mais

cette disposition de la loi est violée régulièrement.

La publicité incite d'ailleurs les consommateurs, à acheter sans dépôt malgré les stipulations de la loi.

Nous désirons également attirer l'attention des législateurs sur la nécessité de mettre fin aux violations des dispositions actuelles de la loi qui portent le taux d'intérêt réel dans certains cas à 60% à la face du contrat. Le taux est de 9%, capitalisé, plus les frais administratifs énormes imposés à l'occasion de refinancement ou d'achats subséquents.

Si le taux d'intérêt est prélevé, chaque mois, sur le solde impayé, on réduira les occasions de fraude et d'abus.

### DUREE DES VERSEMENTS SELON LE PRET

| Prix de vente (sans intérêt) | Durée      |
|------------------------------|------------|
| \$ 1.00 à \$ 100.00          | 1 à 6 mois |
| \$ 100.01 à \$ 300.00        | 12 mois    |
| \$ 300.01 à \$ 500.00        | 18 mois    |
| \$ 500.01 à \$1200.00        | 24 mois    |
| \$1200.01 à \$5000.00        | 36 mois    |

En cas de saisie, le débiteur ne sera pas responsable du solde dû. De plus, le débiteur pourra obtenir de la cour de justice une évaluation marchande de l'objet saisi. Si le prix de vente est supérieur au solde dû, le créancier devra rembourser la différence.

Le créancier conservera le titre de propriété de la chose vendue, tant que 33% du montant financé n'aura



pas été acquitté. Dès que 33% du montant financé aura été acquitté, le débiteur entrera automatiquement en possession de la chose vendue.

## LES CAISSES POPULAIRES

La loi actuelle nous satisfait entièrement et nous continuons à nous objecter formellement à toute main-mise, directe ou indirecte de la part de la Banque du Canada.

Nous recommandons: Que toute caisse d'épargne soit tenue de s'affilier à une fédération officiellement reconnue par l'Etat du Québec et offrant une garantie maximum de sécurité.

Que les Caisses puissent investir soit individuellement, soit par le truchement de leur fédération, soit par une caisse commune groupant toutes fédérations, un pourcentage des épargnes et non de leur avoir propre, dans des sociétés coopératives ouvrières de production, dans des ensembles de logements sociaux coopératifs dans le développement de la consommation et dans l'industrie.

A ces fins, nous recommandons également:

La création, par une loi, d'une caisse centrale de crédit coopératif où toutes les caisses déposeraient un pourcentage de leurs épargnes afin de faire des investissements bien contrôlés en vue du développement coopératif du Québec.

Une telle caisse devrait être régie par une loi extrêmement précise qui dicterait normes et règles ainsi que des dispositions très fermes afin qu'on ne puisse disposer à la légère des investissements coopératifs. Les avantages d'une telle caisse de crédit coopératif nous semblent évidents et particulièrement la réunion en un même organisme de sources de capital permettrait une politique financière sûre et sans dangers: cette caisse pourrait s'offrir les services d'économistes et de spécialistes qu'une caisse seule ne peut évidemment pas se payer. Enfin, nous croyons que cette caisse, lorsqu'elle sera créée, aidera énormément au développement économique de l'Etat du Québec.

## POUR UNE REGIE D'ETAT de collection des comptes et l'abolition des agences de collection.

Transformer le dépôt volontaire en une Régie d'Etat au service du consommateur:

Cette Régie d'Etat au service du consommateur aurait pour fonction:

Agir à titre d'agence de collection et accueillir les dépôts volontaires;

Orienter le consommateur aux prises avec des difficultés d'équilibre budgétaire.

A cette fin, prévoir un service spécialisé animé par des travailleurs so-

ciaux qualifiés qui recevraient et analyseraient les dossiers.

Ces travailleurs sociaux pourraient également orienter, lorsque requis, le consommateur vers d'autres services.

Fournir des services adéquats pour le consommateur capables d'intervenir rapidement et immédiatement en cas de tentative de fraude, de saisie illégale ou de contrats illégaux ou comportant des taux usuraires;

Fournir un service de vérification permanent des types de contrats des commerces.

Cette Régie pourrait également recevoir les contrats dénoncés dans les délais par le consommateur victime du colportage;

Cette Régie pourrait également porter un service d'analyse et d'échantillonnage régulier des prix;

On pourrait même envisager un service d'analyse de la qualité relative des produits sur le marché et en diffuser les résultats.

L'abolition des agences de collection des comptes en souffrance est essentielle. Ces agences aggravent la situation de ceux qui ont de la difficulté à rencontrer des obligations, augmentent les frais et sont une cause d'abus de toutes sortes. ●



# Les répercussions du Kennedy Round sur l'industrie des pâtes et papiers

*Ce qu'il est intéressant d'analyser à la suite des accords du Kennedy Round, ce sont les répercussions que de tels accords peuvent avoir sur l'industrie canadienne. A titre d'exemple, nous publions ici l'analyse faite pour l'industrie des Pâtes et papiers par M. Paul-E. Lachance, i.f. Ph.D., dans le numéro d'août 1967 du journal "Le Papetier", publié par le Conseil des Producteurs de Pâtes et Papiers du Québec.*

## PAPIER JOURNAL

En 1966, le papier journal représentait les deux tiers de la production québécoise des pâtes commerciales papiers et cartons. On reconnaît facilement l'importance du marché américain quand on sait que 75 p. 100 du papier journal fabriqué au Québec est vendu aux Etats-Unis (2,925,000 tonnes en 1966). Or, comme le papier journal était déjà depuis longtemps exempté de droits d'entrée aux Etats-Unis et qu'il continuera de l'être, il n'y a pas lieu de s'attendre que les accords du Kennedy Round apportent de grands changements de ce côté.

On sait que la Grande-Bretagne a toujours été un importateur important du papier journal québécois. En 1966, nos exportations en Grande-Bretagne (250,000 tonnes) constituaient plus de 40 p. 100 de toutes les exportations québécoises faites ailleurs que sur le marché américain. Aussi longtemps que la Grande-Bretagne n'entrera pas dans le Marché Commun, ce pays demeurera notre principal client après les Etats-Unis.

Quant au Marché Commun, il continuera d'imposer les mêmes droits de douane de 7 p. 100 sur le papier journal. Cependant, il acceptera maintenant 689,000 tonnes par année sans droit d'entrée. Comme ce sont les pays scandinaves qui exportent le plus au Marché Commun, ce sont eux qui profiteront surtout du quota admis sans frais de douane.

Le Québec, comme le reste du pays, n'exporte à peu près pas au Marché Commun et les accords du Kennedy Round n'auront pas, en eux-mêmes, pour effet d'aider nos exportations de papier journal vers les pays du Marché Commun.

Toutefois, dans les années à venir, à cause d'une consommation toujours plus grande de papier journal dans ces pays et des difficultés que peuvent éprouver les pays scandinaves à fournir à la demande, il est possible que le Québec en particulier puisse vendre davantage au Marché Commun.

Le Canada profitera aussi d'une réduction de 2 p. 100 en ce qui regarde ses exportations de papier journal au Japon, les droits d'entrée étant réduits de 7.5 à 5.5 p. 100. Evidemment, ce sont les usines de l'Ouest canadien qui profiteront de cette baisse tarifaire.

## PÂTES COMMERCIALES

En 1966, le Québec exportait 650,000 tonnes de pâtes commerciales. De cette quantité, 480,000 tonnes étaient vendues aux Etats-Unis et environ 140,000 tonnes en Europe. Encore ici les accords du Kennedy Round apporteront vraisemblablement peu de changement dans notre commerce avec les Etats-Unis étant donné qu'il n'existait aucune barrière douanière pour ce produit.

Quant aux réductions tarifaires accordées par le Marché Commun en vertu de l'accord du Kennedy Round, elles sont de nature à aider quelque peu le Canada à exporter davantage à ces pays étant donné que le tarif douanier est passé de 6 à 3 p. 100. Comme par le passé le Marché Commun continuera d'admettre annuellement 2.1 millions de tonnes sans aucun droit d'entrée.

Ce sont les pays scandinaves qui profiteront le plus de ce quota admis librement puisqu'ils fournissent au Marché Commun près de trois quarts de ses importations. Il faut noter aussi que les Etats-Unis vendent actuellement plus de pâtes commerciales au Marché Commun que n'en vend le Canada et que la réduction tarifaire s'appliquera tout autant à nos voisins qu'à nous-mêmes.

Etant donné la faible production de pâtes commerciales au Québec, la réduction des tarifs au Marché Commun n'aura vraisemblablement pas une grande répercussion ici même.

## PAPIERS (AUTRES QUE PAPIER JOURNAL) ET CARTONS

Même si la production québécoise des papiers (autres que le papier journal) et des cartons ne représente que 22 p. 100 (1.3 million de tonnes) de la production totale en pâtes et papiers, elle est tout de même d'une grande importance pour nos usines de papiers fins, de cartons, de papiers d'emballage, de revêtement et de papiers hygiéniques. Jusqu'à maintenant, au



Québec, les exportations de ces produits sont demeurées très minimales (seulement 14 p. 100 de ces produits sont exportés). La Grande-Bretagne est notre principal client. Quant à nos ventes aux Etats-Unis, elles furent toujours négligeables à cause d'un tarif douanier élevé.

La réduction de 50 p. 100 et même le retrait de tarifs douaniers accordés par les Etats-Unis devraient favoriser les exportations canadiennes vers ce pays.

Par contre, les Etats-Unis ne pouvaient consentir de grandes réductions tarifaires sans demander au Canada de réduire ses propres tarifs. Certains tarifs canadiens passeront donc de 22 1/2 p. 100 à 15 p. 100 et d'autres qui étaient de 7 et 5 p. 100 seront annulés. Voir le tableau ci-dessous.

Nous devons alors nous demander si cet adoucissement des taux douaniers accordé par le Canada ne permettra pas aux fabricants américains de certains de ces produits de vendre beaucoup plus qu'auparavant sur notre marché et de concurrencer ici même nos propres industries. Il nous appartient, à nous du Québec et du Canada tout entier, non pas seulement (car nous devons défendre notre marché canadien, si petit soit-il) d'essayer de nous défendre sur le marché domestique, mais d'attaquer fermement le marché américain et de profiter au maximum des réductions douanières que nous offrent maintenant les Etats-Unis.

Pour être réalistes, il faut nous rappeler que dans la section des papiers (autres que le papier journal) et des cartons, les Etats-Unis produisent 41.5 millions de tonnes par année comparativement à une production

québécoise de 1.3 million de tonnes seulement. Les fabricants américains peuvent donc produire en grande quantité, à un coût de production beaucoup plus bas que le nôtre. De plus, ils sont hautement spécialisés dans la fabrication de ces produits et ont sur place un marché bien établi ainsi qu'un service de vente très étendu.

Pour accroître nos exportations aux Etats-Unis, il nous faudra produire en plus grande quantité, au coût le plus avantageux possible, et tendre vers une spécialisation plus poussée. De plus, il faudra raffermir et étendre notre système de distribution à l'étranger, principalement aux Etats-Unis qui demeurent le plus grand potentiel d'écoulement de nos produits.

#### PLAN D'ASSISTANCE

Il va de soi que la baisse des tarifs douaniers à travers les pays du monde peut favoriser, au sein même d'un pays, l'expansion d'une industrie donnée alors qu'une autre se heurtera à des difficultés nouvelles. Le Canada ne peut se soustraire à cette règle générale. Il ne nous appartient pas d'évaluer pour le moment les industries canadiennes qui seront le plus favorisées par le Kennedy Round. Cependant, il est important de mentionner que le gouvernement canadien réalise que certaines industries auront besoin d'un plan d'assistance quelconque leur permettant financièrement de passer au travers des années d'adaptation. Ce sujet est à l'étude et la forme que prendrait cette aide n'est pas encore définitive pas plus que nous ne pouvons savoir encore quelles seraient les entreprises qui bénéficieraient de cette assistance. ●

### Tableau comparatif des tarifs douaniers avant et après les accords du Kennedy Round

| Principaux produits               | Canada      |                | Etats-Unis         |                     | Marché Commun |            |
|-----------------------------------|-------------|----------------|--------------------|---------------------|---------------|------------|
|                                   | Taux actuel | Taux futur     | Taux actuel        | Taux futur          | Taux actuel   | Taux futur |
| Papier journal                    | 0%          | 0%             | 0%                 | 0%                  | 7%            | 7% (1)     |
| Pâte commerciale                  | 0%          | 0%             | 0%                 | 0%                  | 6% (2)        | 3% (2)     |
| Papier d'écriture et d'impression | 22 1/2 %    | 15% - 12 1/2 % | 0.17 cents/lb + 4% | 0.08 cents /lb + 2% | 16%           | 12%        |
| Papier de construction            | 20%         | 15%            | 5%                 | 0%                  | 16%           | 12%        |
| Carton                            | 7 1/2 %     | 0%             | 15% - 4.75%        | 7.5% - 0%           | 13 - 16%      | 6.5 - 12%  |
| Papier d'emballage                | 22 1/2 %    | 15%            | 8.5%               | 4%                  | 16%           | 12%        |

(1) les premières 625,000 tonnes métriques (689,000 tonnes courtesses) sont exemptées de droits de douane.  
 (2) les premières 1,935,000 tonnes métriques (2.1 millions de tonnes courtes) sont exemptées de droits de douane.