

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ÉTUDES QUÉBÉCOISES

PAR
BERTRAND RAINVILLE

LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION DANS LE QUÉBEC
D'APRÈS-GUERRE : UNE ENQUÊTE EXPLORATOIRE

JUIN 2007

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

RÉSUMÉ

Le crédit à la consommation se développe de manière déterminante dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. Les salaires augmentant, les couvertures contre les aléas de la vie se développant (assurances, politiques sociales, etc.) et l'accès au crédit devenant plus facile, cette nouvelle conjoncture permet l'acquisition rapide de plusieurs biens de consommation et entraîne par le fait même une mutation des modes de vie. Une certaine aisance s'installe graduellement chez beaucoup de familles salariées du Québec. Le rapport Tremblay-Fortin nous permet un regard extrêmement précis sur la situation prévalant dans ces familles à la fin de la période couverte par notre étude, en 1959. Cela ne va pas sans quelques résistances, puisque l'idéologie conservatrice dominante, caractérisée par la prudence face au crédit, par la religiosité, par les valeurs traditionnelles en somme, sera mise à rude épreuve. Le sénateur Cyrille Vaillancourt mènera une lutte acharnée contre l'ouverture trop grande des caisses populaires Desjardins au crédit à la consommation. Une bataille qui durera une trentaine d'années, de l'intérieur même du mouvement qu'il dirige, avec de puissants moyens, dont la revue Desjardins. Il la perdra.

Les témoins rencontrés dans le cadre de cette enquête exploratoire, nous ont dressé un tableau simple, mais limpide, de leur cheminement. Ils avaient peur d'utiliser le crédit. Ils y ont eu recours, massivement certes, mais avec prudence. L'image générale qu'il nous reste de cette époque, c'est que les hommes travaillaient beaucoup dans le but d'améliorer ce qu'on appelle dans les milieux savants leur ascension sociale, ce qui se manifestait pour eux par l'acquisition d'une auto, de mobilier et d'une maison.

Quant aux femmes, elles étaient manifestement la cheville ouvrière de cette ascension. Dans une conjoncture qui leur était très défavorable, tant du point de vue légale qu'économique, cela n'allait pas sans une bonne dose d'ingéniosité, de compétence sur le plan financier, de savoir-faire technique et domestique; bref, les femmes étaient généralement en avance sur leur conjoint dans la compréhension de ce qui se passait dans la société et elles agissaient en conséquence.

REMERCIEMENTS

D'abord à Yvan Rousseau, directeur du Centre interuniversitaire d'études québécoises, entre autres, que j'ai revendiqué *directeur de moi*, tout au long de ma démarche, malgré ses nombreuses occupations et responsabilités. Merci de ta patience et de ta confiance face à un étudiant pas toujours facile avec ses problématiques trop larges, ses questions trop vagues, bref son parcours sinueux qui en aurait insécurisé bien d'autres.

Merci à ma petite famille. Mes trois filles, Isabelle, Geneviève et Virginie, complètement focalisées sur leur père vieillissant, mais combien fières de lui. Les filles, votre regard protecteur mais confiant, je n'aurais voulu le trahir pour rien au monde. Mon fils qui, lui aussi aux études en histoire et contrairement à ses sœurs, ne nourrissait aucun doute et qui, par son attitude engagée, me galvanisait dans ma volonté d'aller jusqu'au bout de ma tâche.

Merci à ma femme, ma conjointe comme on dit aujourd'hui, ma compagne de tous les instants et ma première correctrice. Je me suis interrogé il y a quelques mois sur l'opportunité de terminer ce travail. Monique, ma compagne... c'est aussi une furie !

Merci à mon équipe de travail : Jean-Jacques, Nathalie, Pierre, Ginette qui ont dû suppléer à mes absences. Ils ont retenu leur souffle parfois lorsque je remettais en

question ma démarche à l'université. Ils ont souhaité que je termine mon travail et ils ont fait ce qu'il fallait pour me le permettre. Merci !

Merci à mes professeurs, Lucia Ferretti, Serge Cantin, Martine Tremblay et Stéphane Castonguay qui m'ont rendu tellement agréables mes deux premières années à l'UQTR.

Merci à Doris Leblanc, celle qui règle tous les problèmes et qui assure ainsi une grande sécurité face aux aléas administratifs, qui dans mon cas n'ont pas manqué.

Merci au personnel de la bibliothèque, nous sommes chanceux d'avoir à notre service des gens tellement dévoués et accueillants.

Merci, à tous les participantes et participants qui ont si généreusement consenti à me laisser entrer, un peu, dans leur intimité.

Merci enfin à Ginette Demeule, mon amie et correctrice.

A V A N T - P R O P O S

En terminant ce mémoire, je reste sceptique quant à mon avenir d'historien. J'ai beaucoup lu les sociologues. Je suis amplement prévenu quant aux distances nécessaires à établir avec mon objet d'étude. Mais ma vocation d'activiste, de travailleur sociocommunautaire, me restera probablement collée à la peau jusqu'à la fin de ma vie. Lorsque j'ai définitivement choisi mon sujet, le crédit à la consommation dans les années 50, il représentait l'option raisonnable. Pourtant, en m'inscrivant aux études québécoises en histoire, plutôt qu'en travail social par exemple, je voulais m'éloigner de mon quotidien; ce retour aux études n'ayant absolument rien d'obligatoire et ne comportant aucun avantage matériel. Quel beau choix finalement ! J'aurais opté pour n'importe quel autre sujet, jamais je n'aurais pu terminer. En effet, sans parler d'embûches, ce n'est pas très évident de conduire une action comme la mienne tout en menant des études avancées.

Les deux premières années de mon parcours à l'UQTR furent les plus faciles et les plus stimulantes. Des cours, un séminaire, des lectures dirigées, voilà ce que je cherchais en m'inscrivant à la maîtrise. La troisième année a été marquée par l'acceptation (le financement) d'importants projets de recherche et de développement à mon travail, projets que je devais coordonner et même réaliser en partie. Sur le plan de mes études, elle est passée en lecture et en toutes sortes de détours qui m'ont permis d'approfondir, sinon mes connaissances pour la période visée, du moins ma réflexion sur le crédit. Je me suis même beaucoup amusé à lire des auteurs comme Le Goff et Tavenaux sur le Moyen Âge, Gelpi-Labruyère et certains discours tenus par les

prédicateurs de cette époque lointaine. J'ai également essayé de tout lire ce qui s'est écrit sur le crédit au Québec et au Canada au cours du dernier siècle.

Mais la vie m'a rattrapé. En effet, l'un des projets que j'ai eu à réaliser concernait une étude sur les liens entre le surendettement et les problèmes de santé. Autant j'avais travaillé au développement du service de consultation budgétaire et de son financement en 2004, autant je devais, l'année suivante, me concentrer sur un véritable projet de recherche. J'ai commencé à écrire le rapport en janvier dernier (2006) pour le terminer cinq mois plus tard. Après une brève période de repos (intellectuel), j'ai entrepris l'écriture définitive du présent mémoire.

Tout cela pour dire finalement que, collé constamment à l'action, mais aussi à mon sujet, j'ai la conviction profonde de l'utilité du travail qui suit. Un travail qui m'aura permis de faire une étude approfondie du crédit tout en traçant peut-être la voie à de futures recherches. Du moins, c'est mon souhait le plus profond.

Durant la majeure partie de ma vie, j'ai servi de courroie de transmission entre les travaux universitaires et mes camarades de travail que je *forçais* à lire, à défaut de les entraîner dans des études plus poussées. J'ai toujours cru en la nécessité de lier la théorie à la pratique. On peut d'ailleurs critiquer nombre d'intellectuels et les universités en général pour leurs faiblesses à se préoccuper de la pratique des groupes sociocommunautaires. Il reste beaucoup de travail à faire sur ce plan.

J'ai donc voulu amorcer une étude du crédit à la consommation qui s'étendrait de 1945 jusqu'à aujourd'hui. Ce mémoire en constitue une étape. Je fais confiance aux historiens, dont celles et ceux des Études québécoises, pour approfondir, triturer devrais-je écrire, les débuts et l'évolution du crédit au cours des XIX^e et XX^e siècles. Voilà qui explique la forme et le contenu de cette étude qui couvre l'époque que je considère celle du véritable essor du crédit à la consommation : 1945 à 1960.

D'abord, il m'apparaissait nécessaire de m'attarder sur certaines prémices de base. Le rôle du crédit, sa fonction essentielle, ses règles, ses impacts sur l'économie, tout cela ayant fait l'objet de nombreux écrits, il s'agissait d'en rappeler les principaux enseignements selon ce que je cherchais à exposer. D'où une présentation assez longue, mais, à mon point de vue, nécessaire. Je me suis attardé également sur le discours de Cyrille Vaillancourt parce que je demeure persuadé qu'il représente l'essence même de ce que les gens pensaient dans les années 50. On pourra certainement me contredire sur ce point précis, mais, pour l'instant, je persiste à croire que c'est le meilleur rappel que l'on puisse faire, la meilleure image que l'on puisse donner de l'idéologie conservatrice sur le crédit et des opinions pour le moins consensuelles de l'époque. D'ailleurs, les entrevues réalisées confirment en grande partie ces affirmations. Finalement, je me suis attardé sur le rapport Tremblay-Fortin, car il fournit le meilleur matériau de base pour élaborer une étude sur le crédit dans les années 50. En résumé, j'ai le sentiment d'avoir essayé, peut-être réussi même, à poser certaines assises pour de futures recherches sur l'évolution du crédit à la consommation au Québec.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	ii.
REMERCIEMENTS	iv.
AVANT-PROPOS	vi.
TABLE DES MATIÈRES	ix.
LISTE DES TABLEAUX	xi.
PRÉSENTATION	1.
1. Un champ de recherche en friche	2.
2. Le crédit à la consommation de 1945 à 1960	8.
3. Des sources fort instructives	14.
3.1 1959... L'enquête Tremblay-Fortin	14.
3.2 Un discours prégnant ?	15.
3.3 Rencontre avec la génération «G»	17.
4. Certaines définitions	18.
5. Le crédit à la consommation	21.
6. La consommation de masse	29.
7. Conclusion	30.
CHAPITRE 1 — LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION	32.
1.1 Un supplément de réflexion sur le crédit aux particuliers	33.
1.2 Le crédit à la consommation dans les années cinquante	36.
Conclusion	43.
CHAPITRE 2 — CONTRE LA PROPAGATION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION : LE SÉNATEUR VAILLANCOURT	45.
CHAPITRE 3 — LES FAMILLES SALARIÉES EN 1959 : LE RAPPORT TREMBLAY-FORTIN	59.
3.1 Les fondements historiques : du budget au comportement global des familles	61.
3.2 La stratégie de l'observation	64.
3.3 Caractéristiques démographiques et sociologiques des familles étudiées	65.
3.4 La situation financière des familles	67.
3.5 Quelques attitudes des chefs de familles	67.
3.6 L'univers des besoins	68.
3.7 L'image des conditions de vie : situation objective et définition de la situation	70.
3.8 La naissance des aspirations	71.
3.9 Les fonctions de l'épargne et du crédit à la consommation	72.
3.10 Les loisirs de la famille salariée dans la société technologique	74.
3.11 La conception de l'instruction	76.

3.12	Les conséquences du chômage	77.
	Conclusion	78.
CHAPITRE 4 — À LA RENCONTRE DE LA GÉNÉRATION «G»		83.
4.1	Les participants et les participantes	85.
4.1.1	Le groupe des hommes	85.
4.1.2	Le groupe des femmes	86.
4.1.3	Les couples	86.
4.2	Le crédit ? Quel crédit ?	90.
4.3	Le crédit de nécessité	92.
4.4	Les débuts du crédit à la consommation	93.
4.5	L'utilisation raisonnable du crédit	95.
4.6	Qui s'occupe du budget ? Les rôles respectifs	97.
	Conclusion	99.
CONCLUSION		102.
BIBLIOGRAPHIE		120.
LES ANNEXES		
	Annexe 1. Fac-similé d'un contrat notarié	119.
	Annexe 2. Questionnaire	121.
	Annexe 3. Fiche concernant l'histoire des couples	123.
	Annexe 4. Consentement des participants	125.
	Annexe 5. Rapport de la rencontre des hommes	127.
	Annexe 6. Rapport de la rencontre des femmes	133.
	Annexe 7. Rapport des rencontres de couples	137.
BIBLIOGRAPHIE		145.

LISTE DES TABLEAUX

1. Structure budgétaire des familles des villes du Québec	36.
2. Possession de certains biens (en pourcentage du total des ménages)	37.
3. Rapport entre le volume total des créances, la populations et les agrégats des comptes nationaux, Canada, 1948-1970	37.
4. Augmentations des dépenses personnelles en biens et services, du revenu personnel disponible et des créances totales en fin d'année	39.
5. Idem pour 1938 à 1944	40.
6. Répartition des créances entre les catégories de prêteurs, Canada	42.
7. Nombre de prêts par catégorie (chez Desjardins), 1958	54.
8. Portefeuille de prêts des caisses populaires 1934-1971	58.
9. Les familles du Québec en 1959	82.
10. Volume total des créances 1948-1970	112.

PRÉSENTATION

1. Un champ de recherche en friche

Le phénomène du crédit à la consommation n'a pas beaucoup intéressé les chercheurs jusqu'ici, du moins les historiennes et les historiens. En effet, il est difficile de trouver cette dimension dans l'historiographie québécoise francophone en dehors de quelques faits secondaires. Ainsi, dans le gros volume de 834 pages, que Linteau, Durocher, Robert et Ricard consacrent au Québec contemporain depuis 1930, trouvons-nous quelques idées générales. On y rapporte que le pouvoir d'achat a servi à l'acquisition de biens durables et qu'il permet un accroissement généralisé de la consommation, *stimulée par un appareil publicitaire de plus en plus présent* :

On crée ainsi au sein de la population des besoins qui ne peuvent pas toujours être satisfaits par les seuls revenus réguliers des ménages et qui en entraînent plus d'un dans le cycle de l'endettement¹ [...] L'accès au crédit devient beaucoup plus facile. [...] L'endettement devient ainsi une composante essentielle du niveau de vie et peut dans certains cas représenter un poids assez lourd².

On termine l'explication par un rappel du rapport Tremblay-Fortin qui précise que 74 % d'entre elles (les familles) ont déjà eu recours au crédit et que la moitié ont une dette constante correspondant environ à 12 % de leur revenu. Trois petits paragraphes, en fait, sur une question qui nécessiterait un livre au moins aussi volumineux que le leur, mais tel n'est pas leur sujet.

¹ Voir DUHAIME, Gérard, *La vie à crédit : consommation et crise*, PUL, 2003, 344 pages. L'auteur distingue l'endettement du surendettement qu'il définit de la manière suivante : « *Le surendettement est ici considéré dans ses manifestations comme une situation d'endettement, comprenant toutes les dettes à la consommation et les dettes hypothécaires, telle que le sujet éprouve des difficultés à rencontrer ses obligations financières et, à un moment ou l'autre, fait défaut à les rencontrer. Typiquement, le surendetté est donc celui qui se voit obligé de ne payer que des portions de ses charges ou de ses dettes parce qu'il ne peut les payer entièrement.* » (p. 9)

² LINTEAU, Paul-André, et al. *Histoire du Québec contemporain*, t. II, *Le Québec depuis 1930*, Boréal, 1989, p. 320-321.

Dickinson et Young³, pour leur part, dans une brève histoire socio-économique parlent de l'évolution des caisses populaires et des banques⁴, sans jamais toucher à la question du crédit à la consommation. Pas davantage d'ailleurs qu'ils n'en parleront dans leur sous-chapitre intitulé : « Les origines de la Révolution tranquille »⁵. Pourtant le crédit à la consommation a joué un rôle majeur dans l'avènement de cet épisode *révolutionnaire* du début des années 60 et on aurait pu s'attendre à ce qu'on soulève la question, en particulier en soulignant les impacts sociaux majeurs de l'utilisation massive du crédit par la population au cours des années 50.

Puis, il y a cette série de livres effectuant des bilans de la Révolution tranquille : *Trente ans de Révolution tranquille*⁶; *La Révolution tranquille*⁷; *La Révolution Tranquille, 30 ans après qu'en reste-t-il ?*⁸; *Oublier la Révolution tranquille*⁹; *La Révolution tranquille, 40 ans plus tard : un bilan*¹⁰. Aucune allusion au crédit ne figure dans tous ces livres. Pourtant, l'utilisation du crédit a permis le développement tous azimuts que le Québec a connu au cours de ce qu'un auteur français appelle les *trente glorieuses*. Il est assez symptomatique d'ailleurs que J. Fourastié ait proposé ce sous-titre : *la révolution invisible*¹¹. Les « trente glorieuses », ce sont les années 1946 à 1975,

³ DICKINSON, John-A. et Brian YOUNG, *Brève histoire socio-économique du Québec*, Septentrion, 2003, 452 p.

⁴ Idem, p. 112 (entre autres)

⁵ Idem, p. 327

⁶ LESAGE, Marc et Francine TARDIF, *Trente ans de Révolution tranquille*, Bellarmin, Montréal, 1989, 223 p.

⁷ GODIN, Pierre, *La Révolution tranquille*, Boréal, Montréal, 1991.

⁸ LAFOND, Michel-Rémi, (sous la dir.), *La Révolution tranquille : 30 ans après, qu'en reste-t-il*, éd. de Lorraine, Hull, 1992, 236 p.

⁹ PAQUET, Gilles, *Oublier la Révolution tranquille : pour une nouvelle sociabilité*, Liber, Montréal, 1999, 159 p.

¹⁰ BÉLANGER, Yves, Robert COMEAU et Céline MÉTIVIER, *La Révolution tranquille, 40 ans plus tard : un bilan*, VLB, Montréal, 2000, 316 p.

¹¹ FOURASTIÉ, Jean, *Les trente glorieuses ou la révolution invisible*, Fayard, 1979, 299 pages.

pour l'auteur. Même lui fait complètement l'impasse sur le rôle du crédit lorsque, dans la deuxième partie de son livre, il analyse les conditions du développement de la société de consommation.

Cette absence de la problématique du crédit à la consommation dans les synthèses produites par les historiens québécois francophones est probablement due au peu de recherches empiriques menées directement sur le sujet. Il y a pourtant quelques exceptions notables. Ainsi, les travaux de Normand Séguin à propos du développement des terres de colonisation, tant en Mauricie qu'au Lac St-Jean, révèlent des pratiques de crédit aux particuliers dont les impacts semblent majeurs dans la définition de l'espace et dans l'organisation sociale des paroisses et villages des régions de colonisation¹². D'ailleurs les pratiques de prêts décrites par cet auteur, dans « La conquête du sol au XIX^e siècle » par exemple, nous avons cru les croiser dans les archives notariales que nous avons examinées pour la période 1950-1960¹³. Du moins, c'est ce que laissent croire les noms de certaines familles prêteuses et de certains individus connus dans le milieu pour se livrer à ce genre de « commerce ».

Plus directement encore, les travaux de l'historienne Sylvie Taschereau qui, dans sa thèse de doctorat¹⁴ et dans plusieurs communications montrent l'importance des pratiques de crédit (ce que nous appellerons plus loin le crédit de nécessité) dans les

¹² SÉGUIN, Normand, *La conquête du sol au XIX^e siècle*, Boréal, Trois-Rivières, 1977, 295 p.

¹³ Voir annexe I.

¹⁴ TASCHEREAU, Sylvie, *Les petits commerçants de l'alimentation et les milieux populaires montréalais, 1920-1940*, UQAM, octobre 1992.

quartiers populaires de Montréal¹⁵. Si faire crédit constituait une « arme » aux mains des épiciers indépendants servant à soutenir la concurrence des chaînes de magasins de l'alimentation, l'auteure montre bien que cela correspondait également à une nécessité pour beaucoup de familles des quartiers pauvres de la métropole. Cette dernière dimension est d'autant plus importante pour notre travail qu'elle constitue une trame de fond sur laquelle évoluera, plus tard, la vision que les gens se feront de l'utilisation massive du crédit.

Nous nous apprêtons, par ailleurs, à mettre en évidence le discours du principal dirigeant du Mouvement Desjardins, Cyrille Vaillancourt, qui lutta désespérément durant plus de 30 ans contre une ouverture trop grande des caisses populaires au crédit dit *sur reconnaissance de dettes*, du moins en ce qui concerne les sommes prêtées. Pourtant, les travaux d'Yvan Rousseau et Roger Levasseur montrent à l'évidence que c'est moins le discours qui détermine l'évolution des caisses vers les prêts à la consommation que la réalité de la structure sociale et du développement économique. En effet, ces auteurs expliquent, pour les années 30 :

Notons également que les consignes relatives à l'usage productif du crédit éliminent d'emblée une bonne partie des candidats au crédit, et probablement ceux dont les conditions d'existence sont les plus précaires. À l'inverse, l'application de ces consignes a pour effet de cibler les candidatures admissibles au crédit parmi des catégories bien particulières de sociétaires : à savoir les cultivateurs et les divers éléments de la petite bourgeoisie propriétaire ou indépendante¹⁶.

Puis, suite à la guerre, les choses vont commencer à évoluer autrement. En fait, le Mouvement Desjardins prend de l'ampleur : « La Seconde Guerre mondiale crée des

¹⁵ Notamment : « Échapper à Shylock », *RHAF*, vol. 59, n° 4, printemps 2006, p. 451-480; « Les sociétés de prêt juives à Montréal, 1911-1945 », *Urban History Review*, vol. 33, n° 2, 2004, p. 3-16; « L'arme favorite de l'épicier indépendant : éléments d'une histoire sociale du crédit (Montréal, 1920-1940) », *Journal of the Canadian Historical Association*, vol. 4, n° 1, 1993, p. 265-292.

¹⁶ ROUSSEAU, Yvan, Roger LEVASSEUR, *Du comptoir au réseau financier : L'expérience historique du Mouvement Desjardins dans la région du centre du Québec, 1909-1970*, Boréal, 1995, p. 246.

conditions favorables à l'essor des caisses populaires. La croissance économique accélérée et les restrictions à la consommation imposées par l'économie de guerre favorisent l'épargne¹⁷. » Nous verrons dans le premier chapitre les impacts d'une telle situation sur l'évolution des *dépenses personnelles en biens et services*. De ce fait, les politiques restrictives de crédit des caisses seront de plus en plus contestées¹⁸. Si on suit le raisonnement des auteurs Rousseau-Levasseur, l'implantation de plus en plus importante de Desjardins en milieu urbain et les nouveaux besoins de consommation des sociétaires pèseront de plus en plus lourd sur l'orientation du Mouvement concernant ses politiques de prêts. Nous croyons pour notre part que la bataille de C. Vaillancourt, les arguments utilisés, montrent l'immense fossé existant entre d'une part, les représentations que l'on peut se faire d'un phénomène comme le crédit et, d'autre part, l'utilisation que l'on en fait concrètement. La position du principal dirigeant de Desjardins pourrait même paraître pathétique si elle ne s'appuyait pas autant sur une solide base idéologique partagée alors, jusqu'au tournant des années 60, par une bonne partie de la population. C'est du moins ce que laisse entrevoir le résultat des rencontres avec une vingtaine de personnes ayant vécu cette époque.

Dans un autre registre, nous pouvons affirmer que l'utilisation du crédit par la population constitue une *condition du développement*, nous oserions dire LA condition sine qua non à tout développement capitaliste. Le crédit représente l'un des facteurs déterminants dans les choix économiques et sociaux qui ont provoqué la Révolution tranquille. Pourquoi en parle-t-on si peu ? Probablement parce que c'est perçu comme

¹⁷ Idem, p. 260.

¹⁸ Idem, p. 263 et suiv.

un sujet essentiellement économique; peut-être aussi parce que la société de consommation de masse comme phénomène social a été largement documentée, reléguant au second plan la question du crédit. Quoi qu'il en soit, le crédit, son utilisation, les peurs qu'il suscite, la mythologie qui l'enveloppe, méritent amplement l'attention que nous lui porterons dans ce travail.

Au moins deux grands champs de recherche attendent le bon vouloir des historiens et des historiennes : l'histoire du développement du crédit à la consommation à travers le siècle, de 1850 à 1945, et une recherche plus détaillée sur la période charnière de ce développement, soit les années 1945 à 1960¹⁹.

Au départ, nous aurions souhaité prendre la première option et identifier, jalonner, les principales étapes du développement du crédit à la consommation au Québec de 1850 à 1945, même jusqu'en 1970. Une ambition à laquelle nous avons dû renoncer rapidement, pour de multiples raisons, dont le manque de temps et de ressources.

Ainsi, la présence des compagnies de finance remonte probablement au début du siècle, sinon avant : Household Finance fut fondée aux États-Unis en 1877, qu'est-ce qui pouvait bien l'empêcher de traverser la frontière? Nous savons également que les grands magasins pratiquent la vente à tempérament depuis très longtemps. Puis, il y avait ces vendeurs itinérants (collecteurs aussi semble-t-il), qui circulaient partout dans

¹⁹ Il faut souligner ici l'existence d'une vaste recherche entreprise par trois chercheurs du Centre d'études québécoises à l'UQTR, Yvan Rousseau, Martin Petitclerc et Sylvie Taschereau, qui « veut explorer les modalités particulières de la transition, au cours de la période à l'étude [1880-1960], d'une économie centrée sur l'idée de prévoyance vers une économie du crédit ».

les villes et les campagnes donnant accès aux populations visitées à des biens dont elles n'auraient même pas soupçonné l'existence autrement. Sans parler des ventes par catalogues, accessibles au magasin général du village ou du quartier. Tout cela s'est développé graduellement certes, mais constamment durant toute la période à laquelle nous référerions plus haut. Chose intéressante, ces pratiques étaient encore présentes, sinon dominantes, partout au cours des années 40, 50, et même 60 dans les campagnes. Finalement, il y a les archives notariales qui demanderaient à être dépouillées et recoupées avec d'autres informations; elles fourmillent de contrats liant les débiteurs à leurs créanciers (les prêteurs privés sont d'ailleurs très présents dans les récits que nous avons recueillis).

2. Le crédit à la consommation de 1945 à 1960

Si la naissance du crédit à la consommation, tel que nous le connaissons maintenant, remonte au début du XX^e siècle, et même avant (notamment par la vente à tempérament), il n'en demeure pas moins que, aussi bien en termes qualitatifs que quantitatifs, c'est après la Seconde Grande guerre que l'impulsion définitive est donnée. Nous allons voir la progression vertigineuse d'une économie fondée de plus en plus sur la consommation et la création de besoins nouveaux. Le crédit à la consommation venant huiler une machine qui se serait vite grippée autrement. En l'espace d'une quinzaine d'années seulement, de 1945 à 1960, la table était mise, les dés jetés, le tournant définitivement pris. La Révolution tranquille ne pouvait plus attendre. La prise en charge par l'État de l'éducation et de la santé (de la maladie plutôt) libérait des sommes significatives dans le budget personnel et familial de la population en général.

D'ailleurs, sur ce point précis, la population avait commencé à mieux se prémunir à l'aide d'assurances sur la vie, contre les coûts de la maladie et de l'hospitalisation. Les articles publiés récemment par Rousseau et Guérard retracent les principales initiatives destinées à organiser des régimes d'assurance privée ainsi que l'échec des compagnies à protéger l'ensemble de la population et ce, malgré des percées significatives : « ... pour l'ensemble de l'industrie de l'assurance maladie, ces taux [d'adhésion] évoluent à la hausse entre 1951 et 1960, la proportion de la population abonnée aux plans d'assurance privée passant de 24 à 41 %.²⁰ ». Cet échec relatif à couvrir les frais médicaux et d'hospitalisation nécessaires, montre néanmoins que seul l'État réussira, à partir des années 60, à protéger l'ensemble de la population et ainsi alléger significativement le budget de dépenses des familles québécoises. Cet argent qu'on allait investir désormais dans la consommation puisque, parallèlement, l'épargne (celle du carnet d'épargne) disparaîtra des mœurs populaires. En même temps, de fait, que les principales raisons la justifiant, en supposant bien sûr que cette vertu de tempérance ait déjà représenté une réalité significative en dehors du discours :

Les privations et sacrifices faits sur le compte de l'alcool, du luxe et du théâtre ressortissent à la vertu de tempérance et doivent s'ancrer dans une habitude, qu'il s'agit d'acquérir par les mêmes gestes sans cesse répétés, de maintenir, voire de proposer en exemple. La pratique de mettre de côté les humbles sous, qui auraient été autrement dépensés, fonde et organise l'épargne. Le Catéchisme assimile autant la vertu de tempérance que la vertu d'épargne au geste du forgeron dans sa forge et recourt au proverbe : " C'est en forgeant qu'on devient forgeron " ²¹.

²⁰ ROUSSEAU, Yvan, *Le commerce de l'infortune. Les premiers régimes d'assurance maladie au Québec : 1880-1939*, RHAF, vol. 58, n° 2, automne 2004 et

GUÉRARD, François et Yvan ROUSSEAU, *Le marché de la maladie. Soins hospitaliers et assurances au Québec, 1939-1961*, RHAF, vol. 59, n° 3, hiver 2006.

²¹ MORENCY, Paul, *Alphonse Desjardins et le catéchisme des caisses populaires*, Septentrion, 2000, p. 71.

* * *

L'objet de notre étude, une fois ces prémices établies, consiste donc à revisiter la période d'après-guerre en explorant différentes dimensions reliées à l'utilisation du crédit par la population. Nous cherchons à mettre en lumière la manière dont ont vécu les hommes et les femmes de la génération issue de la Grande crise, ayant vécu la Seconde Grande guerre (1939-1945) et la *Grande noirceur*. Marquée par ces trois événements grandioses, cette génération grand « G »²² (ces gens nés dans les années 1920-1930, qui se sont mariés dans les années 1940 ou au début des années 1950) sera placée au centre de notre étude.

Nous la racontons de trois manières différentes : par les idées véhiculées sur le crédit, particulièrement celles du sénateur Cyrille Vaillancourt, directeur-gérant du Mouvement Desjardins; par une étude détaillée portant sur les comportements économiques des familles salariées québécoises, le rapport Tremblay-Fortin; par des interviews auprès de quelques couples et individus qui témoigneront de leur parcours.

Ce que nous cherchons à illustrer, c'est l'impact déterminant des gestes de consommation effectués par la génération « G », l'*inélucltabilité* de ces comportements, mais aussi l'atmosphère dans laquelle baignaient ces couples issus de la crise et de la guerre. L'inélucltabilité ? Celle qui découle, selon E. Durkheim, du fait social :

Voilà donc des manières d'agir, de penser et de sentir qui présentent cette remarquable propriété qu'elles existent en dehors des consciences individuelles [...] Un fait social se reconnaît au pouvoir de coercition externe qu'il exerce ou est susceptible d'exercer sur les individus²³.

²² Grand « G » parce que c'est cette génération qui a introduit les changements qualitatifs que nous avons connus, contrairement à la croyance populaire qui les attribue aux baby-boomers.

²³ DURKHEIM, Émile, *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, 10^e édition, 1999, p. 4 à 11.

Il est frappant en effet de voir que tout se déroule en dehors des volontés, des discours, des préventions, comme si les impacts sociaux extrêmement importants, liés au parcours adopté par la très grande majorité de la population, n'avaient absolument rien à voir, comme si la vie ne pouvait être autrement. Il est pourtant très intrigant de constater l'écart entre certains discours et la pratique sur le crédit au cours des années 50. Et puisque ce champ de recherche, ce fait social, n'a pas beaucoup été exploré jusqu'ici, nous n'avions pas le choix de commencer par le commencement.

Cela signifiait d'abord répondre à quelques questions élémentaires concernant l'état de la situation du crédit. Est-ce vraiment à la fin de la guerre, dès 1946, que le phénomène du crédit à la consommation prend son envol ? Qu'il revêt la forme qu'on lui connaît aujourd'hui ? Comment peut-on expliquer une telle progression, le cas échéant ? Y a-t-il des moments, des dates plus significatives que d'autres dans cette progression ? Quels en sont les impacts ?

Puis, y avait-il effectivement discordance entre cette espèce d'univers moral enveloppant l'utilisation du crédit, et la réalité concrète vécue par les familles ? Peut-on établir la prédominance d'un discours par rapport à un autre pour cette période d'après-guerre ? Jusqu'à quel point, si discours dominant il y a, était-il prégnant ? Quelle est la nature exacte de ce discours ? Finalement, concernant la génération qui a vécu cette époque, la génération « G », comment s'adapte-t-elle aux changements importants qui ont caractérisé une société qui, en l'espace de dix ans, adopte carrément un nouveau mode de vie ? Ayant à gérer une certaine aisance plutôt que la simple subsistance, comment ces familles s'organisent-elles ? Quels sont les rôles respectifs des hommes et

des femmes par rapport aux questions d'argent et de budget ? Puisque nous savons que, légalement, les femmes n'étaient pas habilitées à emprunter, jouaient-elles un rôle dans les décisions d'utiliser le crédit ? Si oui, comment s'y prenaient-elles ? Questions subsidiaires : quel rôle joue le crédit à la consommation dans l'avènement de la Révolution tranquille ? Pourquoi ce type de consommation s'est-il développé à un tel rythme s'il allait contre les valeurs traditionnelles ? Ou, plus précisément, pourquoi le crédit fut-il abondamment utilisé si, par ailleurs, on l'exécrait autant et on en avait tellement peur ?

Évidemment, nous ne pourrions pas répondre à toutes ces questions. Cependant, comme il s'agit de dégager le mieux possible un terrain en friche, nous avons tout de même tenté d'identifier les principaux éléments de cette problématique; suffisamment en tout cas pour donner le goût de l'explorer davantage. En donnant la parole à des témoins de la génération « G », nous avons cherché à montrer l'importance de cette cohorte dans l'histoire récente du Québec. En effet, puisqu'on vit de plus en plus vieux, il reste encore une dizaine d'années, peut-être plus, à la gente historienne pour aller rencontrer ces gens et les faire parler davantage de leur existence. Cette génération a vécu à cheval entre deux mondes, elle est bien placée pour nous informer sur l'Histoire.

Bien sûr, la mémoire des personnes âgées est « flottante », c'est-à-dire qu'elle a de la difficulté à se fixer sur une époque précise. Par contre, puisque nous les avons rencontrées plutôt vers la fin de notre étude (sauf pour un groupe d'hommes), nous avons pu les guider dans leurs souvenirs à l'aide de faits concrets qui font partie de l'histoire. Cependant, susciter de véritables récits de vie, au sens scientifique du terme,

aurait exigé que nous procédions bien autrement en permettant aux gens d'opérer leur synthèse, en les amenant à une introspection qui aurait probablement offert des résultats beaucoup plus intéressants et utiles pour la compréhension des cheminements individuels. Comme l'expliquent Desmarais et Grell :

Il ne suffit pas que le sociologue se mette à l'écoute des sujets, enregistre fidèlement leurs propos et leurs raisons, pour rendre raison de leur conduite et même des raisons qu'ils proposent : ce faisant, il risque de substituer purement et simplement à ses propres prénotions, les prénotions de ceux qu'il étudie²⁴...

...L'essentiel est le déplacement du centre de gravité dans l'interaction : il faut que l'interviewé prenne le contrôle de l'entretien, devienne auteur de son récit, arrive à formuler des réponses à des questions qui n'ont pas été soulevées par l'interviewer, etc.²⁵

Si nous comprenons bien les débats soulevés autour de cette méthode difficile des récits de vie²⁶, l'une de ses fonctions probantes demeure l'introspection, l'autoanalyse, son utilisation pédagogique. Nous ne visions ni ne pouvions prendre ce chemin. Voilà pourquoi les récits de vie serviront essentiellement à appuyer les deux chapitres précédents portant sur le discours de C. Vaillancourt et le rapport Tremblay-Fortin. Nous avons procédé, avec des questions ouvertes, à une discussion large dans l'espoir que les « interviewés prennent le contrôle des entretiens », et à partir desquelles nous espérons surtout dégager des constantes nous permettant de mieux reconstituer l'atmosphère qui régnait à leur époque.

²⁴ DESMARAIS, Danielle et Paul GRELL, (sous la dir.), *Les récits de vie, théorie, méthode et trajectoires types*, éd. St-Martin, Montréal, 1986.

Article de Paul Grell : *Les récits de vie, une méthodologie pour dépasser les réalités partielles*, p. 155.

²⁵ Idem, p. 171. Transcription libre, par l'auteur Paul Grell, de remarques faites par Danielle Desmarais et Daniel Bertaux.

²⁶ PINEAU, Gaston, *Les histoires de vie, Que sais-je ?*, 1996, 127 pages.

3. Des sources fort instructives

3.1 1959... L'enquête Tremblay-Fortin

C'est au cours de cette année-là (1959) que fut menée l'enquête sur *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, plus communément appelée le rapport Tremblay-Fortin. Cette étude fut commandée par le Mouvement Desjardins qui était durement interpellé à s'ouvrir davantage au crédit à la consommation. Dans ce sens, ce n'est pas un hasard, loin de là, c'est une manifestation très concrète de l'évolution des mœurs des familles québécoises.

Ce rapport, nous l'avons épluché en détails, car il nous permettait de prendre une photographie vivante et très claire de la situation des familles salariées en 1959. Une étude qui nous paraît sans faille du point de vue de la méthode et très valable scientifiquement par l'échantillon significatif qu'il regroupe : 1 460 familles réparties à travers le Québec. L'intérêt de ce document pour nous est double : il se situe à la fin de l'époque que nous étudions et, surtout, il est manifeste que ces chercheurs ont réalisé leur enquête à une période charnière de l'évolution du Québec. Cette enquête a fait l'objet d'un chapitre complet où nous présentons un résumé commenté des découvertes effectuées par une équipe de chercheurs ayant accompli un travail exemplaire. Il n'y a pas de meilleur portrait qui puisse exister de la génération « G », et ce travail pionnier mérite amplement que nous le ramenions à l'avant-scène.

3.2 Un discours prégnant ?

L'utilisation du crédit à la consommation ne va pas nécessairement de soi dans les années 50. En effet, l'accès au crédit induit un certain type de consommation qui n'était pas habituel pour les gens de cette génération « G » et pour leurs géniteurs. Habités à prévoir les situations difficiles, ils ont avancé avec une certaine prudence, mais massivement, ne s'habituant que très progressivement à l'aisance financière bien réelle qui allait caractériser dorénavant le niveau de vie de la majorité de la population québécoise.

Puis, une certaine élite n'était pas sans voir avec beaucoup d'appréhension ce qui lui apparaissait souvent comme un débordement, pour ne pas dire un débridement, des mœurs et des habitudes prudentes et rationnelles qui devraient avoir cours dans une société qui sortait à peine de la guerre et, surtout, de la grave crise économique des années 30. À ce propos, cherchant le discours catholique sur le crédit, nous avons passé en revue tous les numéros de la revue *Relations*, de 1950 à 1960. Or, si le thème du *débridement des mœurs* est bien présent dans les préoccupations des Jésuites, si on fait directement le lien avec l'avènement d'une société davantage axée sur la jouissance immédiate des biens de consommation, personne n'aborde la question de l'utilisation du crédit. D'ailleurs, quelques prêtres de notre connaissance nous ont affirmé, en effet, ne pas se souvenir de discours sur le crédit²⁷.

²⁷ Nous avons contacté plusieurs prêtres (une entrevue d'une heure et trois longues conversations téléphoniques) en exercice, à titre de curés ou de vicaires dans les années cinquante, qui n'avaient conservé aucun souvenir précis quant à cette préoccupation de l'utilisation grandissante du crédit par leurs paroissiens ; nous cherchions ainsi à vérifier l'affirmation d'un témoin de l'époque qui nous affirmait le contraire.

Pourtant, sinon dans ses écrits du moins dans les faits, l'Église ne resta certainement pas complètement insensible à ce qui se passait, à l'instar de ce curé de Cap-de-la-Madeleine qui prévenait ses ouailles contre les facilités du crédit en affirmant, lors d'un prône du dimanche : « Si tous les chars achetés à crédit avaient des cloches, on ne s'entendrait plus parler icit-d'dans²⁸ ! » Voilà un sujet qui mériterait une recherche en soi. La position de l'Église à cette époque n'a donc rien de bien évident. Jacques Grand'Maison précise :

La société commence à vivre prospérité et confort; d'où l'importance des valeurs matérielles : le bonheur ici-maintenant. Bien des gens prennent leur distance face à la "religion de sacrifice". L'idéologie de "rattrapage de la modernité" domine. Mais il y a un souci d'équilibre entre l'héritage reçu et les valeurs de confort. Il faut souligner ici un étonnant paradoxe entre la chrétienté triomphale (incarnée par le cardinal Léger et marquée par la construction de nombreuses églises) et la valorisation chez les gens d'un certain matérialisme positif. La transmission se fait alors plus sélective, alliant valeurs traditionnelles et valeurs nouvelles. Les pouvoirs religieux et civils du temps ne semblent pas voir les changements quotidiens et souterrains de mentalité dans la population face à la morale et la religion austères de la chrétienté. Les nouvelles valeurs de liberté et de bien-être prennent corps²⁹.

Cette mise en contexte est convaincante et correspond en grande partie à ce que nous allons raconter dans la suite de notre travail.

Cependant, le principal dirigeant du Mouvement Desjardins, directeur général de la Fédération et éditorialiste indéfectible de la Revue Desjardins : Cyrille Vaillancourt, lui, cible directement la question à partir des mêmes préoccupations morales et sociales. Pour lui, le crédit se devait d'être *productif* (nous reviendrons sur cette notion) sinon il devenait la source de tous les maux personnels, familiaux et sociaux.

²⁸ Histoire racontée par un participant lors de la rencontre des hommes dont nous ferons état au chapitre 4. Toutes les personnes âgées à qui nous avons rapporté ces propos ont approuvé spontanément, trouvant ce discours du curé tout à fait plausible pour l'époque.

²⁹ GRAND'MAISON, Jacques, et al., *Le défi des générations : enjeux sociaux et religieux du Québec d'aujourd'hui*, Fides, 1995, p. 32.

Pourquoi avons-nous trouvé utile de nous livrer au dépouillement de cette revue, d'en dégager ce qui se disait sur le crédit aux particuliers et, plus spécialement, mettre à jour le discours de C. Vaillancourt ? Parce que nous croyions, au départ, que ce point de vue qui a l'immense avantage d'être tranché, clair et constant, représente une espèce d'assise idéologique conservatrice qui visait à contrer d'une certaine façon le développement trop rapide et irresponsable du crédit à la consommation. Ce point de vue d'ailleurs, si l'on en croit nos différents interlocuteurs (couples et individus qui ont accepté de répondre à nos questions), était largement partagé, ne serait-ce que parce que les gens avaient peur du crédit. Nous étions curieux finalement de voir si ce dirigeant, ce phénomène de la durée et de l'entêtement, allait finir par céder aux pressions provenant à la fois de l'intérieur de son propre camp (des caisses millionnaires en particulier³⁰) et de l'adhésion générale de la population et des membres des caisses populaires à cette forme de crédit dit *sur reconnaissance de dettes*.

3.3 Rencontre avec la génération « G »

Nous allons montrer, en effet, qu'il y a une progression phénoménale du crédit à la consommation dans les années d'après-guerre (celle de 39-45). En d'autres termes, la génération « G » adhéra massivement à la société de consommation. Ce sont ces gens qui seront confrontés en premier lieu aux immenses transformations qui caractérisent la société à partir des années 50 et qui débouchent, ici au Québec, sur la Révolution tranquille. C'est ainsi que dans l'*abondance* générale en Occident, tous les projets de transformations sociales deviennent caducs et perdent leur sens. Le discours économiste

³⁰ ROUSSEAU, Yvan et Roger LEVASSEUR, *Du comptoir au réseau financier*, Boréal, 1995, p. 263 et suivantes.

de la gauche est pris de court puisque le capitalisme et le libre marché démontrent leur supériorité dans l'organisation et la réponse aux nombreux *besoins* des populations prolétarisées; même que pour faire rouler l'économie, on est en mesure d'en créer de nouveaux.

Pourtant, les familles³¹ et les individus sont confrontés à des changements majeurs, pas toujours souhaités, pourrions-nous croire. Les conditions de vie s'améliorent mais les valeurs, celles qui fondaient la société de l'entre-deux-guerres, s'évanouissent, font place à d'autres, en l'espace de deux décennies. La génération « G » a navigué à travers ces transformations comme elle a pu, mais sans jamais perdre de vue ce qui constituait l'essentiel pour elle : la stabilité de la famille et la construction de l'avenir pour les enfants. Nous avons interrogé directement certains des protagonistes de l'histoire, à savoir des personnes et des couples sexagénaires qui nous ont relaté les principales étapes de leur vie au cours des années 1945 à 1960.

4. Certaines définitions

Plusieurs des auteurs consultés rappellent que le mot *crédit* dérive du latin *creditum*, de *credere* qui signifie *croire*. Le crédit est le geste par lequel un prêteur, à différentes conditions et pour un terme plus ou moins long, consent une avance de biens ou d'argent en échange d'un *agio*³² et d'intérêts, ces derniers varient énormément d'une époque à l'autre, d'un créancier à l'autre. Pour les besoins de notre travail, plusieurs

³¹ ROUSSEL, Louis, *La famille incertaine*, Paris, Odile Jacob, 1989, 283 pages. Voir en particulier, le chapitre 3 : « Les surprises du démographe », où l'auteur parle d'une première surprise pour le boom d'après-guerre et d'une deuxième lorsque tous les indices démographiques s'inversent en 1965.

³² Vieux terme auquel on semble beaucoup tenir également et qui recouvre simplement les frais d'administration liés aux prêts accordés.

autres termes rencontrés dans les ouvrages sur le crédit comme usure, prêt sur gages, prêt usuraire, etc., ne nous seront pas utiles puisqu'ils réfèrent à des univers particuliers dont nous ne traitons pas. Par contre si, historiquement, les institutions financières ont dû *croire* en leurs débiteurs pour déployer leurs activités, le nombre de ces derniers s'est considérablement accru au cours du dernier siècle.

La notion de crédit aux particuliers couvre l'ensemble des crédits aux individus par opposition à ceux consentis aux entreprises. D'ailleurs, le crédit aux consommateurs sera peu accessible par le biais des banques avant les années 1960. Au Québec particulièrement, la majorité de la population n'aura que très peu accès aux services bancaires, majoritairement anglophones et concentrés à Montréal et Québec³³. C'est l'une des raisons de la création de nombreuses banques canadiennes-françaises³⁴ et de l'implantation des caisses populaires Desjardins qui ont effectivement permis aux agriculteurs et à certaines petites entreprises, dans leur paroisse respective, d'avoir accès à un minimum de capitaux.

Durant la première moitié du XX^e siècle cependant, on a quand même pu parler de crédit à la consommation, dans une acceptation assez restrictive certes, en référant surtout à des prêts pour l'achat de biens durables ou encore, liés à ce type de biens. La principale forme de crédit à la consommation étant alors la vente à tempérament (mis à

³³ RUDIN, Ronald, *Banking en français : Les banques canadiennes-françaises 1835-1925*, Boréal, 1988, 244 pages.

³⁴ Idem : « En effet, entre 1835 et 1875, sept banques à charte, dirigées et financées en grande partie par des francophones, voient le jour (p. 18)... en 1921 encore, il existe de nombreuses villes d'où les banques sont absentes... (p. 21) »

part celui consenti, sans intérêt la plupart du temps, par une kyrielle de fournisseurs de produits de base pour les familles) que les Français nomment *crédit lié*³⁵.

À partir de quand pouvons-nous parler de crédit à la consommation de masse ? En fait, la production de masse, c'est-à-dire celle effectuée à l'aide du travail mécanisé et à la chaîne, existe depuis fort longtemps. Elle remonte à la Révolution industrielle anglaise au XVIII^e siècle et au taylorisme des débuts du XX^e siècle aux États-Unis. Rendons à Ford ce qui lui revient, mais reconnaissons tout de même que la conversion de l'industrie de guerre en 1945 donne une impulsion considérable au productivisme qui caractérise l'économie aujourd'hui. Or, si la *société de consommation de masse* fait dès lors son apparition, il semble qu'il faille attendre George Katona qui utilise cette notion pour se démarquer du concept de société d'abondance, utilisé par Galbraith.

On pourrait prendre la question par un autre biais : celui de l'utilisation massive du crédit. Il faut faire attention ici à cette notion de « massive ». En fait, le crédit devient massif dès la fin des années 40 en ce sens qu'il est manifestement utilisé par un grand nombre de personnes, c'est du moins ce que laissent supposer les statistiques que nous avons compilées dans le prochain chapitre. On pourrait tout aussi bien soutenir qu'il ne devient tel que vers les années 1970 avec l'utilisation massive des cartes de crédit et l'ouverture définitive des banques et des caisses aux prêts personnels non garantis. C'est davantage une question de degré et nous persistons à croire que le virage essentiel a lieu au milieu des années 40.

³⁵ MOSCHETTO, Bruno et André PLAGNOL, *Le crédit à la consommation*, PUF, Que sais-je ?, 1973, p. 17 à 22.

5. Le crédit à la consommation

Bien sûr, au départ, nous avons cherché des études sur le développement du crédit à la consommation au Québec. Mis à part une certaine recension des statistiques sur le crédit, en particulier la *thèse* de maîtrise de Gilles Dostaler, il n'y a rien, sinon au détour de recherches sur l'histoire des institutions financières : par exemple, en ce qui concerne le Mouvement Desjardins, les travaux d'Yvan Rousseau et de Roger Levasseur ainsi que ceux de Pierre Poulin³⁶. Les premiers, dans le dernier chapitre de : *La conquête de nouveaux marchés et la participation à la décision économique*³⁷, montrent bien l'inexorabilité de l'ouverture de Desjardins au crédit à la consommation, mais aussi la difficulté de cet accouchement. Nous approfondirons la question en analysant en détails le discours de C. Vaillancourt. Quant à P. Poulin, encore là, c'est à travers l'histoire officielle du Mouvement Desjardins (une histoire sans trop de complaisance quoique *autorisée*) qu'apparaissent les données qui nous permettront de mettre en relief le point de vue du principal dirigeant de la Fédération des caisses populaires. C'est également à travers l'histoire de la plus grande banque canadienne, la Banque Royale, que nous trouvons ces considérations à propos du crédit à la consommation :

Il serait tentant de conclure que les années cinquante étaient une période bénie pour les banques [...] À la ville comme à la campagne, les Canadiens se laissaient emporter par la vague de la consommation : les achats d'automobiles, de téléviseurs, de réfrigérateurs et de chaînes haute-fidélité faisaient pendant à une expansion persistante dans le secteur de la construction. Quant à l'argent, qu'il soit économisé ou emprunté, il battait la mesure de la croissance économique. Au début de la décennie, la guerre de Corée devait amplifier les tensions économiques. Alors que le problème des Canadiens au cours des vingt années précédentes avait été de trouver les moyens de stimuler leur économie, les années cinquante les voyaient aux prises avec les difficultés causées par la croissance, l'affectation de capitaux de plus en plus rares aux secteurs prioritaires et une lutte de tous les instants contre l'inflation³⁸.

³⁶ POULIN, Pierre, *Histoire du Mouvement Desjardins : De la caisse locale au complexe financier, 1945-1971*, t. III, Québec/Amérique, 1998, 479 pages.

³⁷ ROUSSEAU et LEVASSEUR, op. cit. p. 255 et suivantes.

³⁸ McDOWALL, Duncan, *Banque Royale : Au cœur de l'action*, Les éditions de l'Homme, 1993, p. 15 à 33.

Les banques ne s'ouvriraient au crédit à la consommation que vers le milieu des années 60, en même temps que Desjardins. Nous avons également cherché à comprendre le crédit comme phénomène économique. À la lecture de plusieurs auteurs qui ont analysé le phénomène tout au long du siècle jusqu'aux années 70, il est évident que l'utilisation massive du crédit, son extension, faisait l'objet de bien des préventions.

Mais ce n'était pas le cas de tout le monde. Arrêtons-nous quelques instants sur cet intéressant point de vue de l'Institut canadien du crédit qui publie, en 1968, un ouvrage collectif : *Crédit et recouvrement au Canada*³⁹. On y retrouve, entre autres, cette idée que le crédit est *intimement lié à l'essor et à la stabilité économique d'un pays* :

Pour expliquer fort simplement l'économie du crédit : acheter produit un effet multiplicateur positif, ne pas dépenser produit un effet multiplicateur négatif. Mais le crédit ne peut exister sans ce que les économistes appellent "l'épargne réelle", c'est-à-dire l'accumulation d'un peu de biens (ou la possibilité réelle d'en acquérir) au-delà de ce qu'exige la satisfaction des besoins fondamentaux. Pour l'auteur, Gilles Ménard, directeur du crédit chez Shell Canada, le crédit : "permet de consacrer à l'achat de biens durables divers un plus grand pourcentage de son budget de dépenses". En 1939, le revenu personnel disponible était de \$4,2 milliards, alors qu'il atteint \$20 milliards en 1956. Il est normal que, parallèlement à cette poussée ascendante, le crédit au consommateur ait augmenté considérablement.

En 1968, nous sommes en plein développement du *marketing*. C'est une volonté d'inclure la psychologie, ce que l'auteur (anonyme) du chapitre 3 de ce livre appelle la compréhension psycho-analytique, dans la décision d'accorder ce genre de crédit. Il explique que le consommateur possède sa propre rationalité et qu'il n'est pas, comme on le croit, le simple objet de la publicité ou d'incitations extérieures. Il parle des courants de pensée subconscients et inconscients, des besoins sexuels ou buccaux (au sens de Freud), des réflexes conditionnés, sans parler du rôle particulier que jouent des facteurs

³⁹ Institut canadien du crédit, *Crédit et recouvrement : guide théorique et pratique*, 1968, 289 pages.

mystérieux, quasi magiques, intro-psychiques, etc. ! Sur le plan sociologique, l'auteur cite N.-N. Grossack :

Chaque individu, dans sa conception et sa manière de vivre, fait preuve d'un manque d'équilibre qui se traduit sous une forme ou sous une autre et qui symbolise le type de culte qu'un individu voue à sa propre classe.

Il cite également Vance Packard et G.-E. Galbraith. Le premier, V. Packard :

Le gaspillage fait maintenant partie du style de vie nord-américain. De nombreux consommateurs peuvent se sentir mal à l'aise devant le gaspillage qui s'étale sous leurs yeux; et pourtant, ils ont tout intérêt à ce que se perpétue un tel état de choses. Il faut consommer de plus en plus, si l'on ne veut pas que l'économie s'effondre.

Quant à G.-E. Galbraith, il parle de consommation à tout prix, de désuétude planifiée, tout en prévoyant qu'à terme :

Outre les effets négatifs de ce système de production orienté, Galbraith insiste sur ce qu'il considère comme un danger plus immédiat, et peut-être plus grave, pour la structure économique de la société toute entière, danger résultant de ce procédé qui pousse l'individu à s'endetter. D'après lui, cette politique, de par sa nature même, constitue un danger pour l'équilibre économique, et il estime qu'on ne peut la poursuivre sans mettre en danger le statu quo. Une stabilisation de l'endettement aurait comme contrepartie une réduction automatique de la demande.

L'auteur conclut :

On peut classer en deux grandes catégories les forces qui influencent le comportement des consommateurs : les besoins inhérents à l'individu (psychologiques et sociaux); les influences extérieures (techniques de marketing, publicité, système de production), qui contribuent à créer ces besoins, surtout ceux qui ressortissent au confort.

On fait ainsi le lien entre les intérêts de la société et les caractéristiques psychologiques des individus qu'on peut utiliser afin d'influencer leurs comportements d'achat. La boucle est bouclée.

Mais, on s'est intéressé à la problématique du crédit aux particuliers avant 1968. Situons, avec la participation de deux auteurs ayant écrit à deux époques différentes, la problématique générale du crédit. Ces auteurs, qui s'alimentent largement aux écrits de leur temps, nous semblent assez bien résumer ce qui pouvait se dire et s'écrire au cours

de la période qui nous intéresse. Le premier, Louis Beaudin⁴⁰, est professeur aux HEC de Paris. Il offre des cours aux HEC de Montréal, du 21 septembre au 16 octobre 1936. Son livre porte sur le crédit pris dans son sens large, c'est-à-dire son rôle économique et son fonctionnement bancaire. Il prend à contre-pied les théories de Keynes et des économistes qui favorisent l'utilisation des fonds de l'État dans l'économie que l'auteur considère comme du crédit déguisé.

Dans le chapitre sur *Les méfaits du crédit : les crises*⁴¹, il analyse en particulier les théories de Snyder et Schumpeter. Le premier pense que la production dépend principalement de la population (son augmentation) et de l'invention. Ces deux facteurs, de l'avis de Snyder, progressent régulièrement au contraire du crédit qui représente un élément déterminant de la production et qui est soumis à de profonds changements. Pour ce dernier, le crédit exerce une pression à la hausse sur les prix et il y a un moment où il faut que *l'accroissement du crédit s'arrête*. Or, lorsque le crédit s'arrête, ce stimulant artificiel faisant défaut, la crise éclate. Celle-ci est bien engendrée par une absence d'équilibre entre les mouvements de production et ceux du crédit. Lorsque Snyder parle d'effet à la hausse sur les prix, on peut supposer qu'il réfléchit au premier degré et qu'il pense aux intérêts. Quant à l'effet dopant, le *stimulant artificiel*, il est probable que, pour Snyder, l'utilisation trop massive du crédit entre en contradiction avec l'accroissement naturel de la population. Ce qui fascine dans ce point de vue, c'est la recherche de l'équilibre et de la raison.

⁴⁰ BEAUDIN, Louis, *Les illusions du crédit*, Montréal, 1936, 317 pages.

⁴¹ Idem, p. 257 et suivantes.

Pour sa part, Schumpeter part du *diptyque* : *statique-dynamique*. L'économie tend à être statique jusqu'au temps où arrive une innovation engendrée par un entrepreneur. Or, puisque par hypothèse l'économie est statique donc bouclée, il n'y a aucune place à l'innovation sauf... par le crédit. Donc, pour Schumpeter, il existe « un double mécanisme qui permet au progrès de naître : l'un d'ordre intellectuel : l'invention, l'autre d'ordre matériel : le crédit. » Sur ce plan, il n'y a pas vraiment opposition dans les points de vue de Snyder et Schumpeter, les deux ont placé l'innovation au centre de leur analyse ; ils perçoivent donc la même réalité...

L. Beaudin se méfie, quant à lui, des effets du crédit, car celui-ci n'empêche rien, il ne fait que diminuer ou au contraire amplifier les phénomènes économiques. Ainsi, il est dangereux d'utiliser le crédit pour résoudre les crises économiques alors qu'il en est, en partie, la cause : « La leçon que nous désirons tirer de cet enseignement, c'est qu'il ne faut avancer qu'à pas lents et mesurés, et toujours dans la grande ombre propice du passé... Tradition et moralité, telles seront mes dernières paroles. » Il ne faut pas oublier que nous sommes en 1936.

Le deuxième auteur, Fernand Baudhuin⁴², intervient en 1962, soit au moment où le crédit à la consommation est en pleine expansion. Il analyse plus spécifiquement ce type de crédit. Il apporte différentes définitions du crédit en général, mais il tranche sur la suivante : « Le crédit est la location d'un capital ou d'un pouvoir d'achat. » Il distingue le crédit à la consommation de l'usure. Le premier étant un rouage économique alors que le deuxième fut condamné de tout temps comme un moyen d'exploitation des pauvres. Il

⁴² BAUDHUIN, Fernand, *Crédit et banques : économie et législation comparées*, Paris, 1962, 319 p.

distingue également le crédit productif du crédit inflationniste, ce dernier ne servant finalement qu'à gagner du temps. L'auteur compare le crédit à la production à des *canaux d'irrigation*⁴³ dont le rôle serait de *permettre une meilleure utilisation du capital disponible* dans la mesure où il représente le catalyseur, la récompense, l'incitation à sortir les capitaux pour les faire circuler. Il *permet la concentration des capitaux* dans la mesure où ce sont les banquiers qui décident de leur utilisation et de leur concentration vers tel ou tel secteur de l'économie. Il *apporte à la production un stimulant efficace* dans la mesure où il rend disponible d'autres capitaux que ceux que possède un simple industriel. Puis : « le crédit, en assurant la rémunération de l'épargne, contribue à sa formation plus copieuse ». Finalement : « Le crédit permet une économie considérable de métaux précieux, tout en laissant ceux-ci à la base du système monétaire. »

En ce qui concerne le crédit à la consommation, F. Baudhuin passe en revue les arguments en faveur de ce type de crédit. Il en identifie quatre : 1^o *Le crédit à la consommation cache normalement un crédit à la production*. Il semble prendre cette affirmation au pied de la lettre et admet que si l'achat d'une voiture peut représenter un investissement pour le travail, ce n'est pas toujours le cas. 2^o *Il élargit les débouchés*. L'auteur est d'accord pour dire qu'il *permet à certaines industries de travailler en plus grande série et d'abaisser sensiblement leurs prix de revient*. 3^o *Ce type de crédit est un stimulant au travail*. L'auteur semble également d'accord puisque le travailleur ayant contracté des obligations travaille davantage, ce qui représente un profit pour la collectivité ; mais encore faut-il qu'il ne soit pas victime de chômage. 4^o *Il est un*

⁴³ Nous rencontrerons également cette formule dans les éditoriaux de C. Vaillancourt.

soutien pour les affaires en temps de crise. L'auteur s'inscrit en faux contre cet argument qu'il qualifie de *vanité complète* : « Bref, au lieu d'atténuer les fluctuations dans le volume de la demande, les ventes à crédit les accentuent. » F. Baudhuin finit par édicter les règles suivantes concernant l'utilisation du crédit à la consommation : pour *des objets utiles* générateurs d'économie; pour *une durée de paiements moins grande que la durée de l'objet*; pour *un acompte raisonnable*; pour *ne pas dépasser les moyens de l'acheteur*⁴⁴.

Vues d'aujourd'hui, les préventions qui entourent l'utilisation du crédit par les particuliers et par les entreprises, et ce jusqu'au début des années 60, peuvent faire sourire. En fait, ces auteurs cherchent à comprendre l'ampleur et l'impact d'un tel phénomène à la lumière des expériences traumatisantes qui ont jalonné l'histoire moderne du XX^e siècle jusque là. Un contemporain de F. Baudhuin, le journaliste-écrivain, Michel Drancourt⁴⁵, opère une synthèse qui, croyons-nous, donne une idée de l'état d'esprit et de la compréhension auxquels sont arrivés les penseurs économiques du temps. Pour lui, *tout est lié à la révolution technique* :

Elle démultiplie les moyens de production. Elle est permanente. Elle entraîne une transformation fondamentale dans les dimensions de la production... La notion de pouvoir d'achat est donc une résultante de la production de masse. C'est la mise à la disposition de chacun des moyens qui lui permettent de participer au système; c'est aussi le rouage qui permet à la machine de tourner [...] Production de masse. — Marché de masse. — Développement du pouvoir d'achat. Voilà les maillons de la chaîne qui conduit au crédit... Il faut ajouter qu'il existe une corrélation entre la notion de crédit et celle de la durée d'utilisation d'un équipement particulier⁴⁶.

Dans le chapitre, *Le français qui achète à crédit*, M. Drancourt observe que ce n'est pas le pauvre ni le riche qui l'utilise le plus :

⁴⁴ BAUDHUIN, F., p. 9-23

⁴⁵ DRANCOURT, Michel, *Une force inconnue : le crédit*, Hachette, 1961, 190 pages.

⁴⁶ Idem, p. 23.

Ont recours au crédit les gens qui entrevoient, grâce au niveau de revenus auquel ils parviennent, la possibilité de profiter des avantages matériels dont le besoin se développe avec les progrès de l'industrie, mais qui n'ont pas le capital suffisant pour les acquérir directement⁴⁷.

Finalement, l'auteur conclut son livre en faisant le bilan des interrogations et des appréhensions qui circulent le plus, tout en notant qu'il n'y a rien à faire, le crédit est là pour rester : « Le crédit est un moyen d'action économique. Il existe. Il faut l'intégrer en pleine connaissance de cause dans l'arsenal d'une politique d'expansion organisée. » Voilà les dernières phrases de son livre. Pourtant, juste avant cette conclusion, il faisait écho à certaines interrogations d'un professeur américain :

Ce qui est vrai, c'est qu'à partir d'un certain niveau de réussite matérielle, il est nécessaire que l'homme ait l'occasion de dépasser ses besoins primaires et d'accéder à d'autres préoccupations, intellectuelles ou spirituelles. C'est justement dans la mesure où la prospérité se répandra qu'il deviendra possible de se préoccuper de culture⁴⁸.

L'auteur poursuit en citant un historien américain qui tente de poser le problème des limites du développement productiviste et de recentrer la question sur les véritables enjeux de tout développement économique :

Les "intellectuels" américains, au cours de la campagne présidentielle de 1960, ont manifesté leur inquiétude sur ce point. C'est Arthur Schlesinger Jr, professeur d'histoire à l'Université Harvard, conseiller de J. F. Kennedy, qui demandait : Pour calmer nos inquiétudes, on nous répète inlassablement que nous restons le pays le plus riche de l'histoire humaine. C'est exact, mais est-ce suffisant ? Il n'y a rien de mal à vouloir produire des biens de consommation. Le fait que chacun puisse aspirer au confort et aux facilités matérielles, autrefois réservés à une petite élite, représente un des plus grands triomphes de l'Histoire. Mais le problème est de savoir si cet objectif doit continuer à dominer tous les autres, comme il l'a fait depuis dix ans⁴⁹.

Ce questionnement existentiel, tout comme celui quelque peu suranné de C. Vaillancourt, que nous examinerons plus loin, cohabitera avec le développement effréné qui caractérisait déjà le monde occidental à cette époque.

⁴⁷ Idem, p. 46.

⁴⁸ Idem, p. 183.

⁴⁹ Idem, p. 181-182.

6. La consommation de masse

Avant de faire un état de la situation du crédit à la consommation au Québec dans les années 50, voyons comment Jean Baudrillard, qui se livre à une analyse que nous ne saurions mieux faire, fait le lien entre crédit et consommation.

Le crédit joue ici un rôle déterminant, même s'il ne joue que partiellement sur les budgets de dépenses. Sa conception est exemplaire, parce que, sous couleur de gratification, de facilité d'accès à l'abondance, de mentalité hédoniste et "libéré" des vieux tabous de l'épargne, etc. Le crédit est en fait un dressage socio-économique systématique à l'épargne forcée et au calcul économique de générations de consommateurs qui autrement eussent échappé, au fil de leur subsistance, à la planification de la demande, et eussent été inexploitable comme force consummative. Le crédit est un processus disciplinaire d'extorsion de l'épargne et de régulation de la demande — tout comme le travail salarié fut un processus rationnel d'extorsion de la force de travail et de multiplication de la productivité⁵⁰.

Pour conclure sur cette vision critique de la société de consommation⁵¹, restons avec Baudrillard qui fait appel à Marshall Sahlins, anthropologue, afin de démystifier le concept d'abondance :

L'“imprévoyance” et la “prodigalité” *collectives*, caractéristiques des sociétés primitives, sont le signe de l'abondance *réelle*. Nous n'avons que les *signes* de l'abondance. Nous traquons, sous un gigantesque appareil de production, les *signes* de la pauvreté et de la rareté. Mais la pauvreté ne consiste, dit Sahlins, ni en une faible quantité de biens, ni simplement en un rapport entre des fins et des moyens : elle est avant tout *un rapport entre les hommes*. Ce qui fonde la “confiance” des primitifs, et qui fait qu'ils vivent l'abondance dans la faim même, c'est finalement la transparence et la réciprocité des rapports sociaux⁵².

Finalement, une dernière notion pour bien comprendre la nature et le rôle exacts du crédit à la consommation : le *revenu discrétionnaire*, ce qui reste après avoir assumé les besoins essentiels de nourriture, logement et vêtements. Évidemment, même ces besoins

⁵⁰ BAUDRILLARD, Jean, *La société de consommation : ses mythes, ses structures*, Paris, Le point de la question, 1970, p. 127.

⁵¹ KATONA, George, *La société de consommation de masse*, éd. Homme et Technique, 1966, 296 pages. Cet auteur, à la page 4, rejette la notion de *société d'abondance* qu'il attribue à Galbraith. parce qu'elle ne représente *qu'un aspect de la situation* et que *l'abondance américaine n'est que relative...* pour lui préférer celle de *société de consommation de masse* caractérisée par *l'abondance des consommateurs, le pouvoir qu'ils exercent et l'importance de leur psychologie*. À la page 9, il développe la notion de *revenu discrétionnaire : ce miracle de la consommation...*

⁵² Baudrillard, *La société de consommation*, p. 110.

font l'objet d'une discrétion puisque l'on peut investir de manière très différente et importante sur chacun de ces items budgétaires. Cette notion nous permet tout de même de cerner l'essence même du crédit à la consommation. En effet, une fois les *besoins primaires* satisfaits, combien reste-t-il, que l'on puisse transformer en crédit pour décupler le pouvoir d'achat ? Ainsi, de nos jours, par exemple, si une famille possède 500 \$ nets par mois après avoir assumé les besoins premiers, ce *revenu discrétionnaire* représente, converti en crédit : 23 000 \$ (à 11½ % sur 5 ans) ! Voilà le secret, la *pietre philosophale*, la *transmutation* opérée par les institutions financières.

* * *

Nous avons souligné les carences des recherches spécifiques sur le crédit à la consommation et identifié certaines pistes qui pourraient s'avérer fructueuses. Notre principal objectif était surtout de montrer la pertinence d'un tel champ de recherche. Puisqu'il fallait *commencer par le commencement*, nous avons cru bon rappeler les prémices, les fondements, concernant le rôle du crédit et ses règles.

D'abord, il fallait associer clairement le crédit et l'épargne. Si l'épargne, présentée comme une vertu, constituait une nécessité première durant toute la moitié du XX^e siècle (Cyrille Vaillancourt ira jusqu'à dire : *le gaspilleur est un homme sans volonté, sans énergie, ce n'est pas un homme...*), il en va tout autrement à partir des années 60. Même à la fin de la Seconde Guerre mondiale, on le verra, la désépargne prend le dessus pour permettre l'accès aux biens de consommation. Il faut dire qu'ils seront nombreux à se marier et à bénéficier de l'insouciance de la jeunesse.

N'anticipons pas trop sur la suite de notre étude et concentrons-nous sur le fait que l'utilisation du crédit deviendra en quelque sorte la principale forme d'épargne puisqu'il permettra l'accès immédiat à des biens que l'on n'aurait pas pu se procurer autrement et que ses coûts (les intérêts) seront largement compensés par les augmentations de salaires.

Les auteurs consultés ont émis beaucoup de réserves sur l'utilisation massive du crédit évoquant son aspect inflationniste mais aussi, d'un autre côté, son caractère novateur. Sans le crédit, en effet, il aurait été bien difficile de développer l'économie avec une telle ampleur. On a comparé le crédit à des canaux d'irrigation qui alimentent le champ de la production et, conséquemment, sans lesquels les semailles ne seraient pas possibles. Ce qui est vrai pour le développement de l'économie industrielle à ses origines, l'est tout autant pour l'économie moderne. On a prêché pour l'utilisation rationnelle du crédit par les consommateurs (pour l'achat de biens durables, pour ne pas dépasser ses capacités financières, etc.) et on a fixé des règles claires. Mais ces règles ont été vite transgressées.

À partir des années 60, les interrogations et les critiques sur le type de développement impulsé par le capitalisme et sur ses effets, se font nombreuses et incisives. Plusieurs auteurs, dont nous avons rapporté les propos, s'interrogent sur les finalités d'un tel développement par la consommation et on dénonce le caractère illusoire de ce type de société.

CHAPITRE 1

Le crédit à la consommation

1.1 Un supplément de réflexion sur le crédit aux particuliers

Le crédit aux particuliers existe depuis fort longtemps. Par contre, de rendre accessible ce type de crédit, aussi largement, à une population aussi nombreuse et sans autres garanties que le bien vendu et la bonne foi des débiteurs, constitue un phénomène unique dans l'histoire économique des pays occidentaux.

Selon Michel Drancourt, « L'usure est contemporaine de la misère et de la pénurie; le crédit aux particuliers est contemporain de l'abondance industrielle¹ ». Ce même auteur retrace la première initiative dans ce sens en 1807 aux États-Unis par un marchand de meubles de New-York. Mais c'est une cinquantaine d'années plus tard que les choses s'organisent vraiment avec la compagnie Singer. En France, à la même époque, c'est également un marchand de meubles, Crépin, qui proposait à ses clients des bons que ces derniers payaient 25 % comptant et le reste à crédit. Au XX^e siècle, ce sont les compagnies de fabrication d'automobiles qui développeront de manière significative le crédit à la consommation. En 1950, par exemple, l'automobile représente aux États-Unis la moitié du volume du crédit aux particuliers. Il concerne alors 85 % des transactions sur les automobiles. Pourtant, de tout temps, le crédit a fait l'objet de prévention et, durant quelques millénaires, d'une condamnation pure et simple. Les auteurs Gelpi et Labruyère² retracent cette évolution qu'ils font remonter à Hammourabi (1750 av. J.-C.).

¹ M. Drancourt, op. cit. p. 13 et suivantes.

² GELPI, Rosa-Maria et François JULIEN-LABRUYÈRE, *Histoire du crédit à la consommation, doctrine et pratique*, Paris, La Découverte, 1994, 246 p.

Les formes premières du crédit répondaient en effet à des nécessités qui n'ont guère évolué au cours des quatre derniers millénaires. S'il y avait du crédit à la grande aventure (pour le commerce en fait), il y avait également celui consenti aux agriculteurs pour leurs besoins de *soudure*, pour passer d'une saison à l'autre. Plus tard, au Moyen Âge, se développa le prêt sur gages dans la forme que nous lui connaissons aujourd'hui. Sans parler, bien sûr du crédit consenti dans les petits commerces pour des besoins de subsistance. Nous regrouperons ces différents types de crédit aux particuliers sous l'appellation de *crédit de nécessité* : le seul crédit disponible aux populations pauvres, qu'il porte intérêt ou non, encore à l'œuvre dans nos sociétés modernes.

Nous avons trouvé intéressant, dans ce qui suit, de rapporter quelques anecdotes qui mériteraient une étude plus détaillée. Ainsi, s'agissant de factures montées auprès de l'épicier, du boulanger ou du laitier, généralement ces *avances* ne portaient pas intérêt et elles auront cours tout au long du XX^e siècle; on peut même supposer que c'était la principale forme d'endettement de la population jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. Un vieux marchand de Hébertville, au Lac-St-Jean, possédait, il y a encore quelques années, plus de 20 000 \$ en créances jamais remboursées. Nous avons contacté le fils, qui s'est associé au commerce, dans l'espoir de mettre la main sur ces comptes remontant pour certains aux années 50. Malheureusement, quelques mois avant de nous rencontrer, il avait réussi à convaincre son père, hanté depuis des années par ces factures, de les brûler ! Nous avons rencontré par la suite un autre marchand de Hébertville qui nous racontait qu'à cette époque, il y avait cinq épiceries dans le village et toutes avaient de nombreuses créances impayées. Selon cet informateur, c'est au

cours des années 60 que les choses ont dégénéré parce que de plus en plus de clients ne payaient pas leur dû. Le crédit étant devenu plus facile et la plupart possédant une auto, ces débiteurs récalcitrants désertaient les commerces du village pour aller acheter comptant à Alma ! Nous avons également entendu parler d'une compagnie (par un commerçant de St-Stanislas) qui, dans les années 60-70, se promenait dans les comtés ruraux (probablement dans les villes aussi) pour acheter à vil prix ce type de créances.

Le crédit de nécessité s'est même développé, au cours du XIX^e siècle jusqu'au milieu du XX^e, en un instrument d'exploitation systématique des familles de pêcheurs en Gaspésie : le système Robin³, et plus près de nous, en Mauricie, des familles de bûcherons. Il s'agissait d'avancer à ces familles ce dont elles avaient besoin, pour subsister et pour travailler, à même le commerce de la compagnie, de l'inscrire dans un *grand livre*, pour finalement déduire ces dettes du salaire à la fin de la saison de travail. Bien chanceux s'il restait suffisamment d'argent pour acquérir quelques réserves permettant de sortir de ce système infernal. Par ailleurs, les prêteurs sur gages et les usuriers continuent, aujourd'hui, contre toute logique, de faire de bonnes affaires.

Est-ce-à-dire que la seule forme de crédit aux particuliers moralement et économiquement acceptable demeure le crédit à la consommation tel que nous le connaissons aujourd'hui ? Le crédit à la consommation constitue un rouage majeur et essentiel de l'économie moderne et productiviste. Dans ce sens, le jugement moral que

³ KEABLE, Jacques, *La révolte des pêcheurs : l'année 1909 en Gaspésie*, Outremont, Lanctôt, 1996, 165 pages. Plusieurs auteurs, historiens pour la plupart, ont écrit à propos de l'exploitation des pêcheurs gaspésiens par Charles et John Robin. Mais, parmi les livres que nous avons lus sur cette histoire, c'est le journaliste J. Keable qui a écrit le meilleur... et de très loin.

nous pouvons poser sur ce phénomène particulier concerne bien davantage le développement économique dans son ensemble que ce seul mécanisme. Toujours dans le registre moral, terminons avec cette citation d'un père dominicain qui écrit sur le crédit en 1938 : « Le libéralisme ne serait viable que dans une société composée de saints ou de héros⁴. » !

1.2 Le crédit à la consommation dans les années 1950

Voyons, dans le tableau ci-contre, comment les familles des villes du Québec dépensent leur argent. Évidemment, il s'agit de moyennes permettant néanmoins de nous faire une idée de la progression de ces types de dépenses les unes par rapport aux autres et sur les deux périodes qui délimitent notre principal champ de recherche.

Tableau 1.		
Structure budgétaire des familles des villes du Québec (en \$ courants)		
Postes	1947-48	1959
Alimentation	1 198,59 \$	1 368,42 \$
Logement	605,63 \$	906,88 \$
Fonct. Logement	139,44 \$	202,43 \$
Meubles	239,44 \$	209,51 \$
Vêtements	535,21 \$	558,70 \$
Automobile	104,23 \$	381,58 \$
Transport	95,77 \$	153,85 \$
Santé	153,52 \$	238,87 \$
Soins personnels	56,34 \$	110,32 \$
Loisirs	88,73 \$	130,57 \$
Lecture	26,76 \$	33,40 \$
Éducation	23,94 \$	47,57 \$
Tabacs et alcools	188,73 \$	265,18 \$
Autres	50,70 \$	45,55 \$
Cadeaux	90,14 \$	181,17 \$
Taxes	171,93 \$	330,97 \$
Sécurité	157,75 \$	251,01 \$
Total	3 926,85 \$	5 415,98 \$

Sources: Statistiques historiques du Canada, tirées de: Système technique et bonheur domestique, J.P. Charland, p. 129.

Les chiffres suivants, concernant la progression vertigineuse de la possession des principaux biens qui caractérisent (qui symbolisent même) la consommation dite de masse, sont éloquentes.

⁴ LAMARCHE, Thomas-Marie, *À qui le pouvoir ? À qui l'argent ?*, Montréal, OPD, 1938, 239 pages.

Tableau 2

Possession de certains biens (en pourcentage du total des ménages)												
	1931	1941	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Automobile	15 pers/auto en 1939 et 10 en 1949				34,10	35,60	38,90	41,30	44,70	46,80	48,20	49,30
Téléphones		52,50	77,20	n.d.	67,70	70,10	71,80	76,00	78,50	80,20	82,00	84,30
Radios	40,90	92,60	96,20	n.d.	97,40	97,00	95,70	96,70	96,90	96,70	97,20	97,30
Téléviseurs				n.d.	9,70	27,80	48,50	64,20	72,50	97,40	83,60	88,80

Tirées de Système technique et bonheur domestique, Jean-Pierre Charland, 1992, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 154 et 156.

En ce qui concerne l'automobile, il faut noter que les chiffres doivent être relativisés par le fait qu'il y a moins de propriétaires d'auto à Montréal où le transport en commun est mieux développé et davantage utilisé que dans les régions.

Dans le tableau qui suit, G. Dostaler nous donne un aperçu global du crédit à la consommation au Canada (colonne 1) par rapport à différents agrégats économiques :

Tableau 3

Rapport entre le volume total des créances, la population et les agrégats des comptes nationaux, Canada, 1948-70									
Année	Créances totales en fin d'année (1)	Population (2)	Dettes per capita (3)	Produit national brut (4)	Revenu pers. disponible (5)	Dépenses pers. en biens et services (6)	Rapport des créances au PNB (7)	Rapport des créances au revenu (8)	Rapport des créances aux dépenses (9)
	000,000	000	\$	000,000	000,000	000,000	%	%	%
1948	835	12 823	65	15 127	11 079	10 051	5,5	7,5	8,3
1949	985	13 447	73	16 300	11 849	10 892	6,0	8,3	9,0
1950	1 223	13 870	88	17 955	12 704	11 991	6,8	9,6	10,2
1951	1 186	14 277	83	21 060	14 803	13 399	5,6	8,0	8,9
1952	1 623	14 682	111	24 042	16 230	14 818	6,8	10,0	11,0
1953	1 981	15 105	131	25 327	17 100	15 717	7,8	11,6	12,6
1954	2 136	15 535	137	25 233	17 157	16 561	8,5	12,4	12,9
1955	2 517	15 919	158	27 895	18 639	17 902	9,0	13,5	14,1
1956	2 869	16 352	175	31 374	20 593	19 466	9,1	13,9	14,7
1957	2 977	16 907	176	32 907	22 044	20 886	9,0	13,5	14,3
1958	3 249	17 318	188	34 094	23 555	22 211	9,5	13,8	14,6
1959	3 691	17 710	208	36 266	24 757	23 620	10,2	14,9	15,6
1960	4 020	18 092	222	37 775	25 893	24 705	10,6	15,5	16,3
1961	4 250	18 442	230	39 080	26 211	25 120	10,9	16,2	16,9
1962	4 694	18 787	250	42 353	28 518	26 636	11,1	16,5	17,6
1963	5 270	19 142	275	45 465	30 448	28 364	11,6	17,3	18,6
1964	6 056	19 501	311	49 783	32 385	30 647	12,2	18,7	19,8
1965	6 943	19 857	350	54 897	35 787	33 134	12,6	19,4	21,0
1966	7 556	20 252	373	61 421	39 499	36 057	12,3	19,1	21,0
1967	8 375	20 630	406	65 722	42 792	38 998	12,7	19,6	21,5
1968	9 592	20 940	458	71 388	46 427	42 360	13,4	20,7	22,6
1969	10 856	21 260	511	78 560	50 557	46 531	13,8	21,5	23,3
1970	11 398	21 561	529	84 468	53 595	48 995	13,5	21,3	23,3

Source: DOSTALER, Gilles, *Le crédit à la consommation et son évolution au Canada de 1938 à 1970*, thèse de maîtrise, 1971, p. 90.

Ces chiffres fournissent une indication intéressante de la progression phénoménale de l'usage du crédit à la consommation par rapport aux autres agrégats. Si nous pouvons mesurer l'augmentation significative de la richesse collective, nous voyons par ailleurs

que le crédit à la consommation revêt une signification tout autre. Ainsi, sur les 23 ans illustrés ici, il progresse de 10 563 milliards de dollars par rapport aux 835 millions de 1948, soit une augmentation de 1 265 % ! Durant la même période, la richesse collective (PNB) bondit tout de même de 69 341 milliards de dollars (458,4 %) et le revenu personnel disponible (RPD ou revenu après impôts) grimpe de 383,7 %⁵. Bien sûr, on pourrait faire dire bien des choses à ces chiffres. Par exemple, en comparant les différents agrégats, il faudrait vraisemblablement en conclure à une meilleure répartition des richesses puisque l'augmentation de l'utilisation du crédit devrait normalement se refléter, dans les mêmes proportions, dans la colonne *dépenses personnelles en biens et services* (augmentation de 387,5%) Le même raisonnement pourrait s'appliquer à l'augmentation du PNB. Surtout qu'il faut aussi tenir compte de l'augmentation de la population dans ces calculs. S'il faut en croire ces chiffres, le quart des dépenses personnelles seraient effectuées à crédit. Cela est étonnant. D'autant plus qu'il faut ajouter au tableau l'effritement de l'épargne. Retenons tout de même que le crédit à la consommation s'implante de manière définitive à partir de 1948 et voyons ce qui se passe avec l'épargne.

J.-P. Charland⁶ note, en effet, que l'épargne, durant cette période (1948-1970), passe de 10,2 % du RPD à 3,2 %. D'autre part, il explique la baisse relative des principaux indicateurs en 1951 par un *essoufflement des dépenses personnelles* ! Il se base sur les taux d'épargne qui tendent à augmenter en 1951-1952 alors que les

⁵ Si l'on calcule en dollars constants (1971), nous obtenons tout de même des augmentations de 690,5 % des créances, 223,4 % du PNB et 180,2 % du RPD.

⁶ CHARLAND, Jean-Pierre, *Système technique et bonheur domestique : rémunération, consommation et pauvreté au Québec, 1920-1960*, IQRC, 1992, p. 119.

pourcentages quant à l'utilisation du crédit stagnent au cours de ces deux années. Cependant, si l'épuisement de l'épargne de guerre explique en partie ces fluctuations, la progression en chiffres réels indique malgré tout l'imprégnation de la société de consommation, même pour ces années où elle semble un peu ralentie. Les tableaux 1, 2 et 3 montrent que, s'il y a bien eu une légère diminution des pourcentages au début des années 50, la tendance à la hausse, en chiffres absolus, sauf en 1951 pour le crédit, ne s'est jamais démentie. D'ailleurs, le mouvement haussier reprend en 1952-53, pour ne connaître par la suite que des fluctuations conjoncturelles qui ne changent rien à la tendance lourde.

Tableau 4.

Augmentation des dépenses personnelles en biens et services			Augmentation du revenu personnel disponible (RPD)			Augmentation des créances totales en fin d'année		
Année	000 000	%	Année	000 000	%	Année	000 000	%
1945	6 972 \$	11,38%	1945	8 311 \$	3,54%	1945	449 \$	10,60%
1946	8 012 \$	14,92%	1946	8 923 \$	7,36%	1946	561 \$	24,94%
1947	9 054 \$	13,01%	1947	9 584 \$	7,41%	1947	780 \$	39,04%
1948	10 051 \$	11,01%	1948	11 079 \$	15,60%	1948	835 \$	7,05%
1949	10 892 \$	8,37%	1949	11 849 \$	6,95%	1949	985 \$	17,96%
1950	11 991 \$	10,09%	1950	12 704 \$	7,22%	1950	1 223 \$	24,16%
1951	13 399 \$	11,74%	1951	14 803 \$	16,52%	1951	1 186 \$	-3,03%
1952	14 818 \$	10,59%	1952	16 230 \$	9,64%	1952	1 623 \$	36,85%
1953	15 717 \$	6,07%	1953	17 100 \$	5,36%	1953	1 981 \$	22,06%
1954	16 561 \$	5,37%	1954	17 157 \$	0,33%	1954	2 136 \$	7,82%
1955	17 902 \$	8,10%	1955	18 639 \$	8,64%	1955	2 517 \$	17,84%
1956	19 466 \$	8,74%	1956	20 593 \$	10,48%	1956	2 869 \$	13,98%
1957	20 886 \$	7,29%	1957	22 044 \$	7,05%	1957	2 977 \$	3,76%
1958	22 211 \$	6,34%	1958	23 555 \$	6,85%	1958	3 249 \$	9,14%
1959	23 620 \$	6,34%	1959	24 757 \$	5,10%	1959	3 691 \$	13,60%
1960	24 705 \$	4,59%	1960	25 893 \$	4,59%	1960	4 020 \$	8,91%
1961	25 120 \$	1,68%	1961	26 211 \$	1,23%	1961	4 250 \$	5,72%
1962	26 636 \$	6,04%	1962	28 518 \$	8,80%	1962	4 694 \$	10,45%
1963	28 364 \$	6,49%	1963	30 448 \$	6,77%	1963	5 270 \$	12,27%
1964	30 647 \$	8,05%	1964	32 385 \$	6,36%	1964	6 056 \$	14,91%
1965	33 134 \$	8,11%	1965	35 787 \$	10,50%	1965	6 943 \$	14,65%
1966	36 057 \$	8,82%	1966	39 499 \$	10,37%	1966	7 556 \$	8,83%
1967	38 998 \$	8,16%	1967	42 792 \$	8,34%	1967	8 375 \$	10,84%
1968	42 360 \$	8,62%	1968	46 427 \$	8,49%	1968	9 592 \$	14,53%
1969	46 531 \$	9,85%	1969	50 557 \$	8,90%	1969	10 856 \$	13,18%
1970	48 995 \$	5,30%	1970	53 595 \$	6,01%	1970	11 398 \$	4,99%

Tirés de Dostaler, p. 79 et 90

Tirés de Dostaler, p. 79 et 90

Tirés de Dostaler, p. 79 et 90

Par ailleurs, ces tableaux montrent également que les revenus ont connu une augmentation très significative, mais que les dépenses ont progressé encore plus vite. Comment expliquer ce phénomène, sinon par le crédit ?

Finalement, nous pourrions constater, avec J.-P. Charland, que l'utilisation de l'épargne de guerre peut expliquer une partie de ces augmentations rapides (et relativement plus fortes, d'une année sur l'autre, que dans le reste de la période) des dépenses. Il faut noter aussi, pour une bonne partie, la progression très importante des revenus. Tous ces facteurs réunis mettent en évidence que cette période serait déterminante pour le développement de la consommation de masse. À titre de comparaison, avec toutes les réserves faites par G. Dostaler (nous y revenons plus loin), il est tout de même significatif de comparer la situation d'après-guerre à celle de la fin des années 30.

Tableau 5.

Augmentation des dépenses personnelles en biens et services			Augmentation du revenu personnel disponible (RPD)			Augmentation des créances totales en fin d'année		
Année	000 000	%	Année	000 000	%	Année	000 000	%
1938	3 884 \$		1938	3 953 \$		1938	607 \$	
1939	3 972 \$	2,27%	1939	4 178 \$	5,69%	1939	592 \$	-2,47%
1940	4 464 \$	12,39%	1940	4 775 \$	14,29%	1940	616 \$	4,05%
1941	5 089 \$	14,00%	1941	5 555 \$	16,34%	1941	581 \$	-5,68%
1942	5 466 \$	7,41%	1942	6 898 \$	24,18%	1942	462 \$	-20,48%
1943	5 783 \$	5,80%	1943	7 344 \$	6,47%	1943	403 \$	-12,77%
1944	6 260 \$	8,25%	1944	8 027 \$	9,30%	1944	406 \$	0,74%
Tirés de Dostaler, p. 79			Tirés de Dostaler, p. 79			Tirés de Dostaler, p. 79		

Lorsque J.-P. Charland nous parle d'épargne de guerre, on peut en mesurer ici l'ampleur en comparant l'augmentation des dépenses par rapport à celle des revenus. Par contre, il faut pondérer avec la baisse, en chiffres absolus, de l'utilisation du crédit. D'ailleurs, nous n'avons pas, dans le tableau 3, les achats effectués sur le marché noir... Ceci, lié

au fait que G. Dostaler nous prévient quant à la fiabilité relative des statistiques de cette époque. Encore une fois, l'intérêt consiste à établir globalement une comparaison afin de se donner un certain ordre de grandeur.

Revenons à notre tableau principal (tableau 3). Bien sûr, là aussi, il faut pondérer tous ces chiffres et pourcentages astronomiques, concernant l'utilisation du crédit de 1948 à 1970, avec l'augmentation de la population et l'inflation. Mais, à partir du moment où les revenus dépassent ce qu'il en coûte pour satisfaire les besoins *primaires*, qu'il y a un *revenu discrétionnaire*⁷, ce revenu transformé en crédit se démultiplie presque à l'infini. Ce n'est pas ce qu'on croyait à l'époque, mais il faut bien constater ce qui se passe aujourd'hui pour comprendre cette *transmutation* des revenus en une infinie diversité de biens. Si nous reculons en 1945 (pour correspondre à notre période principale), en effectuant le même genre de calcul, par rapport à 1960 cette fois, nous obtenons une progression de 795,3 % (tiré de G. Dostaler, p. 79) ! Les années 60 sont probablement celles de l'ancrage du crédit dans les mœurs. Mais la progression des années 50 est loin d'être négligeable et les statistiques démontrent que c'est cette décennie qui semble déterminante. Ainsi, si l'on considère les 15 ans d'après-guerre (de 1945 à 1960), le crédit à la consommation progresse, nous l'avons établi plus haut, de 795,3 % comparativement à 352,8 %, de 1955 à 1970. Plus serré encore, de 1950 à 1960, il progresse de 228,7 % contre 183,5 % pour la décennie suivante (1960 à 1970).

⁷ BÉLANGER, Jean-Pierre et Normand BROUILLETTE, *Le Québec : de l'illusion de l'abondance à la réalité de l'endettement*, Fédération des ACEF, 1974, p. 4 : « Ainsi, pour Katona, l'événement marquant l'accession à la société d'abondance fut : l'apparition généralisée d'un revenu discrétionnaire, (partie du revenu qui reste après avoir satisfait les besoins fondamentaux indispensables tels que le vêtement, le logement et la nourriture) qui permettait à une majorité de consommateurs de se procurer les biens durables tels que maison, auto, téléviseur, réfrigérateur... »

Ce que ces pourcentages démontrent, c'est la vitesse avec laquelle le crédit aux consommateurs se développe durant les années 50. Une fois cette démonstration faite, il faut tout de même préciser que l'augmentation en chiffres absolus de la décennie 60 fait plus que doubler celle des années 50, soit une augmentation de 2 834 milliards de dollars de 1951 à 1960, et de 7 148 milliards de 1961 à 1970. Donc, malgré une baisse des pourcentages, la décennie 60 n'en est pas moins marquée par une progression constante et extrêmement significative, établissant ainsi, sur deux décennies, le rôle central du crédit dans l'économie domestique. Par ailleurs, les créances des consommateurs se répartissent de la manière suivante pour le Canada :

Tableau 6.
Répartition des créances entre les catégories de prêteurs, Canada 1938-1970⁸

An	Cie de finance*		Banques **		Cie d'ass.-vie		Détailants***		Caisses****		Total	
	000 000	%	000 000	%	000 000	%	000 000	%	000 000	%	000 000	%
1938	46 \$	7,6%	75 \$	12,4%	228 \$	37,6%	258 \$	42,5%			607 \$	
1939	38 \$	6,4%	85 \$	14,4%	219 \$	37,0%	250 \$	42,2%			592 \$	-2,5%
1940	46 \$	7,5%	90 \$	14,6%	210 \$	34,1%	270 \$	43,8%			616 \$	4,1%
1941	49 \$	8,4%	92 \$	15,8%	200 \$	34,4%	240 \$	41,3%			581 \$	-5,7%
1942	17 \$	3,7%	86 \$	18,6%	189 \$	40,9%	170 \$	36,8%			462 \$	-20,5%
1943	7 \$	1,7%	87 \$	21,6%	173 \$	42,9%	136 \$	33,7%			403 \$	-12,8%
1944	6 \$	1,5%	100 \$	24,6%	159 \$	39,2%	141 \$	34,7%			406 \$	0,7%
1945	8 \$	1,8%	128 \$	28,5%	152 \$	33,9%	161 \$	35,9%			449 \$	10,6%
1946	24 \$	4,3%	186 \$	33,2%	150 \$	26,7%	201 \$	35,8%			561 \$	24,9%
1947	48 \$	6,2%	240 \$	30,8%	152 \$	19,5%	340 \$	43,6%			780 \$	39,0%
1948	134 \$	16,0%	154 \$	18,4%	158 \$	18,9%	335 \$	40,1%	54 \$	6,5%	835 \$	7,1%
1949	193 \$	19,6%	173 \$	17,6%	167 \$	17,0%	389 \$	39,5%	63 \$	6,4%	985 \$	18,0%
1950	295 \$	24,1%	224 \$	18,3%	178 \$	14,6%	454 \$	37,1%	72 \$	5,9%	1 223 \$	24,2%
1951	300 \$	25,3%	204 \$	17,2%	199 \$	16,8%	407 \$	34,3%	76 \$	6,4%	1 186 \$	-3,0%
1952	521 \$	32,1%	244 \$	15,0%	213 \$	13,1%	551 \$	33,9%	94 \$	5,8%	1 623 \$	36,8%
1953	692 \$	34,9%	311 \$	15,7%	225 \$	11,4%	624 \$	31,5%	129 \$	6,5%	1 981 \$	22,1%
1954	707 \$	33,1%	353 \$	16,5%	240 \$	11,2%	685 \$	32,1%	151 \$	7,1%	2 136 \$	7,8%
1955	878 \$	34,9%	443 \$	17,6%	250 \$	9,9%	772 \$	30,7%	174 \$	6,9%	2 517 \$	17,8%
1956	1 111 \$	38,7%	438 \$	15,3%	270 \$	9,4%	824 \$	28,7%	226 \$	7,9%	2 869 \$	14,0%
1957	1 142 \$	38,4%	425 \$	14,3%	295 \$	9,9%	857 \$	28,8%	258 \$	8,7%	2 977 \$	3,8%
1958	1 169 \$	36,0%	559 \$	17,2%	305 \$	9,4%	896 \$	27,6%	320 \$	9,8%	3 249 \$	9,1%
1959	1 290 \$	34,9%	725 \$	19,6%	323 \$	8,8%	936 \$	25,9%	397 \$	10,8%	3 691 \$	13,6%
1960	1 377 \$	34,3%	863 \$	21,5%	344 \$	8,6%	1 003 \$	25,0%	433 \$	10,8%	4 020 \$	8,9%
1961	1 350 \$	31,8%	1 039 \$	24,4%	358 \$	8,4%	1 052 \$	24,8%	451 \$	10,6%	4 250 \$	5,7%
1962	1 515 \$	32,3%	1 196 \$	25,5%	372 \$	7,9%	1 088 \$	23,2%	523 \$	11,1%	4 694 \$	10,4%
1963	1 684 \$	32,0%	1 446 \$	27,4%	385 \$	7,3%	1 141 \$	21,7%	614 \$	11,7%	5 270 \$	12,3%
1964	1 939 \$	32,0%	1 808 \$	29,9%	398 \$	6,6%	1 206 \$	19,9%	705 \$	11,6%	6 056 \$	14,9%
1965	2 174 \$	31,3%	2 257 \$	32,5%	411 \$	5,9%	1 288 \$	18,6%	813 \$	11,7%	6 943 \$	14,6%
1966	2 347 \$	31,1%	2 474 \$	32,7%	450 \$	6,0%	1 348 \$	17,8%	937 \$	12,4%	7 556 \$	8,8%
1967	2 408 \$	28,8%	2 997 \$	35,8%	486 \$	5,8%	1 390 \$	16,6%	1 094 \$	13,1%	8 375 \$	10,8%
1968	2 638 \$	27,5%	3 694 \$	38,5%	553 \$	5,8%	1 460 \$	15,2%	1 247 \$	13,0%	9 592 \$	14,5%
1969	3 040 \$	28,1%	4 181 \$	38,5%	660 \$	6,1%	1 568 \$	14,4%	1 401 \$	12,9%	10 856 \$	13,2%
1970	2 854 \$	25,0%	4 685 \$	41,1%	745 \$	6,5%	1 621 \$	14,2%	1 493 \$	13,1%	11 398 \$	5,0%

Source: Le crédit à la consommation et son évolution au Canada, de 1938 à 1970. Gilles Dostaler, 1972

* Sociétés de financement des ventes et de prêts au consommateur. *Avant 1948: Société de financement des ventes.

** Banques à charte et banques d'épargne du Québec.

**Avant 1948: Soc. de prêts aux consom., banques à charte et caisses d'épargne et de crédit.

*** Inclut les sociétés prélétrières

**** Caisses d'épargne et de crédit

⁸ « Les données reproduites dans le tableau [1] sont les plus anciennes auxquelles on peut accorder un certain "crédit". [...] Nous avons choisi, comme point de départ l'année 1948 [tableau 3 qui prolonge le tableau 1], [parce que] les chiffres antérieurs à 1948 [qui contiennent certaines informations

Le but dans cette partie de notre travail était moins de faire une étude détaillée des diverses formes de crédit que d'illustrer clairement sa progression fulgurante. G. Dostaler, c'est l'objet essentiel de son mémoire, identifie une série de problèmes de cueillette et de compilation qui relativisent certains chiffres lorsque nous entrons dans les détails. Mais, ces tableaux fournissent une bonne indication de l'ampleur du phénomène et de la place respective des institutions financières sur le marché du crédit.

Or, il est intéressant de constater l'espace de plus en plus important que prennent les compagnies de finance par rapport aux autres acteurs, principalement les banques, rivalisant d'égal à égal avec les détaillants. En fait, de 1952 à 1966, ces compagnies vont toujours détenir plus de 30 % des parts de marché, dépassant définitivement les détaillants pour la première fois en 1953. À partir de 1965, nous aurions tendance à dire, quand les choses deviennent sérieuses, les banques prendront une place déterminante en accaparant, en 1970, plus de 41 % du marché du crédit à la consommation au Canada.

* * *

Les préventions du premier auteur que nous avons étudié, Louis Beaudin, sous-estimaient grandement la psychologie humaine ou, si l'on préfère, la propension des individus, à partir du moment où la technologie (le développement de la production de masse) et la science économique le permettent, à développer tous azimuts leurs ambitions et à s'identifier totalement à ce qu'on a appelé *l'American way of life*. Les règles, identifiées par Fernand Baudhuin, qui devraient sous-tendre l'utilisation du crédit

éliminées par la suite comme les crédits aux fermiers et aux petits entrepreneurs, par exemple, explique l'auteur] ne sont pas comparables à ceux qui les suivent. » (G. Dostaler, p. 80 et 82).

par les consommateurs, reposent elles aussi sur une vision raisonnable des choses et restent vraies encore aujourd'hui. Mais l'auteur sous-estime, à son tour, la capacité de l'appareil bancaire à se reproduire et à inventer de nouvelles normes. À partir du moment où la production devient l'impératif absolu du développement économique, plus personne n'arrête le *progrès*.

Mais le problème est de savoir si cet objectif doit continuer à dominer tous les autres... Le Pr Schlesinger avait là une question bien pertinente mais, au cours des 45 années qui ont suivi, personne n'y a répondu. Ou plutôt si, on lui a répondu...

CHAPITRE 2

Contre la propagation du crédit
à la consommation :
le sénateur Vaillancourt

Le discours que nous mettons au jour ici a le mérite d'être clair, percutant et extrêmement significatif. On pourra toujours opposer que le personnage était à contretemps, qu'il menait une lutte d'arrière-garde, même dans son propre mouvement et que, de ce fait, il ne représente rien. Nous avons là une discussion de fond sur le rôle des idéologies alors que ce n'est pas vraiment la place ici pour en débattre. Cependant, nous ferons tout de même remarquer que c'est une constante de l'histoire d'entendre un discours qui fait contresens avec la pratique.

Dans le cas de Cyrille Vaillancourt cependant, il n'y a rien de démagogique, au contraire. C. Vaillancourt défend sincèrement les valeurs libérales et catholiques qu'il croit essentielles à la bonne marche de l'humanité. Il représente le discours dominant de l'époque et, en cela, il est probablement le meilleur témoin que nous puissions trouver pour illustrer clairement les préventions de la population en général contre le crédit à la consommation. Le discours de l'éditorialiste de Desjardins, nous l'avons entendu chez toutes les personnes que nous avons rencontrées (chapitre 4). Le détour que nous faisons en consacrant un chapitre entier à cet acteur nous permettra donc de retracer les thèmes majeurs du discours moral sur le crédit dans les années 50 et, ce faisant, de donner un éclairage essentiel pour la suite de notre présentation. Puis, on le verra, cette rhétorique en soi est tout à fait captivante, vue de nos jours.

L'Honorable Cyrille Vaillancourt fut le principal dirigeant, le gérant (lire : directeur général) de la Fédération des caisses populaires Desjardins durant 37 ans.

Pendant cette période, il signa tous les éditoriaux de la Revue Desjardins¹, jusqu'en janvier 1969, avec une constance et une fidélité exceptionnelles². L'importance de sa fonction, liée au fait qu'il ait traversé les *époques économiques*³ dont nous parlons dans notre travail, en font un observateur et un interlocuteur privilégié.

Dans le tout premier numéro (janvier-février-mars 1935), il donne son interprétation de l'esprit du fondateur, Alphonse Desjardins. Il précise d'abord que les caisses populaires ne sont pas des concurrentes directes des banques. Bien au contraire, les caisses visent un marché non couvert par les banques qui, elles, appuient le développement de Desjardins de bien des façons, entre autres, en fournissant les liquidités nécessaires. Ces coopératives cherchent à canaliser une épargne qui n'existerait pas autrement. C'est donc la première fonction de Desjardins. Le fondateur d'ailleurs parlait souvent en termes de *sous* économisés. Il s'agissait également de faire échec aux usuriers en permettant l'accès à de petits prêts destinés à soutenir les familles en cas de besoin. Donc, ce mouvement était investi d'une double mission éducative tant à propos de l'épargne que de l'utilisation du crédit. D'ailleurs, les caisses sont installées très proche de leurs membres-épargnants, dans chaque paroisse. C'est ainsi que C. Vaillancourt résume une série de conférences qu'il a données à la radio, commanditées par l'UCC (l'Union catholique des cultivateurs, ancêtre de l'UPA). Il ne *démordra* jamais de ce point de vue premier... Le futur sénateur précisera davantage sa

¹ On l'appellera simplement, jusqu'en 1941, *La Caisse populaire Desjardins*.

² Sauf un, en février 1943, signé par Eugène Poirier, à l'occasion de sa nomination à titre de membre du Conseil législatif pour la division La Durantaye, le 13 février 1943.

³ En effet, du point de vue du crédit à la consommation, la période d'avant-guerre, de la guerre, d'après-guerre et celle des années 50 constituent autant d'étapes identifiables et différentes.

pensée dans les deux numéros suivants de la revue trimestrielle⁴. Au printemps 1935, il s'attaque à l'impécuniosité :

Ce n'est pas quand on est rendu à cinquante ans que l'on devient économe; à cet âge, si on a toujours été un gaspilleur, on le sera jusqu'à la fin de nos jours. Le gaspilleur est un homme sans volonté, sans énergie, ce n'est pas un homme.

Puis, faisant écho à sa troisième conférence radiophonique, il résume ainsi la raison d'être du Mouvement Desjardins :

L'épargne rendue plus humaine, c'est un peuple rendu plus heureux et plus prospère, c'est toute notre survivance, c'est la renaissance de la terre québécoise, avec les Caisses populaires Desjardins répandues dans toutes les campagnes, servant aux besoins des campagnes, c'est l'argent de l'ouvrier servant à l'ouvrier.

Dans son éditorial de novembre 1939, intitulé « Crédit », C. Vaillancourt, revient sur la prudence avec laquelle il faut consentir des prêts. Il ne suffit pas, redit-il, que l'emprunteur soit solvable, encore faut-il comprendre le rôle éducatif du crédit : « Le crédit doit être non seulement productif mais MORALISATEUR. » Il termine par une citation de l'abbé Raemy, coopérateur suisse :

Le crédit est bienfaisant et fécond. Mais comme l'eau qu'on utilise pour irriguer la campagne, il n'est fécondant que s'il est distribué intelligemment avec prudence et prévoyance, car déversé à trop grande profusion et sans réflexion, il risque de tout submerger et même de se transformer en un véritable torrent dévastateur.

Donc, si on résume ce que C. Vaillancourt entend par crédit moralisateur, il faut se rendre à l'évidence que cette définition est d'abord négative. Il s'agit d'éviter de prêter pour des futilités, à une fin *inutile, extravagante ou improductive, ou encore nuisible...* Mais, à y regarder de près, ce discours sur le *crédit moralisateur* concerne peut-être davantage l'emprunteur que la nature du prêt : « C'est l'honneur, l'esprit d'ordre, l'activité, l'honnêteté et l'habileté de l'emprunteur que la Commission [de crédit] doit considérer avant tout, et sur lesquels elle doit se renseigner exactement. » Il est clair,

⁴ Elle deviendra bimestrielle en janvier 1936 et mensuelle, en janvier 1937.

dans cet éditorial de novembre 1939 que, pour Cyrille Vaillancourt, c'est l'épargne et toutes les vertus qui lui sont rattachées qui importe bien davantage que le prêt : « Mieux vaut un bilan modeste mais une activité saine qu'un grand nombre de transactions sans discernement, car seul un crédit bien distribué peut être vraiment utile, c'est-à-dire productif et moralisateur. »

Ces objectifs bien définis, comment s'appliquent-ils dans la réalité ? En fait, dans chacune des caisses populaires, existent ces commissions de crédit, auxquelles le directeur fait référence dans son éditorial, qui sont chargées d'accepter (ou de refuser) les demandes d'emprunt de la part des sociétaires (les caisses populaires étant des coopératives, il fallait être membre pour accéder à un prêt et même pour y déposer son argent). Ces commissions seront l'objet de bien des critiques et railleries de la part des gens qui leur reprochaient de s'introduire dans leur vie privée et de tout refuser : « Dans les caisses, on ne te donnait même pas l'heure⁵ ! » Voyons comment, C. Vaillancourt définissait leur rôle en 1937 :

La commission de crédit examine toutes les demandes de crédit, vérifie la solvabilité et les garanties morales et matérielles offertes, et se prononce à l'unanimité des membres présents sur leur admissibilité ou leur rejet. La commission doit toujours préférer les petits prêts à garantie égale... Elle 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... Enfin, nos Commissaires de crédit ne devront pas oublier que tout prêt fait par une Caisse Populaire doit être productif et servir à faire le bien. Voilà pourquoi, avant de faire un prêt, les Commissaires de crédit devront s'informer et savoir exactement l'emploi que l'emprunteur désire faire de l'argent emprunté.

L'éditorialiste précise que les membres de ces commissions n'ont pas le droit d'effectuer ou d'endosser un prêt. Cela signifie que lesdits membres sont des gens n'ayant pas

⁵ Un participant, lors de la rencontre des hommes (voir chapitre 4).

besoin de crédit ou ayant accès à du crédit ailleurs. On peut comprendre alors certaines réticences à emprunter dans une caisse si l'on pensait, à tort ou à raison, que le village au complet risquait de connaître la situation financière du demandeur. Cette réputation a longtemps entaché la bonne réputation de Desjardins et en a conduit plusieurs, dans les années 50, à s'adresser aux compagnies de finance, quitte à payer nettement plus cher.

Amasser l'épargne des Québécois ne va pas sans difficultés et sans frustrations. Dans une série de quatre éditoriaux (à partir d'avril 1941, vol. 7, n° 4) intitulés « *Que faire ?* », C. Vaillancourt entreprend de fouetter les troupes dans une période de guerre, en remettant l'accent sur son thème favori, soit l'épargne : « ...l'épargne utilisée là où elle est faite, dans les villages, dans les quartiers ouvriers, et prêtée à bon escient aux agriculteurs, aux petits industriels, avenir de la nation, une fois la guerre terminée ». Mais, revenant à ce premier éditorial de la série, C. Vaillancourt s'en prend au fait que nous allons porter notre épargne, sous forme de crédit souvent, dans un grand magasin comme Légaré (dont la principale lacune est d'appartenir dorénavant à des intérêts *extérieurs*⁶ au pays) :

Cette maison Légaré, au nom bien français. Bâtie par un Québécois 100 % qui vient de passer sous le contrôle d'une maison étrangère qui n'a rien de canadien-français, ni de canadien-anglais. Peut-on s'expliquer que cette maison, arrivée au pays depuis quelques années seulement, ait acquis tant de puissance ? Hélas ! Il faut bien l'admettre, c'est nous qui lui avons donné cette puissance en allant lui porter les uns à la file des autres, comme des moutons, notre épargne [sous forme de consommation inutile doit-on comprendre...]. Avec ces petites épargnes, cette maison est devenue riche, puissante et aujourd'hui, elle nous domine de tout notre propre avoir perdu. Québec, cette ville si française, possède, paraît-il, 300 Juifs mais ces 300 Juifs contrôlent présentement 50 % des magasins de la rue St-Joseph. [...] Si les Canadiens-Français ou les Canadiens-Anglais avaient la même considération que vous apportez à ces mêmes Juifs [il répond à quelqu'un qui disait vouloir le même service chez les premiers que chez les Juifs], ils pourraient organiser non seulement le même service mais un autre service qui serait encore plus efficace parce qu'il contribuerait à la prospérité des vôtres.

⁶ À la lecture de cet éditorial, il semble bien que les intérêts dont l'auteur parle sont moins extérieurs que juifs ! Donc, *extérieur* doit s'entendre ici comme : en dehors de la nation...

Plus tard, après la Dernière Guerre, au moment où l'économie prend une tournure et un rythme inconnus jusque-là, au moment où l'épargne accumulée fond comme neige au soleil, on aurait pu s'attendre à de vives réactions de la part de cet apôtre des vertus de l'épargne. Rien, motus et bouche cousue ! Ce n'est pas l'épargne qui le préoccupe mais bien le crédit. Il poursuit donc sur sa lancée concernant les conditions qui doivent en limiter l'accès. Même qu'en décembre 1952, il en rajoute :

Les gens n'aiment pas demander une caution nous dit-on. Entre nous, quand une personne veut avoir une faveur — et obtenir un prêt, c'est une faveur, me semble-t-il — elle peut bien faire un sacrifice, ou encore un acte d'humilité. Il est vrai, cependant, que les hommes ne pêchent pas par excès d'humilité; tout de même, les gens doivent bien faire quelque chose dans ce sens. Demander une caution, à notre avis, n'est pas un acte qui blesse, au contraire, il grandit, car si quelqu'un trouve un voisin, un ami, un parent qui accepte de cautionner, cela veut dire qu'on a confiance en lui; c'est donc un témoignage d'honnêteté et de solvabilité. Au lieu d'envisager le problème sous le côté négatif, prenons-le dans le sens positif, et il ne sera plus considéré comme une exigence déraisonnable.

Pourtant, les exigences du développement économique basé sur la consommation de masse le rattraperont, dans ses terres mêmes. Il n'hésitera plus, il enfourchera son cheval de bataille avec une fougue qui ne s'atténuera que vers la fin de son règne. Il entreprend sa croisade en janvier 1955 par un éditorial qui, sur une variation concernant la nécessité de gagner son paradis, en profite pour dénoncer l'idéologie communiste qui cherche le paradis sur terre :

L'idéologie communiste, c'est la négation même de Dieu. Il y est dit que l'on prêche à tous les adeptes qu'il n'y a que les jouissances de la terre qui comptent, qu'il faut mettre tout en œuvre pour faire jouir le corps.

Cet amalgame entre communisme et capitalisme est très évocateur puisqu'il regroupe ces deux idéologies sous le même chapeau *matérialiste*, la coopération constituant dans son esprit, une troisième voie. Évidemment, pour C. Vaillancourt, cette *création des Occidentaux* mettra : « Dieu en dehors de leur vie. Et ce jour où il n'y aura plus d'Être

suprême pour gouverner et diriger les hommes, ces derniers s'entretueront [...] l'homme deviendra une bête. »

À partir de février 1956, il mène une charge contre le crédit à la consommation, et ce, durant toute l'année à l'exception du numéro de mai. Ses positions sont un rappel d'un mémoire déposé à la commission Gordon, *chargée de faire enquête sur les perspectives économiques au Canada*. Il y soutient que la prévoyance demeure une nécessité, que le progrès social et moral s'avère nécessaire à la prospérité nationale et que l'épargne le symbolise. Il poursuit en mars en intitulant son éditorial : *Les méfaits du crédit trop facile*. Le crédit trop facile « restreint l'initiative et décourage l'effort personnel ». Il dénonce la publicité qui incite les gens au crédit, et le facilite en n'exigeant aucun comptant (il s'agit des ventes à tempérament, on l'aura compris). Cela entraîne la *mésentente conjugale* et la *désintégration des foyers*. Puis, ces ventes restreignent la production économique de la nation puisqu'elles ne servent qu'à enrichir les prêteurs aux dépens des manufactures et des usines, elles appauvrissent les individus par des intérêts trop élevés...

En avril 1956, il dénoncera certaines pratiques des caisses qui consistent à favoriser le *facteur argent* avant le *facteur service économique-social*. En juin, C. Vaillancourt réagira à la conférence prononcée par l'économiste André Raynault au Congrès des caisses (ou plutôt à un article du journal *La Patrie* qui rapporte les propos du conférencier). Ce dernier inciterait les caisses à s'ouvrir davantage aux petits prêts plutôt que de se consacrer aux placements et aux seuls prêts hypothécaires (c'est

d'ailleurs dans la foulée de ce type de dénonciations que sera instituée l'enquête Tremblay-Fortin). Ce que C. Vaillancourt nie avec ardeur expliquant que les caisses, au contraire, consentent beaucoup de petits prêts et il cite des chiffres à l'appui (voir plus bas).

Il est particulièrement chatouillé par la comparaison avec les *Credit Union* qui prêtent moins et à des taux élevés, soutient-il. En septembre, il écrira un très long éditorial de six pages qui reprendra l'ensemble de son argumentation. On sent bien qu'il est piqué au vif, mais il ne fera aucun compromis, gardant le cap sur le crédit productif, socialement utile, etc. Il poursuivra dans la même veine avec deux autres éditoriaux en octobre et novembre intitulés, *Pourquoi nous opérons ainsi* : afin d'aider les petites gens, prendre racines dans les paroisses, etc. Il se livre ainsi à un bilan complet de l'action des caisses dans le domaine du prêt.

Dans son éditorial d'avril 1957, C. Vaillancourt présente sa version de la recherche entreprise par le groupe Tremblay-Fortin sur *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*. Pour lui, il s'agit de cerner l'ampleur de l'utilisation du crédit par couches sociales, la profondeur du mal, l'utilisation, en particulier, de la vente à tempérament :

On nous a signalé des abus dans certains milieux. Ce n'est cependant pas parce que quelques familles font des abus que toutes les autres en font nécessairement. C'est pourquoi nous voulons que cette recherche que nous entreprenons soit bien profonde : nous voulons voir dans les foyers ce qui s'y passe et aviser ensuite aux moyens à prendre pour remédier à la situation si elle est mauvaise...

Il reviendra sur l'enquête en novembre 1957 pour préciser qu'elle s'échelonnera sur trois ou quatre ans. L'éditorial de décembre est assez révélateur des tensions qui agitent le

Mouvement Desjardins et de la bataille d'arrière-garde entreprise par notre éditorialiste. Il reprend les propos de l'économiste (André Raynault) qui affirme que Desjardins prête davantage en hypothèques que sur reconnaissances de dettes. Il démontre que c'est faux en ce qui concerne le nombre, car ces dernières représentent plus de 60 % des prêts effectués dans les caisses. Même qu'en milieu rural, en chiffres absolus, le montant prêté sur reconnaissances de dettes excède celui des hypothèques : « Et voilà qui prouve que les Caisses populaires s'efforcent de satisfaire aux besoins de leurs sociétaires... ».

Il ne reviendra pas sur le sujet avant juin 1959 où, dans un petit paragraphe concernant les prêts, il cite les chiffres de 1958. Ce qui est frappant dans ces chiffres ce sont les sommes impliquées dans ces petits prêts :

Tableau 7

Nombre de prêts par catégorie, 1958	
Moins de 100 \$	10 604
De 100 \$ à 200 \$	15 197
De 200 \$ à 500 \$	33 840
De 500 \$ à 1 000 \$	23 709
De 1 000 \$ à 5 000 \$	9 512
5 000 \$ et plus	977

Puis, dans un éditorial, en novembre 1962, il revient avec force arguments sur les méfaits de l'achat à crédit.

L'année 1963 nous semble déterminante quant à l'ouverture des caisses aux prêts à la consommation. C. Vaillancourt, pour sa part, résiste de toutes les manières possibles sans pour autant réussir à inverser le phénomène. En fait, il fait des efforts désespérés pour comprendre et se rallier; mais on verra que ce ne sera pas une tâche aisée. Il commencera l'année, et la terminera, par un discours à saveur religieuse. Dans ces deux

éditoriaux, après avoir tracé un tableau peu reluisant des valeurs guidant ce nouveau monde, il se rabat résolument sur la croyance en Dieu :

En conclusion, le vœu que nous formulons au début de cette Nouvelle Année, c'est celui que clamaient les anges à la naissance du Sauveur, il y a près de deux mille ans : "Gloire à Dieu au plus haut des Cieux, et paix sur la terre aux hommes de bonne volonté." C'est la reconnaissance de Dieu d'abord. C'est la paix ensuite qui en découle, comme l'eau sort de la source. Mais à la condition que tous reconnaissent Dieu et fassent preuve de bonne volonté. Dieu atteint les hommes ici-bas par les hommes. Ils sont les intermédiaires de Dieu. Ils aiment Dieu en s'aimant et en s'entraidant les uns les autres. Ils ont ainsi la paix promise aux hommes de bonne volonté.

Il répétera ce discours avec encore plus de force en décembre 1963, particulièrement impressionné par l'assassinat de Kennedy, le 15 novembre précédent. Surtout qu'à ce moment-là, C. Vaillancourt était immobilisé à la suite d'un accident d'automobile, ce qui, écrit-il, lui « a laissé le temps de regarder la télévision et d'écouter la radio beaucoup plus qu'à l'ordinaire. »

Revenant en arrière, en février 1963, nous assistons cette fois aux concessions que C. Vaillancourt est prêt à faire en vue du congrès de mai 1963. Il se peut, dit-il, qu'un sociétaire effectue un prêt pour des biens qui lui seront profitables à moyen ou long terme : *une mère de famille qui a besoin d'une laveuse électrique, d'un moulin à coudre, etc.* Il n'est peut-être pas nécessaire de toujours exiger une caution :

Il y a des gens à qui on peut prêter plusieurs centaines de dollars sans caution parce qu'on connaît leur valeur morale, leur honnêteté, leur revenu. Ce sont des cas d'espèce, des cas qu'il faut étudier suivant le milieu de chacun.

Évidemment, il y a une limite aux concessions. Tout cela, bien sûr, nécessite encore plus de vigilance sur le plan de l'éducation des sociétaires. C'est ainsi que dès le mois suivant, en mars, le Cyrille Vaillancourt que l'on connaît revient en force :

Mais on fait tellement d'annonces, de publicité pour inciter les gens à dépenser inutilement. Toutes ces orgies de dépenses ne font qu'amollir le caractère des humains; c'est à se demander ce qui va arriver demain... Si on n'a pas appris aux jeunes à être prévoyants, si on ne leur apprend pas à contrôler leurs désirs, leurs appétits, rendus à l'âge de la pension de vieillesse, même si

cette pension était doublée, ces gens n'en auront pas assez... On fait ainsi une œuvre de rédemption sociale, morale, spirituelle. En rendant le monde meilleur, on accomplit l'œuvre de Dieu tout en se préparant une meilleure vie pour l'au-delà.

En août, il continue de résister. Manifestement, il a sur le cœur le fait qu'on ait incité les caisses à faire opposition aux compagnies de finance en prêtant davantage sur reconnaissances de dettes. Il place en opposition, d'une certaine manière, ce type de prêts avec ceux sur hypothèque qui, à ses yeux, sont beaucoup plus utiles socialement.

Puis, il précise :

Les caisses populaires ne sont pourtant pas là pour faire compétition à qui que ce soit mais pour aider leurs sociétaires. Les Caisses populaires veulent faire quelque chose de constructif. Elles ne veulent pas travailler contre quelqu'un mais avec et pour quelqu'un; c'est là toute la différence dans l'économie d'un peuple. Continuons à faire comme par le passé; agissons avec bon sens.

Autant l'année 1963 fut celle du débat sur l'ouverture au crédit à la consommation, autant celle de 1964 marquera un tournant pour la Revue Desjardins, qui change nettement de caractère. Les articles de fond, sur l'économie en particulier, apparaissent et se multiplient durant toute l'année. Quant à C. Vaillancourt, il garde le cap, signe tous les éditoriaux et parle énormément d'éducation et de coopératisme... mais jamais plus il ne traitera de crédit !

* * *

Janvier 1965 : lorsque C. Vaillancourt évoque sa jeunesse, racontant qu'à l'école du village, au sortir des classes, ils se sont mis à dix pour aider un cultivateur dont le cheval peinait à monter la charge au sommet d'un coteau voisin. Soudain, l'un des dix eut la malencontreuse idée d'inverser le mouvement, pour voir... et la charge, et le cheval, se sont retrouvés au bas de la côte, brisés.

Voilà le sens de la coopération et voilà ce qu'un seul coopérateur malveillant peut faire échouer. De plus, en ce mois de janvier 1965, C. Vaillancourt ajoute : « *Ce souhait de bonne et heureuse année que je formule pour chacun de vous, c'est peut-être la dernière fois que je vous l'adresse...* » Mais non ! Il continuera encore, à 73 ans, à tenir le cap, mais dorénavant, en évitant de parler de crédit à la consommation !

Doit-on attribuer à Cyrille Vaillancourt la faible implication des caisses concernant les prêts à la consommation jusque dans les années 60, moment où l'on assiste à leur augmentation fulgurante suite à l'ouverture des caisses à toutes les formes de crédit ? Nous revenons ici à notre discussion du début sur le rôle des idéologies. Cyrille Vaillancourt aurait bien voulu, à l'instar certainement de nombreux autres acteurs socioéconomiques, que la société se donne des repères solides pour évoluer, qu'elle le fasse dans l'ordre et le respect des traditions. Nous le verrons au chapitre 4, le bon sens même avec lequel les gens ont consommé dans les années 50, donnait force et vigueur à un tel discours de la raison. On est en droit de penser que le directeur général de Desjardins représentait la bonne conscience du Mouvement et que, dans ce sens, il constituait l'une des balises, pour ne pas dire l'une des digues, bornant le développement de cette institution financière tellement particulière.

Tableau 8

Portefeuille de prêts des caisses populaires 1934 à 1971							
année	placements	%	prêts sur reconnaissance de dettes	%	prêts sur hypothèque	%	total de l'actif
1934	3 291 467 \$	32,4%	5 381 356 \$			52,9%	10 165 799 \$
1939	6 139 530 \$	33,7%	8 664 619 \$			47,6%	18 220 096 \$
1944	42 669 871 \$	46,2%	10 086 696 \$	10,9%	21 670 826 \$	23,5%	92 327 861 \$
1951	88 227 871 \$	34,8%	26 831 844 \$	10,6%	90 757 375 \$	35,8%	253 243 589 \$
1956	144 098 570 \$	31,3%	39 937 875 \$	8,7%	195 736 320 \$	42,5%	460 220 939 \$
1961	223 045 984 \$	28,6%	68 361 126 \$	8,8%	319 153 480 \$	40,9%	780 553 968 \$
1971	627 800 755 \$	24,6%	493 469 876 \$	19,3%	846 173 519 \$	33,2%	2 551 120 507 \$
Portefeuille de prêts des caisses urbaines et rurales 1951, 1956, 1961							
caisses urbaines							
1951	38 450 215 \$	33,3%	7 897 371 \$	6,8%	52 976 528 \$	45,9%	115 532 773 \$
1956	82 485 045 \$	29,6%	16 579 459 \$	5,9%	139 096 895 \$	49,9%	278 804 615 \$
1961	146 341 341 \$	28,2%	35 872 709 \$	6,9%	233 979 108 \$	45,2%	518 127 322 \$
caisses rurales							
1951	38 045 388 \$	36,9%	15 414 118 \$	14,9%	24 368 845 \$	23,6%	103 161 755 \$
1956	46 160 563 \$	35,1%	18 178 699 \$	13,8%	35 808 412 \$	27,2%	131 621 059 \$
1961	52 125 930 \$	30,5%	23 664 468 \$	13,8%	48 298 579 \$	28,2%	171 125 886 \$
Distribution des prêts aux particuliers selon le but, de mars 1966 à février 1967							
	reconnais. de dettes		hypothèque				
	nombre %	montant %	nombre %	montant %			
automobile	21%	27%	9%	5%			
budget général	19%	10%	7%	1%			
remboursement de prêts	12%	12%	12%	14%			
éducation et épargne	14%	8%	-	-			
meublier et logement	9%	8%	-	-			
moyen de production	11%	14%	6%	6%			
propriété	13%	19%	51%	57%			
construction	1%	2%	15%	17%			
Total	100%	100%	100%	100%			

Tirés de POULIN, Pierre, *Histoire du mouvement Desjardins*, 1990-1998, Québec Amérique, tome 2 et 3.

CHAPITRE 3

Les familles salariées en 1959 :
le rapport Tremblay-Fortin

« Il était une fois un enfant, né après la guerre. Sa grande famille habitait la campagne. Sauf lui. Son père était menuisier. Il devint même entrepreneur. Sa mère ne faisait rien. Ou plutôt si, elle faisait le lavage le lundi matin. Elle cuisait les repas, bien sûr. Elle balayait tout le temps. Puis, elle surveillait son mari. Pour qu'il ne travaille pas trop. Pour qu'il ne boive pas trop. Pour qu'il ne fume pas trop. Pour qu'il ne dépense pas trop... Elle ne l'a pas suffisamment surveillé. Il est mort à 53 ans, noir de ses vaisseaux éclatés »

Le rapport sur *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, fut commandé au Centre de recherches sociales de l'Université Laval par le Mouvement Desjardins, suite à son congrès de septembre 1957. L'enquête par entrevues (de deux heures environ) s'est déroulée à travers le Québec de février à octobre 1959. Prévue au départ sur l'ensemble de la population, elle s'est centrée sur les « familles salariées pour ne pas introduire, dans [les] données quantitatives en particulier, d'écart trop grand entre les différentes unités sous observation » (p. 322). On a interrogé 1 460 familles (ce sont les épouses qui ont exclusivement répondu aux questions) appartenant à six agglomérations témoins : zones métropolitaines (zone 1), agglomération de 30 000 habitants et plus (zone 2), et de 5 000 à 30 000 habitants (zone 3). À celles-ci, se sont ajoutés trois types d'agglomération en milieu rural : 5 000 habitants en zones prospères (zone 4), 5 000 en zones moyennement prospères (zone 5) et 5 000 en zones pauvres (zone 6). En tout, 19 personnes ont travaillé sur cette recherche, dont 8 interviewers. Il n'y avait jamais eu d'enquête semblable auparavant au Québec selon les auteurs, et, à notre connaissance, il n'y en eut pas davantage après.

Au Québec et au Canada, la grande enquête sur les conditions de vie des familles faite en 1959 par Marc-Adélar Tremblay et Gérald Fortin (1964) constitue la première recherche empirique d'envergure, une enquête faite à l'échelle de la société globale québécoise, dirions-nous dans un langage contemporain. [...] L'enquête Tremblay-Fortin a marqué un tournant dans l'histoire intellectuelle du Québec en montrant que le paradigme du passage de la société traditionnelle à la société moderne, qui servait de grille de lecture privilégiée à l'époque, était dépassé puisque le Québec tout entier s'inscrivait dès le début des années 1960 dans l'univers de la société de consommation déjà bien implantée sur tout le territoire, la société québécoise se révélant être une

société déjà modernisée d'après les genres de vie et les représentations sociales de ses salariés à la ville comme à la campagne¹.

Pourquoi accordons-nous tant d'importance à ce rapport ? Nous l'avons dit en entrée, parce qu'il présente les comportements économiques de la génération « G » mieux que nous saurions le faire 47 ans plus tard. Il restitue également un certain état d'esprit. Le langage utilisé, la manière dont on s'y prend, les questions que l'on se pose sont autant d'indices sur la vision qui prévaut alors concernant le crédit à la consommation. Voilà pourquoi nous prendrons l'espace nécessaire pour voir en détails les principaux éléments d'un rapport qui, en plus de montrer l'état des familles salariées en 1959, présente de manière fort instructive les travaux et les théories sociales qui prévalaient à l'époque. C'est ainsi que se dégage très clairement la notion de *besoin social* qui hante encore aujourd'hui les esprits. Cette notion traverse toute l'étude de Tremblay-Fortin et elle permet de dégager les trois univers que les auteurs analyseront en long et en large : les univers du besoin, des aspirations et du désir.

3.1 Les fondements historiques : du budget au comportement global des familles

Les auteurs se livrent ici à une tournée générale des travaux utilisant le budget familial comme source. Ils distinguent trois approches : économique, sociologique et psychologique. Dans la première catégorie, ce sont les travaux d'Ernst Engel d'une part, et d'autre part, ceux de Simar Kuznets et de James S. Duesenberry qui retiennent

¹ LANGLOIS, Simon, « Structures de la consommation au Canada », *Sociologie et sociétés*, vol. 35, n° 1, 2003, p. 221.

l'attention. Le premier a donné la *courbe d'Engel* devenue plus tard les lois du même nom :

- a) l'alimentation représente la principale dépense dans le budget familial;
- b) la proportion de la dépense consacrée à l'alimentation diminue à mesure qu'augmente le niveau de vie de la famille (ce niveau de vie est mesuré par le revenu seulement);
- c) la proportion de la dépense consacrée au logement et à l'habillement est à peu près constante tandis que la dépense pour les objets de luxe augmente avec le niveau de vie. (p. 19)

En fait, il semble qu'Engel lui-même ait convenu que les propositions a) et c) ne sont pas toujours vérifiables et ainsi, selon les auteurs, seule la proposition b) constitue la *loi d'Engel*. Pour ce dernier d'ailleurs : « Le degré de bien-être de l'homme s'exprime par le rapport entre la proportion de la dépense qu'il doit consacrer à sa subsistance physique et la part qu'il peut consacrer à ses autres besoins. » Ces travaux d'Engel se sont déroulés entre 1857 et 1895 environ et, semble-t-il, ils représentent toujours un certain intérêt en 1959.

Les travaux de Kuznets, pour leur part, « cherchent surtout à préciser le rôle de la fonction de consommation dans l'évolution du revenu national. » Ce chercheur constate, entre autres, qu'il est « inexact d'affirmer qu'en longue durée l'épargne s'élève au fur et à mesure que le revenu s'élève. » Enfin, les recherches de Duesenberry établissent « qu'il y a de bonnes raisons psychologiques et sociologiques pour supposer... qu'il y a interdépendance entre les comportements de consommation. Il introduit un concept général : l'«effet de démonstration» pour simplement illustrer une des interdépendances possibles. » (p. 21)

L'approche sociologique sera introduite, dans des registres très différents, par Frédéric Leplay et Maurice Halbwachs. Ces deux auteurs ont étudié méticuleusement des budgets familiaux. Le premier finira par affirmer que c'est la famille qui fournit :

...la meilleure image de l'ordre ou du désordre de la société. Leplay tend à attribuer au mode de vie nouveau créé par le milieu industriel la responsabilité de l'instabilité de plusieurs familles ouvrières... Leplay a proposé une perspective à tendance globale pour l'étude des comportements de consommation. Pour lui, la structure du budget n'a de signification que lorsqu'on peut la mettre en relation avec l'ensemble des conditions de vie de la famille. (p. 23)

Quant à Halbwachs, il a formulé également un certain nombre de propositions :

- a) les besoins et les manières de satisfaire ces besoins sont différents d'une classe sociale à l'autre;
- b) même si des besoins semblables se retrouvent dans toutes les classes sociales, ces besoins sont hiérarchisés différemment;
- c) les niveaux de vie et les revenus sont insuffisants, à eux seuls, pour expliquer les différences entre les classes. Par exemple, à revenu égal, un fonctionnaire dépense plus pour le vêtement qu'un ouvrier et ce dernier dépense moins que tous les autres pour le logement et plus que tous les autres pour la nourriture. (p. 24)

C'est ainsi que les auteurs attribuent à Halbwachs la notion de *besoin social*. Par contre, on verra que toutes ses affirmations sont contredites par les résultats de l'enquête.

Finalement, l'influence de la psychologie sur les études en consommation sera illustrée par les recherches de George Katona d'une part, et par ceux de Serge Moscovici et F. Columelli, d'autre part. Les travaux de Katona aux États-Unis comme ceux de Jean Stroetzl en France montrent, selon Tremblay-Fortin :

...l'importance prédominante de l'aspect subjectif des comportements de consommation. À côté d'une situation objective, il faudra désormais faire une place à la définition de la situation, telle qu'elle est fournie par les consommateurs, pour comprendre une grande partie de leurs décisions et de leurs actions. (p. 26)

C'est par l'étude des deux autres auteurs (Moscovici et Columelli) que Tremblay-Fortin introduiront les notions d'*univers des besoins* et d'*univers des aspirations* :

Il apparaît qu'à partir d'un certain seuil que nous désignerons comme "seuil d'anticipation", l'individu passe de l'univers des besoins, caractérisé par une étroite détermination de la conduite, à l'univers des motivations, où le domaine des possibilités élargit l'horizon étroit du nécessaire...

Le fait de se donner un genre de vie, de même que celui d'avoir des aspirations et d'anticiper, n'est possible que lorsqu'un certain seuil a été dépassé dans l'échelle des niveaux de vie. (S. Moscovici et F. Columelli, cités p. 27)

3.2 La stratégie de l'observation

Le besoin, *c'est ce qui est jugé nécessaire*. Les auteurs se démarquent ainsi d'une analyse des besoins purement biologiques en choisissant une notion qui cherche à tenir compte de ce qui est socialement nécessaire. Ils donnent ainsi un caractère à la fois subjectif à une dimension qu'on ne saurait cerner autrement, et sociologique puisque ces besoins *sont transmis par la société et sa culture* :

Plutôt que ce qui est nécessaire à un individu ou à un groupe, le besoin est donc *ce qui est jugé nécessaire*. Avec cette nouvelle proposition, nous optons pour une définition subjective du besoin. Le système de valeurs et de normes est à la base même du besoin. Nous pouvons même déjà indiquer que l'objet de notre analyse sera, non pas la formulation d'une liste de besoins objectifs ou de budgets types, mais bien plutôt la détermination des biens et services qui sont jugés nécessaires par les individus pour leur propre survie... Ainsi, pour nous, ce qui est jugé nécessaire par l'individu a son fondement dans le système de valeurs et de normes culturelles du groupe auquel il appartient... Pour devenir un membre pleinement reconnu de son groupe, pour être *normal*, l'individu doit agir et posséder selon ces normes. (p. 31)

Tremblay-Fortin choisiront la famille comme unité d'analyse privilégiée, puisque « c'est le groupe dont l'influence est la plus déterminante sur la structure des besoins. » (p. 31). Évidemment, la famille est, elle aussi, influencée par l'environnement dans lequel elle évolue. Ici, les auteurs renonceront à pousser plus loin l'analyse précisant qu'il y a trop peu d'études au Québec permettant d'identifier les milieux d'influence plus larges. On a vu, de toute façon, qu'ils ont simplement divisé la province en six lieux géoéconomiques.

Suit une intéressante discussion sur la *structure des besoins*, leur hiérarchie. Évidemment, à partir d'un budget limité il faut faire des choix. La non satisfaction des besoins jugés nécessaires entraîne forcément, dans pareil contexte, un *sentiment de*

privation. Les auteurs distinguent deux genres de privations : *subie* et *volontaire*. La première est liée à des ressources insuffisantes alors que la deuxième a fait l'objet de choix. Paradoxalement cependant, il se peut fort bien que ce soient des besoins secondaires qui fassent l'objet d'un *sentiment de privation* exacerbé puisque les besoins les plus importants sont généralement les premiers satisfaits avec les ressources disponibles. Voilà où il est utile d'introduire une distinction entre le besoin et l'aspiration : « L'univers des aspirations, c'est la possibilité pour l'individu de faire des projets, de se projeter dans l'avenir. » (p. 34). Si l'individu n'est pas emprisonné dans l'*univers des besoins* à cause de ressources trop limitées, il accède à cet *univers des aspirations* qu'il faut distinguer du rêve; on peut toujours rêver, alors que les aspirations font plutôt partie du domaine du possible, du réalisable.

3.3 Caractéristiques démographiques et sociologiques des familles étudiées

On se souviendra que l'étude Tremblay-Fortin porte sur les familles salariées, à l'exclusion des cultivateurs, commerçants, entrepreneurs, etc. Nous avons vu également que les auteurs ont divisé cette population salariée par lieux géographiques. En ce qui concerne la taille et la composition des familles, on arrive à des dimensions assez semblables d'un bout à l'autre de l'échantillon sauf pour les extrêmes (métropole : zone 1, et territoires de colonisation qualifiés de pauvres : zone 6). En effet, dans la zone 1, les familles sont légèrement moins nombreuses et le père un peu plus jeune alors que c'est l'inverse dans la zone 6. Dans l'ensemble, les familles étudiées comprennent cinq personnes avec des enfants d'âge moyen de dix ans et demi. Nous retrouvons ces mêmes similitudes et ces mêmes différences dans les extrêmes, en ce qui concerne le

degré d'instruction des parents (7,7 années pour les pères et 7,9 pour les mères) dépassés de plus d'un an par leurs enfants.

...on remarque que le niveau des occupations est plus élevé dans le milieu urbain que dans le milieu rural. Dans le milieu rural on rencontre ordinairement moins de cols blancs et moins d'ouvriers qualifiés que dans le milieu urbain. Inversement, le milieu rural comprend plus de travailleurs semi-qualifiés et de manœuvres que le milieu urbain. De plus, alors que dans toutes les villes, le niveau de qualification est à peu près égal, dans le milieu rural, plus on s'éloigne des centres, plus le niveau professionnel baisse... Pour la très grande majorité des chefs de famille visités, l'occupation qu'ils exercent actuellement n'est pas celle qu'ils ont exercée toute leur vie (p. 52).

Alors qu'en ville le changement d'emploi signifie souvent une ascension sociale, ce n'est pas le cas en campagne (p. 55). On ne sait pas si la mobilité géographique importante chez les familles étudiées a eu la même signification, mais les auteurs ont tenu compte d'études nombreuses montrant l'importance de la *socialisation première* dans le comportement des individus : 60 % des chefs de famille étudiés sont nés à la campagne tandis qu'ils vivent à 60 % en ville :

On a donc assisté au cours d'une même génération à une mobilité extrême des familles. Cette mobilité pourra sans doute nous permettre d'expliquer les transformations rapides qui se sont produites au niveau du comportement économique et des attitudes envers le niveau de vie (p. 57).

Alors que les familles de l'échantillon ont plutôt des revenus modestes, il n'y a que 17 % des hommes qui occupent un emploi secondaire et 11 % des femmes qui ont un travail rémunéré, soit à l'extérieur ou à l'intérieur de la maison. Finalement, en conclusion :

Ce n'est pas parce que l'on participe à une culture dite rurale qu'on aura un comportement différent des habitants des villes mais parce que les conditions objectives de ce milieu rural nous auront placés dans une position défavorable par rapport aux résidents des villes. D'ailleurs, si le lieu d'origine ou de résidence a une influence sur l'occupation et le revenu, on s'aperçoit déjà qu'elle n'a plus d'influence sur la composition de la famille et sur le désir de mobilité sociale (p. 62).

3.4 La situation financière des familles

La situation financière des familles est évaluée à partir des revenus (par unité) et du niveau de vie (patrimoine). Les revenus, en moyenne de 4 202 \$ annuellement, sont composés à 66,3 % du salaire du chef de famille. Cependant, il faut noter une différence de plus de 1 000 \$ entre les zones 1 et 6. Cette différence étant comblée, en partie, par les transferts gouvernementaux (deux fois plus importants à la campagne et cela s'explique entre autres par le chômage plus élevé), les emprunts et la désépargne (plus forts en milieu rural). Dans certains cas, peu nombreux, le salaire de l'épouse, les pensions payées par les enfants et le travail d'appoint peuvent représenter des suppléments de revenus significatifs. Le niveau de vie a été mesuré à l'aide d'une liste de biens ménagers : « Les niveaux de vie sont plus élevés à la ville qu'à la campagne. Comme il fallait s'y attendre, un haut niveau de vie correspond à un salaire élevé et inversement. » (p. 79).

3.6 Quelques attitudes des chefs de famille

Dans leur enquête, Tremblay-Fortin ont cherché à mesurer, *d'une façon assez grossière*, quatre attitudes des chefs de famille : « l'optimisme, le traditionalisme, l'indépendance et la prévoyance ». En fait, si on est plus traditionnel à la campagne, cela est dû essentiellement au fait que les revenus et la stabilité de l'emploi y sont moins élevés. À revenu égal, les gens ne sont pas plus traditionalistes à la campagne qu'à la ville. Par contre, il semble que les propriétaires le soient davantage; ils sont également plus indépendants et plus prévoyants (les deux attitudes qui caractérisent le traditionalisme).

On peut donc formuler l'hypothèse que si le revenu d'un individu ne lui permet pas de se conformer aux nouvelles normes de consommation, il restera attaché aux normes traditionnelles. Cet attachement devient alors une forme de rationalisation (p. 87). [...] Seul le revenu qui permet une participation plus ou moins grande à une culture de masse demeure un facteur important de différenciation sociale. (p. 91)

3.6 L'univers des besoins

C'est la partie centrale du rapport Tremblay-Fortin. Commençons par la fin, c'est-à-dire par l'une des conclusions des auteurs :

Cette uniformité dans les besoins aussi bien que l'intensité plus grande des besoins nouveaux dans le milieu rural laissent croire que notre société est en train de devenir, si elle ne l'est pas déjà, une société où la culture de masse est prépondérante. La culture traditionnelle canadienne-française ne semble plus exercer d'influence sur la population, du moins en ce qui concerne le comportement économique. À partir de nos études sur le milieu rural, nous faisons l'hypothèse que le désir nouveau d'un standard de vie élevé était en train de transformer complètement les valeurs et l'organisation sociale du milieu rural. La présente étude confirme cette hypothèse et suggère que la transformation est déjà réalisée en bonne partie (p. 110).

Les auteurs analysent l'univers des besoins à partir de trois champs d'investigation : la *structure du budget* (la réalité des dépenses), les *normes de consommation* et les *privations ressenties*. On se rappellera que la structure du budget montre les dépenses les unes par rapport aux autres, c'est-à-dire le fonctionnement du budget à partir du moment où l'individu tente d'y introduire de nouvelles dépenses, que les auteurs qualifient immédiatement de *besoins* :

Alors qu'il y a quarante ans, les besoins étaient surtout de caractère physiologique (nourriture, logement, vêtement), ils s'étendent aujourd'hui à des facteurs comme les déplacements (automobile), les loisirs, l'éducation, l'assurance, etc. L'achat à tempérament a aussi modifié la structure des dépenses en rendant immédiatement accessible ce qui autrefois exigeait plusieurs mois d'épargne. Près de 50 % des familles salariées consacrent 12 % de leurs dépenses à rembourser des dettes (achat à tempérament et emprunt, à l'exclusion des emprunts sur hypothèques). Liée à l'élévation des niveaux de vie, la diversification des besoins est aussi le résultat des communications de masse, de la publicité commerciale. La publicité s'adresse à un public moyen. Au lieu de tenir compte des différences entre les familles par rapport au niveau de leurs ressources et de leurs aspirations, la publicité définit un ensemble de biens que toute famille moyenne — nous serions tenté de dire toute famille *normale* — doit posséder. [...] Les familles dont le statut économique est inférieur chercheront à acquérir ces biens par tous les moyens possibles, y compris l'achat à crédit. C'est dans ce groupe d'ailleurs que l'achat à crédit est le plus généralisé [...] à une production de masse doit correspondre une consommation de masse appuyée sur une publicité de masse (p. 95-96).

En 1959, *les besoins classiques de nourriture, de logement et de vêtement représentent 60 % des dépenses globales de la famille* (p. 97). Le reste se partage dans neuf autres postes de dépenses qui concernent tant le mobilier que les loisirs en passant par le transport, les assurances, les soins médicaux, l'éducation et l'item tabac-boissons. En fait, les auteurs remarquent que si certaines dépenses (besoins) sont saturables (alimentation, soins médicaux, tabac-alcool), toutes les autres sont extensibles en fonction du revenu : « Ainsi, chez les salariés québécois, à l'intérieur de l'éventail des niveaux de revenu disponible, très peu de besoins sont complètement satisfaits. » (p. 100). C'est le cas notamment pour l'automobile, l'assurance, les loisirs et le mobilier : « C'est d'ailleurs par rapport à ces besoins nouveaux que les privations sont le plus vivement ressenties. » (p. 103)

On a demandé aux gens d'estimer le revenu nécessaire pour qu'une famille comme la leur *puisse vivre sans se priver*. Le revenu mensuel moyen des familles se situait à 316,50 \$ alors que le revenu jugé nécessaire, lui, était de 286,10 \$. Effectivement, 55 % des familles disposaient d'un revenu supérieur à celui jugé nécessaire. Les auteurs découvrent ainsi une certaine aisance parmi la population visitée. Ce sont, bien sûr, les familles plus démunies qui expriment davantage d'insatisfactions et qui, dans les faits, se retrouvent dans des situations difficiles liées au chômage, à la maladie ou à un endettement excessif. En guise de conclusion :

Ces normes nouvelles [les normes impersonnelles de la publicité de masse] accentuent les besoins en mobilier et le besoin automobile, substituent l'assurance sous toutes ses formes au comportement d'épargne et préconisent l'achat à crédit comme moyen de se procurer les biens désirés... (p. 124)

La publicité de masse définit pour tous les travailleurs l'ensemble des biens qu'ils doivent s'approprier pour jouir pleinement de la vie et s'intégrer entièrement à leur groupe. Les plus pauvres comme les plus fortunés sont constamment en état d'aspiration puisqu'à mesure qu'ils acquièrent un bien nouveau, la technologie et la publicité se chargent de créer de nouveaux

besoins. Comme on ne réussit jamais à acquérir tous les biens existants, on ressent constamment des privations... Même si une certaine indétermination est inévitable, on peut classer les besoins selon leur importance pour la population de la manière suivante : 1. mobilier, 2. automobile, 3. assurances, 4. logement, 5. soins médicaux, 6. nourriture, 7. loisirs, 8. vêtements (p. 125-126).

En terminant, il est intéressant de noter que le sentiment de privation le plus fortement ressenti concerne l'éducation. Pourtant, c'est l'un des items auquel on consacre le moins de ressources. Dans les faits, selon les auteurs, l'éducation n'est pas un besoin comme les autres, c'est un besoin frustré par le peu d'instruction auquel ont accédé la plupart des gens interrogés : « Dans 89 % des familles au moins, un des deux conjoints regrette de ne pas être allé à l'école plus longtemps. » Les auteurs reviendront plus loin sur ce phénomène particulier.

3.7 L'image des conditions de vie : situation objective et définition de la situation

Évidemment, la perception que l'on a d'une situation influence autant les décisions et les conduites, sinon davantage, que la réalité objective. En général, les gens interrogés ont une vision assez juste de leur réalité. Tout se passe comme si chacun s'adaptait à sa situation puisque le sentiment de privation ne varie pas d'un groupe à l'autre. Les possibilités de privation sont également identiques et elles concernent toutes les rubriques du budget (en partant des moins nécessaires) plutôt qu'une seule. On se prive un peu de tout, lorsque c'est indispensable, plutôt que d'exercer une coupure drastique en particulier. Il y a bien sûr (environ 8 % de chaque catégorie) les *inquiets* et ceux que les auteurs appellent les *Roger Bontemps*. Les premiers, les pessimistes, ont généralement des revenus supérieurs, mais ils sont insatisfaits de leur niveau de vie (pour diverses raisons, parfois parce qu'il a baissé par rapport au passé). Les *Roger*

Bontemps se distinguent, au contraire, en survivant de manière optimiste à des conditions nettement en dessous de la moyenne.

De même que la satisfaction des besoins était reliée et dépendante du revenu disponible dont jouissait la famille, il semble que la façon dont on définit la situation soit elle aussi dépendante du revenu disponible. Le niveau de revenu disponible est en fait l'indice le plus révélateur de la situation globale. Étant donné tel niveau de revenus, les besoins pourront être satisfaits à un niveau correspondant. Il s'ensuivra tel niveau de préoccupation et tel niveau de privations subies. Par ailleurs, la définition de la situation est une définition globale qui tient compte exclusivement de l'ensemble de la situation et non pas de ses aspects particuliers. (p. 141)

3.8 La naissance des aspirations

Pour entrer dans l'univers des aspirations, il faut être sorti de l'univers des besoins. Or, les participantes à l'enquête pensent à 52 % que *le salaire dont la famille bénéficie permet de satisfaire les besoins de tous les jours*. Pour 35 % d'entre elles, il le permet *en bonne partie* alors qu'elles sont 13 % à trouver que c'est *très peu* :

En général, il semble donc qu'un revenu annuel variant entre \$4,000 et \$4,500 soit nécessaire à la population salariée du Québec pour que les besoins perçus comme essentiels soient satisfaits. Si ce revenu n'est pas atteint, la famille est constamment préoccupée par l'incomplète satisfaction des besoins quotidiens. La famille est alors enfermée dans ce que Moscovici et Columelli ont appelé l'univers des besoins. (p. 146)

On a établi plus haut que l'ensemble des familles salariées du Québec partageaient une norme générale et identique de consommation. Les auteurs parlent de 80 % des familles. Ils trouvent également que l'histoire de la famille peut représenter un facteur explicatif dans la mesure où il y a progression des conditions de vie ou, au contraire, régression. Cependant la norme, quelle que soit la condition présente, reste universelle et constante. Lorsque nous pénétrons l'univers des aspirations, nous retrouvons en tout premier lieu, dans les *objets désirés par la population* : l'*instruction des enfants* (66 %), la *sécurité à long terme* (57 %), la *sécurité à court terme* (53 %) et le *logement* (41 %). Les *loisirs* (9 %) et le *mobilier* (1 %) ne représentent rien lorsque

nous abordons le champ des aspirations (p. 160). Les auteurs ont eu quelques difficultés à interpréter ces résultats. En effet, on aurait pu s'attendre à ce que l'automobile, le mobilier, les loisirs fassent partie des aspirations les plus souvent citées. Or, ce besoin d'instruction pour les enfants et de sécurité pour les vieux jours ou contre les aléas de la vie (maladie, chômage, etc.) révèlent des aspirations qui relèvent en partie de *l'univers du rêve* (ne peuvent pas être atteintes). Les auteurs évaluent que seulement une moyenne de 25 % des familles pourra atteindre ces *aspirations-rêves*. On explique finalement que les trois biens négligés par les répondantes (nous rappelons que ce sont les femmes qui ont été interrogées) font dorénavant partie de l'univers des besoins et c'est la raison pour laquelle on ne les retrouve pas (ou si peu) dans les aspirations. En conclusion :

De plus, l'individu qui, pour définir sa situation, se restreint à l'univers des besoins peut devenir un consommateur très irrationnel. Il a renoncé à faire des projets d'avenir de peur sans doute d'augmenter ses chances de frustration. Si une amélioration passagère de la situation se produit, aucun ordre de priorité ne pourra être utilisé comme barème lorsqu'il s'agira d'acquérir des nouveaux biens [voilà en filigrane à quoi serviraient les aspirations]...

...Un résultat important de cette analyse est la détermination en terme monétaire du seuil qui sépare l'univers des besoins de celui des aspirations. Les familles qui jouissent d'un revenu inférieur à \$75 par semaine, demeurent enfermées dans l'univers des besoins. Plus le salaire sera bas, plus le fatalisme pourra s'instaurer, et plus le caprice jouera dans le comportement économique (p. 163-164).

3.9 Les fonctions de l'épargne et du crédit à la consommation

Si les familles salariées *continuent de définir l'épargne comme nécessaire et de lui attribuer certaines fonctions traditionnelles*, au moment de l'enquête, dans l'ensemble, il y a plus de désépargne que le contraire. En fait, ils ne sont que 23,4 % à épargner malgré qu'on affirme à 51 % *pouvoir faire de l'épargne une année sur l'autre*. La moyenne d'épargne des ménages qui s'y adonnent est de 528 \$ alors que la moyenne des *désépargnes* est de 609 \$. Si on fait le total des deux types de familles, on conclut qu'elles étaient plus de 50 % à posséder des comptes d'épargne (pour *désépargner*, il

faut tout de même avoir de l'épargne...). On observe également que ce sont les populations les plus pauvres qui ont davantage tendance à *désépargner* et à s'endetter.

Quant au rapport avec les caisses populaires, objet particulier de la commande faite aux chercheurs, 50 % des familles sont membres d'une caisse, davantage en campagne (57 %) qu'en ville (46 %). Le niveau de revenu n'a pas d'incidence sur le fait de faire partie d'une caisse. Les auteurs notent finalement qu'il n'y a pas de véritables entraves au développement des caisses populaires : réputation, solidité financière, accessibilité, etc. (sauf peut-être à Montréal et Québec où la compétition est plus forte) :

Les non-membres connaissent donc le Mouvement des Caisses populaires dans ses grandes lignes. Une forte proportion de ces derniers n'ont pas de compte d'épargne dans une autre institution (de 60 % à 70 %) et représentent pour les Caisses un public important à recruter. Leur recrutement sera facilité parce que ces chefs [de famille] n'entretiennent pas d'attitude négative envers le mouvement coopératif. Il faudra auparavant les convaincre de l'utilité d'ouvrir un compte d'épargne puisque, à leur point de vue, ils ne possèdent pas les moyens financiers d'épargner régulièrement (p. 177).

Ce qui influe évidemment sur la propension à utiliser le crédit, par opposition à l'épargne, c'est un sentiment de relative sécurité accordée par le fait d'avoir les moyens de prendre de l'assurance. Dans *81 % des familles au moins, le père possède une assurance sur la vie* d'une moyenne de 4 551,35 \$, alors que les femmes et les enfants sont aussi l'objet d'une assurance, mais juste ce qu'il faut pour les faire enterrer (autour de 900 \$ en moyenne).

En ce qui concerne l'utilisation du crédit, on observe que 74 % des familles *y ont déjà eu recours*. Cependant, *lorsqu'on demande aux familles si elles conseilleraient à des amis d'acheter à crédit, seulement 28 % répondent par l'affirmative*. Ils sont 67 % qui le déconseillent (tableau B-45 dans les annexes du rapport, page 306). Pour

comprendre cet apparent paradoxe, il faut se rappeler que la majorité des biens faisant l'objet d'achats à crédit se situe dans la sphère de *l'univers des besoins*. D'où la *restriction la plus fréquente* est qu'on doit consentir à l'achat à crédit, *seulement en cas de nécessité*. Pourtant, 50 % des familles vivent avec une dette constante d'environ 500 \$, soit 12 % de leur revenu. Il est intéressant de noter finalement que ce sont les compagnies de finance qui possèdent le plus grand nombre de créances à la consommation : 26 % des familles pour l'auto et 23 % pour du mobilier comparativement aux caisses qui n'ont respectivement que 13 % et 16 % des familles pour ces mêmes *besoins*.

3.10 Les loisirs de la famille salariée dans la société technologique

À ce propos, les auteurs du rapport s'interrogent sur le sens que prennent les loisirs dans une société technologique. Cette dernière dimension est double : d'une part, les salariés sont confinés à des travaux répétitifs et insignifiants (sans signification puisque la tâche n'a plus de rapport avec la totalité du produit ou avec le produit fini) dans des milieux souvent compétitifs; technologique également, d'autre part, par l'apparition de la télévision et de l'automobile. Puis, les salariés et leur famille ayant plus de temps libre, ils ne s'adonnent pas (contrairement aux souhaits des chercheurs) à des *loisirs créateurs* mais s'absorbent plutôt dans le *loisir d'évasion* souvent à caractère *restructurateur* de relations humaines (dans le sens familial en particulier; il faut se souvenir ici de la forte mobilité des familles). Les dépenses en loisirs sont directement et doublement proportionnelles aux revenus : lors d'augmentations des revenus, elles augmentent en chiffres absolus mais aussi en pourcentage. Si c'est l'un des premiers

besoins à augmenter en cas d'amélioration des conditions de vie, c'est aussi le premier qu'on diminuera en cas de nécessité. Subjectivement, *60 % des familles affirment manquer de loisirs.*

Le loisir le plus courant des familles salariées, et de loin, est la télévision (64,3 % l'écoutent régulièrement). Suivent les soirées en famille (66,6 % s'y adonnent régulièrement ou fréquemment : une fois par semaine pour 65 % de ces familles) et les promenades en auto (61,3 %). Il n'y a pas de différence entre les hommes et les femmes.

Voici comment les auteurs du rapport perçoivent la télévision :

En apportant dans tous les foyers une image du monde sous toutes ses facettes, en dévoilant dans leur authenticité les traditions et les modes de vie d'autres peuples, fussent-ils techniquement évolués ou privés des instruments les plus rudimentaires, en essayant de créer une meilleure compréhension de notre milieu par l'examen répété de nos misères et de nos grandeurs, la télévision nous rapproche de tous nos frères, nous fait vivre des moments de très grande intensité, et elle agit comme un définisseur de "situation". Elle construit les normes qui modèlent les comportements et élabore les systèmes de valeurs qui sont intériorisées par les téléspectateurs (p. 205).

Quant aux vacances, 51 % des familles en sont privées et, parmi celles-ci, 70 % depuis cinq ans et plus. Plusieurs profitent de leurs vacances pour visiter la famille.

Finalement, l'automobile, objet culte de la société de consommation de masse, malgré des coûts très significatifs (5 % du budget pour les réparations, l'entretien et l'opération du véhicule), fait l'objet des désirs de la plupart des gens et elle est possédée par la moitié exactement de la population. C'est en campagne qu'on la retrouve davantage et, chose assez paradoxale à première vue, les plus grosses, les plus dispendieuses sont souvent possédées par les plus pauvres. Une question d'image, semble-t-il. D'ailleurs, 36,5 % des propriétaires admettent que l'achat d'une automobile entraîne des problèmes financiers (p. 215).

3.11 La conception de l'instruction

Les auteurs font la distinction entre l'instruction humaniste et utilitariste. C'est cette dernière qui représente la vision presque uniforme des familles salariées. Si, effectivement, elles souhaitent voir leur progéniture s'instruire, elles fixent tout de même la limite à 11 ou 12 ans d'études générales. L'apprentissage des métiers est très peu cité à cette différence près qu'on conçoit plus aisément les métiers pour les filles que pour les garçons. Dans les faits, très peu dépasseront la 9^e année et une proportion infime du budget (1 %) ira au poste éducation. Il semble que ce soit l'attrait d'un salaire régulier qui attire les jeunes vers le marché du travail :

À moins de supposer que le niveau intellectuel de la population salariée est faible, ce qui nous répugne entièrement, il nous faut accepter l'hypothèse que la limite observée provient d'un frein culturel. Ce frein traduirait avec plus ou moins de vitalité et d'intensité, une norme sociale généralisée (p. 222).

En fait, on comprend que la perception des pères face à l'instruction est essentiellement utilitaire puisqu'ils affirment qu'ils auraient aimé *avoir plus d'instruction soit pour obtenir un meilleur emploi (42 %), parce c'est utile (12 %) ou pour accroître les chances d'avancement (10 %)*. Ils sont 75 % à affirmer *qu'ils auraient aimé fréquenter l'école plus longtemps* (p. 223). En réalité, les réflexes des parents s'accordent bien à ceux de leurs enfants puisque plusieurs d'entre eux inciteront leur progéniture à aller travailler avant d'avoir atteint le seuil souhaité (11^e ou 12^e année). Ils sont en effet 62 % à affirmer qu'ils ne peuvent, ou ne pourront pas, laisser leurs enfants continuer leurs études puisqu'ils seront incapables d'en assumer les charges financières. C'est ainsi que seulement 18 % des étudiants concernés par cette enquête *ont cessé d'étudier parce qu'ils avaient atteint le niveau de scolarité désiré*. Pourtant l'école en soi ne coûte pas

grand-chose. On évoque plutôt les frais de subsistance pour justifier pareille attitude.

D'où cette conclusion des auteurs :

Dans un contexte où un niveau relativement faible d'instruction permet quand même d'atteindre un niveau de vie assez élevé, il faut aux jeunes une conviction profonde de la valeur de l'instruction. Cette valeur peut être définie en termes utilitaires sur une longue période. Mais elle doit être conçue avec plus d'intensité encore en termes humanistes. Si on se réfère de nouveau à l'étude de Gilles Picard, certains parents réussissent à donner à leurs enfants une conception utilitaire qui porte sur une longue période. Cependant, très peu de parents leur transmettent une conception humaniste (p. 232).

3.12 Les conséquences du chômage

Évidemment, la situation du chômage a un impact considérable tant sur les niveaux de revenus et de vie que sur la structure des dépenses. On a demandé si le chef de famille avait connu une période de chômage durant l'année. Or, il s'avère que 29 % d'entre eux ont connu une telle situation. D'ailleurs, peu importe le niveau de revenu, les impacts du chômage sont aussi désastreux d'une classe à l'autre. Cependant :

Ces observations nous ont permis de montrer que le chômage, comme phénomène global, ne frappe pas n'importe quels travailleurs, mais plutôt des catégories particulières de travailleurs. Chez les pères des milieux défavorisés, le chômage apparaît comme un phénomène plus ou moins héréditaire. Ce n'est pas un accident dans la carrière d'un individu mais plutôt un état plus ou moins permanent propre à certains individus (p. 250).

Un dernier élément : dans les annexes techniques, en annexe B, nous retrouvons un tableau faisant état de la manière dont l'argent est administré. *Le mari donne tout* dans 46,4 % des cas alors que c'est plutôt *le mari et la femme ensemble* qui gèrent le budget dans 36,3 % des couples. C'est dire que les femmes ont une lourde responsabilité dans l'administration du budget familial puisqu'elles y participent dans 82,7 % des cas. Dans 8,8 % des situations, le mari donne *une somme fixe* et 6,9 % des hommes administrent seuls le budget familial.

* * *

La loi d'Engel, la deuxième, introduit ce que les auteurs du rapport Tremblay-Fortin appellent la *structure des besoins*, c'est-à-dire la définition d'un besoin, sa manière d'évoluer par rapport à tous les autres. Tremblay-Fortin démontreront également la vraisemblance des affirmations de Kuznets sur l'épargne, et de celles de Duesenberry sur l'*effet de démonstration*, un concept qui introduit l'uniformisation des besoins par mimétisme des classes inférieures par rapport à celles immédiatement supérieures.

Par ailleurs, l'enseignement de F. Leplay constitue un point d'ancrage important pour les auteurs. Ils observeront en effet l'instabilité des familles ouvrières (salariées) et ils chercheront à mettre en relation la structure du budget avec l'ensemble des conditions de vie des familles. Quant aux travaux de Halbwachs, même si ses *lois* sont profondément remises en cause, ils introduisent tout de même le caractère social du besoin. S'il est vrai que le développement de la consommation au cours des années 50 tend à uniformiser les besoins d'un bout à l'autre de l'échelle sociale, nous ne sommes pas aussi catégoriques que Tremblay-Fortin dans le rejet pur et simple des propositions de Halbwachs. Il semble, en effet, et cela serait vérifiable encore aujourd'hui, que les styles de consommation diffèrent d'une classe sociale à l'autre. Le *besoin de distinction* en particulier devrait être pris complètement en compte dans ce type d'analyse (il semble bien que Duesenberry en ait tenu compte bien avant Pierre Bourdieu).

Sur le plan psychologique justement, les auteurs du rapport se situent en parfaite continuité avec ceux auxquels ils se sont référés (Katona-Stroetzal et Moscovici-Columelli). En effet, ils accordent une très large place à la définition subjective des besoins et ils ont analysé avec soin les différents univers de manière à ce que ressortent clairement les conditions d'accèsion à l'univers des aspirations. Voilà qui explique cette définition du besoin comme étant *ce qui est jugé nécessaire*, plutôt que ce qui est nécessaire. Ce qui nous sort définitivement d'une définition biologique pour faire place exclusivement au caractère social du besoin².

Une première découverte de cette étude Tremblay-Fortin, un constat notable : la mobilité sociale importante n'a pas la même signification à la ville qu'à la campagne où les salariés ont plutôt tendance à tourner en rond (souvenons-nous ici que nous parlons des salariés de la campagne). En effet, 60 % des chefs de famille de la ville sont nés à la campagne et, en général, ils s'en sortent plutôt bien. D'ailleurs, découverte surprenante, le crédit est davantage utilisé à la campagne, là où, à revenu égal, on tend à consommer de la même manière qu'en ville.

D'autre part, on constate que généralement les sentiments de privation concernent davantage les besoins dits secondaires que ceux définis comme plus importants. Cela aussi est étonnant à première vue, mais les auteurs ont trouvé, selon

² Une évolution à notre avis tout à fait essentielle lorsqu'il s'agit de cerner la condition économique des familles dans la société moderne. Une évolution qui nous conduit également dans le débat acharné et quelque peu désuet concernant les seuils de pauvreté. Si l'on refuse, en effet, cette définition du socialement nécessaire, on s'enferme comme le font plusieurs intervenants socioéconomiques de nos jours, dont le ministère des Affaires sociales en particulier, dans des considérations complètement alambiquées prenant en considération à la fois les besoins biologiques et un minimum socialement acceptable que personne n'est capable de définir.

nous, une explication convaincante qui nous révèle un dernier aspect de leurs trouvailles : dans les milieux étudiés, les besoins primaires sont globalement satisfaits. Voilà pourquoi des biens apparemment moins importants peuvent faire l'objet des frustrations les plus vivement ressenties. Bien sûr, nous pourrions continuer sur cette lancée et soulever plusieurs autres affirmations étonnantes du rapport. Mais, puisque cela concerne chacun des éléments étudiés par les enquêteurs et que notre objectif essentiel est de présenter la génération « G » le plus complètement possible, établissons plutôt le portrait général qui se dégage de la lecture des résultats.

Les familles ont été distribuées par catégories géoéconomiques. Dans l'ensemble elles comprennent, en plus des deux parents, trois enfants âgés en moyenne de dix ans et demi. Les parents ont en moyenne une 7^e année alors que leurs enfants en âge d'avoir laissé l'école ont complété une année de plus. Très peu de chefs de famille exerçaient un travail secondaire, ils étaient 29 % (chez les plus pauvres principalement) à avoir connu une période de chômage durant l'année et seulement 11 % des femmes travaillaient à l'extérieur. Quant aux questions autour du budget, on constate que les besoins primaires représentent autour de 60 % des dépenses familiales. La moitié de ces familles possédait une auto (davantage en campagne) et on trouve à 36,5 % que cela occasionne des problèmes financiers. Pourtant, 52 % des familles estiment leurs revenus suffisants. Paradoxalement, les principales aspirations des familles concernent l'instruction et la sécurité alors que ce sont les deux items du budget auxquels on consacre le moins d'argent. Elles ne sont que 23,4 % à épargner et 74 % ont eu recours au crédit au cours des cinq dernières années alors que 67 % le condamnent (p. 181). Les loisirs de la

plupart des familles se résument à écouter la télévision et à faire des promenades en auto, souvent pour aller visiter la famille; ce qui demeure une dimension centrale de la vie, que l'on soit en ville ou à la campagne.

En terminant, on voit dans le tableau qui suit que l'échantillon de l'enquête Tremblay-Fortin correspond tout à fait aux statistiques globales des familles du Québec (tableau 9). Au Québec, en 1961, deux ans après l'enquête, il y a 1 103 822 ménages avec enfants. Ces ménages ont quatre enfants et moins dans 60,3 % des cas et 54,4 % chefs de famille ont moins de 44 ans. Dans 75,8 % des ménages, seul l'époux travaille pour des revenus annuels de moins de 4 000 \$ dans 54,8 % des cas (74,2 % moins de 5 000 \$). Quant à la scolarité 56 % ont une 7^e année ou moins.

Tableau 9

Les familles du Québec en fin de période						
Nombre de ménages au Québec		1 191 469		%		
Scolarité (tableau 27)						
	aucune	10 756				0,9%
	moins 5ème	167 902				14,1%
	5ème et plus	488 995				41,0%
	Sec. 1 à 3	273 349				22,9%
	Sec. 4 et 5	154 487				13,0%
	Université	40 071				3,4%
	Grade univ.	55 910				4,7%
Moyenne de personnes par ménage sur 1 191 469 (tableau 13)						
	2 pers. et moins	311 531				26,1%
	3 personnes	214 466				18,0%
	4 personnes	211 512				17,8%
	5 personnes	161 120				13,5%
	6 personnes	109 258				9,2%
	7 personnes	69 198				5,8%
	8 personnes	43 605				3,7%
	9 personnes	27 466				2,3%
	10 pers. et plus	43 710				3,7%
Ménages avec enfants à la maison (moins de 24 ans)		1 103 822		%		
Selon l'âge du chef (tableau 64)						
	moins de 25 ans	43 594				3,9%
	25 à 34 ans	268 875				24,4%
	35 à 44 ans	288 173				26,1%
	45 à 54 ans	233 214				21,1%
	55 à 64 ans	150 472				13,6%
	65 à 69 ans	49 480				4,5%
	70 ans et plus	70 014				6,3%
Selon le nombre d'enfants * (tableau 73)						
	1 enfant	217 133				19,7%
	2 enfants	208 688				18,9%
	3-4 enfants	239 772				21,7%
	5 enfants et plus	150 105				13,6%
Familles dont les époux travaillent ou non **		1 008 004		(tableau 89)		
	totales	%	urbaines	%	rurales	%
Époux-épouse	124 637	12,4%	101 698	81,6%	22 939	18,4%
Époux seulement	763 611	75,8%	598 675	78,4%	164 936	21,6%
Épouse seulement	9 810	1,0%	7 973	81,3%	1 837	18,7%
Enfants seulement	26 877	2,7%	18 532	69,0%	8 345	31,0%
Familles salariées: gains des chefs		740 358		(tableau 83)		
	totales	%	urbaines	%	rurales	%
2 000\$ et moins	96 356	13,0%	60 683	63,0%	35 673	37,0%
2 000-2 999\$	121 708	16,4%	96 307	79,1%	25 401	20,9%
3 000-3 999\$	187 830	25,4%	166 785	88,8%	21 045	11,2%
4 000- 4 999\$	143 345	19,4%	131 580	91,8%	11 765	8,2%
5 000-5 999\$	79 824	10,8%	75 209	94,2%	4 615	5,8%
6 000-6 999\$	36 782	5,0%	35 030	95,2%	1 752	4,8%
7 000-9 999\$	37 999	5,1%	36 501	96,1%	1 498	3,9%
10 000\$ et plus	20 054	2,7%	19 473	97,1%	581	2,9%
Calculs effectués à partir de : Statistiques Canada, recensement de 1961 : volume 2.1.						
* Pour arriver à 100%, il faut ajouter 0 enfant = 288 123			** Pour arriver à 100%, il faut ajouter aucun = 83 069			

CHAPITRE 4

À la rencontre de la génération « G »

« Dans c'te temps là, le monde était ben raisonnable. »

H.f.

« Aujourd'hui, l'homme travaille, la femme travaille, le couple pense qu'ils ont moins besoin l'un de l'autre pour vivre. Sous autres, dans notre temps, on était ensemble, on prenait nos décisions ensemble et on le fait encore. »

HP.h.

Après avoir fait un tour d'horizon en montrant le crédit dans son rôle et sa réalité économique, en analysant le discours particulier de C. Vaillancourt, en présentant sociologiquement la cohorte qui, la première, l'a systématiquement utilisé, il était nécessaire d'interroger des témoins directs de cette génération « G ». Nous l'avons fait de deux manières. D'abord, partant du principe que les hommes et les femmes n'avaient pas vécu les choses sous le même angle, nous avons voulu les rencontrer chacun de leur côté. Nous avons donc organisé, au tout début de notre parcours, une réunion d'hommes puis, vers la fin de notre étude, une réunion de femmes. Nous verrons dans ce qui suit que s'ils ont vécu la même histoire, s'ils en ont la même interprétation, leurs rôles respectifs différaient considérablement.

Pourtant, au départ, nous entretenions de sérieux doutes sur l'objectivité du souvenir, sur la capacité d'un rappel, heureux ou malheureux, de cette dimension de la vie : l'utilisation du crédit. On sait que l'être humain, même dans ses souvenirs récents, arrange la vérité à une sauce dont il est parfois difficile d'identifier les ingrédients. Pris devant la nécessité de projeter une image (préférentiellement flatteuse) et de valoriser sa propre vie, il entretient généralement un sérieux contentieux avec la vérité. Puis il y a la difficulté de faire parler les gens sur un sujet considéré personnel, intime, voire tabou.

Tant pour les entrevues de couples que pour les rencontres de groupes, nous avons procédé avec un même questionnaire qui servait à baliser et à animer la discussion (annexe 2). Nous cherchions à cerner ce qu'on pensait et ce qu'on disait sur le crédit au cours des années 50. Lors des entrevues de couples, nous avons rempli avec eux une fiche concernant leur profil socioéconomique et celui de leurs parents (annexe 3). Toutes les personnes rencontrées provenaient de milieux populaires ou ruraux; ces dernières, pour utiliser la répartition de Tremblay-Fortin, sont issues des zones 4 et 5, c'est-à-dire de milieux ruraux prospères ou moyennement prospères.

Le recrutement des participants et des participantes s'est fait par réseau de connaissances sauf le groupe de femmes pour lequel nous avons contacté la responsable d'une maison de retraite qui a elle-même rassemblé les cinq participantes¹. Nous allons utiliser les initiales des participants (initiale + h. pour homme) et des participantes (initiale + f. pour femme) en spécifiant, lorsqu'il s'agit d'un conjoint, le numéro du couple.

4.1 Les participants et participantes

4.1.1 Le groupe d'hommes²

Ces hommes sont tous natifs de Trois-Rivières ou de Cap-de-la-Madeleine. Ce sont des *gars de la ville* qui sont donc nés vers 1930. M. était journalier; JG. et JP. sont

¹ Les conjoints des couples rencontrés ont signé une formule de consentement, voir annexe 4.

² Voir annexe 5, le rapport de la rencontre du 8 janvier 2003.

d'ex-policiers; Rb., ex-infirmier; G., ex-préposé au crédit dans une caisse populaire; Rg., ex-débosselleur; C., ex-enseignant.

4.1.2 Le groupe de femmes³

Les cinq femmes, rencontrées en novembre 2006, sont toutes âgées de 78 ans et plus. Certaines d'entre elles sont nées à la campagne. Par contre, une fois mariées, elles ont vécu toute leur vie à la ville comme mères de famille et ménagères. Aucune n'a travaillé à l'extérieur durant le mariage. Li., ancienne journalière en lunetterie, a eu quatre enfants et son mari était électricien. Lu., ancienne serveuse à la cafétéria chez Woolworth's, a également quatre enfants et son mari était boucher. Id. était vendeuse dans une épicerie et mariée à un ébéniste avec qui elle a eu trois enfants. R., ancienne inspectrice, a eu deux enfants, son mari était machiniste. Finalement, Ir., la doyenne à 87 ans, était couturière, a eu cinq enfants et est veuve d'un ancien draveur.

4.1.3 Les couples⁴

Les rencontres avec les couples, sans donner des résultats différents, au contraire, ont été plus difficiles à mener. En effet, dans trois des cinq histoires qui vont suivre, on sent très bien le souci de cohérence, la crainte de se contredire. Le besoin d'exprimer leur réussite également. Nous y avons fait allusion dans notre présentation, les histoires de vie comportent leurs règles et ne peuvent être menées de n'importe quelle manière. Cependant, puisque nous cherchions davantage à illustrer les autres dimensions de notre recherche, le fait que nous ne puissions pas franchir certaines zones

³ Voir annexe 6, le rapport de la rencontre du 26 novembre 2006.

d'intimité ne constituait pas une catastrophe. Même que les récits entendus comportaient l'immense avantage de la cohérence justement.

Couple 1 (E.h. et F.f.) : Un logement pour chaque semaine du mois...

Elle n'a jamais travaillé à l'extérieur et s'est occupée de la maison et de ses quatre enfants dont le premier est né trois ans après le mariage. C'est elle qui assumait l'entière responsabilité de la famille. Lui travaillait 70 heures par semaine comme technicien en textile pour différentes compagnies, souvent à l'extérieur de la région. Ils sont âgés de 83 ans tous les deux, lui est originaire de la ville, elle, de la campagne. Il n'a qu'un frère et une sœur alors qu'elle en a onze. Par contre, elle a été prise en charge par un de ses oncles, car sa mère n'était plus en mesure de le faire. « Mon oncle avait un commerce de bois, raconte-t-elle, et j'en ai vu d'la misère durant la crise quand l'monde v'naient quêter du bois de chauffage. Le crédit dans c'temps-là c'était obligatoire. » Ils ont essayé d'éviter le crédit sauf pour la maison.

On a acheté le moulin à coudre, 140 \$, en 1944, précise-t-il. On a payé cash. Même chose pour l'auto en 1949. J'ai payé aussi cher en 1949 qu'elle s'est vendue en 1941, 760 \$ neuve, j'ai payé 750 \$... Quand j'avais vingt ans, j'voyais des gens qui se donnaient à leurs enfants. La chicane prenait et les vieux se retrouvaient à l'hospice. Je m'suis dit à moi-même que quand j'serai vieux, faudra que j'aie un cinq logements. Un pour chaque paye de la semaine, l'autre pour y demeurer. C'est ça que j'ai fait. (Lui)

Couple 2 (G.h. et M.f.) : Prévoyance et économie

Lui, un briqueteur comme son père, est âgé de 75 ans et elle, en a 74. Mariés en 1955, ils ont eu six enfants dont le premier est venu au monde deux ans après le mariage. Ils sont originaires du même village. Dans sa famille, il y a six frères et une sœur, alors qu'elle provient d'une famille nombreuse (onze frères et sœurs) de

⁴ Voir annexe 7, le rapport des rencontres de couples.

cultivateurs. Avec ce couple, nous avons un modèle légèrement différent. Il semble que ce soit le mari qui gère le budget, en consultation avec sa femme, mais l'impulsion, les principes de base semblent venir de lui : « On administre ensemble, mais c'est moi qui prenait les décisions. Si j'étais à l'extérieur, elle achetait ce qu'elle avait besoin et elle mettait le reste à la banque. »

Couple 3 (HP.h. et T.f.) : Une maison avec rien

Ce couple est légèrement plus jeune que les autres, ils ont 71 ans tous les deux. Ils se sont tout de même mariés en 1955, alors qu'ils avaient 20 ans. Ils n'ont pu bâtir leur maison qu'en 1964 grâce, entre autres, à un coup de chance. Ils viennent du même village, comme c'était souvent le cas à l'époque. Son père à lui était journalier au moulin à scie alors que celui de madame était cultivateur. Ils ont eu cinq enfants dont le premier en 1957. Il travaillait dans une quincaillerie et le salaire n'était pas très élevé. Il compensait en faisant de nombreuses heures de travail : « J'te dis qu'on est parti avec rien. Quand on s'est marié, c'est mon cousin qui nous a prêté son auto pour notre voyage de noces. »

Couple 4 (J.h. et A.f.) : Une féministe avant l'heure...

Les deux ont 77 ans. Enfants, ils ont vécu en ville, à Trois-Rivières. Ils ont élevé huit enfants dont le premier est né un an après le mariage. Dans la famille du mari, on est briqueteur de père en fils alors que le père de l'épouse était inspecteur au *Canadian Pacific*, occupation qu'il a trouvée après avoir été obligé, lui aussi, de vendre son épicerie durant la crise à cause du crédit accordé et non remboursé, semble-t-il. Nous

avons rencontré avec ce couple une féministe avant l'heure. Il y a très longtemps, en effet, qu'elle est consciente de sa condition de dépendance lorsque *la femme ne travaille pas à l'extérieur* : « Un moment donné je m'suis réveillée et je lui ai dit : ça m'prend une paie... » Ça se passait en 1966, elle tenait la comptabilité de la petite entreprise que son mari venait de mettre sur pied. Au moment de leur mariage, en 1951, il raconte : « J'ai acheté tout mon ménage à crédit, ce qu'il y avait de mieux, chez Ameublement Trifluvien, j'avais pas cinq cennes. » Ils ne sont pas aussitôt mariés qu'il perd son emploi. Il va voir le propriétaire du magasin de meubles : « Y m'a dit : "Mon p'tit gars, tu m'en donneras quand tu recommenceras à travailler". La majorité des gens, c'était comme ça. » L'argent au noir du mari n'allait pas à des dépenses futiles. Il servait essentiellement à faire des cadeaux à sa femme et à ses enfants. Mais c'était lui qui décidait, c'était son argent !

Couple 5 (H.h. et H.f.) : Des gens étonnamment bien organisés... puis, ce sont les hommes qui paient !

Les deux ont 76 ans. Ils se sont mariés en 1952 et ont seulement une fille, née en 1957. Chez lui, ils étaient neuf enfants et demeuraient à Trois-Rivières dans un quartier pauvre. Quant à elle, son père était ébéniste alors que sa mère a toujours fait de la couture à la maison, une famille de 7 enfants qui habitait également à Trois-Rivières. C'est lui qui contrôle le budget familial. Il s'est toujours bien arrangé et, selon elle, il est très méthodique. Ce qu'il y a de particulier, c'est que les deux ont toujours travaillé à l'extérieur, dans l'hôtellerie. Les salaires n'étaient pas élevés, mais suffisants. Elle n'a jamais rien payé des dépenses du ménage : « Dans c'temps-là, la femme avait pas d'affaire à payer... j'cannais [économisais] ! » Lui, son père a eu une petite épicerie de

quartier qu'il a dû vendre dans le temps de la crise à cause justement du crédit consenti à la clientèle (c'était la troisième fois que nous entendions cette histoire depuis le début de nos rencontres et entrevues !) pour devenir agent d'assurances. Ce couple n'a acquis sa maison qu'en 1974.

4.2 Le crédit ? Quel crédit ?

Les personnes rencontrées (tant chez les couples que parmi le groupe d'hommes ou celui des femmes) n'entretenaient qu'un vague souvenir des temps de crise et de guerre. Des souvenirs de misère, de petits commerces parentaux qu'on est obligé de vendre, des factures astronomiques chez le boulanger ou le laitier, des gens qui venaient quêter du bois de chauffage durant la crise. « Y'avait pas d'argent dans c'temps là, on était toutes égales. » (I.f., se référant au début des années 40).

Pourtant, nous aurions cru le traumatisme plus important. La totalité de nos répondants et répondantes sont issus de familles pauvres ou, pour quelques-unes de la campagne (trois : F.f. du couple 1, M.f. du couple 2, et T.f. du couple 3), de familles qui l'étaient un peu moins. Et le crédit était très mal vu :

Dans c'temps-là, le crédit on connaissait pas ça. On payait cash. On n'a jamais gagné des gros salaires. J'me rappelle, j'ai un de mes frères, il avait emprunté d'argent, mon père te l'avait sermonné [cette histoire se passait au début des années 50]. Y'avait pas d'auto, y'aimait les femmes et y'aimait les clubs, ça prenait d'argent. Quand mon père a su ça, il s'est fait brassé : « La prochaine fois que tu vas aller emprunter, mon p'tit gars, tu vas aller rester ailleurs. » Mes frères payaient rien, mon père leur chargeait rien. (H.f. couple 5)

« Après la guerre, tu repartais suite à une crise et à de la misère. Nos parents avaient peur du crédit, mais on ne les consultait pas, on s'en parlait entre nous autres. » (JG.h.).

C'est ici que la distinction entre crédit de nécessité et crédit à la consommation prend tout son sens. Si JG.h. parle du dernier type, d'autres, du groupe d'hommes,

affirmeront : « Quand tu dis qu'on nous déconseillait d'utiliser le crédit, qui disait ça ? Papa a des dettes, maman a des dettes... » (M.h.)⁵ Puis JP.h. explique : « Nos parents ont été élevés dans le crédit, personne dans la famille pouvait rien dire... ». À noter, encore une fois, que tous les hommes du groupe sont nés à la ville et que les deux derniers parlent du crédit de nécessité utilisé par leurs parents.

L'ambiguïté concernant l'utilisation du crédit est telle que les participantes au groupe de femmes seront unanimes pour affirmer qu'elles n'ont jamais utilisé le crédit :

« Quel crédit ? On n'utilisait pas le crédit. »

On n'a pas emprunté, ils nous donnaient les meubles qu'on payait à chaque semaine... Quand on s'est marié on était très pauvre. On a acheté nos meubles chez Beaudoin. Le lundi matin, avec ma belle-sœur, qui avait aussi des meubles à payer, on allait les payer au magasin. Il nous restait plus une cenne, mais on était heureuses. (Lu.)

Mon mari a voyagé deux ou trois ans en autobus avant d'acheter une auto. On n'a pas utilisé le crédit, on la payait au magasin tant par mois. (Li.)

On payait, c'était pas du crédit... On a acheté notre maison, on payait cash, à tous les mois. (Id.)

Nous autres, on n'empruntait pas. On s'est construit une maison, on payait un p'tit brin icitte, un p'tit brin là, on l'a pas eu la première année. Mon mari n'aimait pas ça emprunter. On a eu l'auto en 1948, j'sais pas comment il l'a payée. (Ir.)

On n'a pas eu notre maison tout d'suite. Le gouvernement nous a donné de l'argent. Fallait acheter le terrain, pis le gouvernement nous aidait. (Li.)

Donc, dans l'esprit de nos interlocutrices, emprunter c'était essentiellement toucher de l'argent liquide, dans une société de crédit⁵ (compagnie de finance) par exemple. Les paiements à tempérament pour des meubles, une auto ou la maison n'étaient pas considérés comme des dettes.

⁵ L'expression «compagnie de finance» est d'usage courant alors qu'il constitue un anglicisme. L'Office de la langue française nous suggère «société de crédit» ou «société de financement». Il y aurait aussi «société de petits prêts», ce qui ne correspond plus à la réalité puisque ces institutions s'adonnent à toutes sortes de prêts y compris pour les autos ou les maisons. Nous avons éliminé également «société de financement» puisqu'il prête à confusion (avec la SGF par exemple).

De la même façon, Denyse Baillargeon constate :

Mais, encore une fois, les pratiques étaient souvent éloignées des affirmations de principes. C'est ainsi que plusieurs informatrices, après avoir déclaré qu'elles n'avaient jamais eu de dettes, ont admis qu'elles "faisaient marquer" à l'épicerie, qu'elles différaient le paiement de leurs accouchements, qu'elles achetaient leurs meubles ou des vêtements à tempérament, qu'elles avaient parfois payé leur loyer en retard ou qu'elles avaient emprunté sur une police d'assurance⁶.

4.3 Le crédit de nécessité

Nous affirmions au début de ce travail, parlant des travaux de Sylvie Taschereau, que si faire crédit constituait une « arme » aux mains des épiciers indépendants, cela correspondait également à une nécessité pour beaucoup de familles des quartiers pauvres de la métropole.

De la même façon, dans les environs de Trois-Rivières, C.h. soutient que le crédit, ça commence avec les moulins à scie : « Les compagnies dans leur magasin général faisaient crédit puis ils déduisaient sur la paie ensuite, des fois y'en restait pas gros... Y payait pas dans c'temps-là, y marquait. Je m'souviens, ma grand-mère, une fois, m'avait acheté du linge chez Bennett... Ben, elle payait ça 50 cents par semaine au Juif qui passait la collecter... » M.h. : « Nous, on était 14 enfants, mon père gagnait 12 \$ par semaine, et j'ai vu, au début des années 40, une facture de 125 \$ du boulanger, on mangeait 10, 12, 14 pains par jour... c'était la même chose pour le laitier... » Rb.h. : « Le crédit dans les années 30-40, c'était obligatoire, les gens n'avaient pas d'argent. Nous [dans la petite épicerie de ses parents], on faisait crédit pour de la nourriture... mais je n'crois pas que mon père [mort en 1938], puis ma mère, aient perdu de l'argent avec ça. »

⁶ BAILLARGEON, Denyse, *Ménagère au temps de la Crise*, Remue-ménage, Montréal, 1991, p. 228.

Cette notion de *crédit de nécessité* est essentielle dans un travail centré sur le crédit à la consommation. Nous distinguons ainsi deux phénomènes totalement différents tant par les raisons qui justifient l'utilisation du crédit que par les modes administratifs des prêts. Si, d'une part, les petits commerçants cherchent à fidéliser leur clientèle et que le crédit consenti ne comporte pas nécessairement d'intérêts, il n'en demeure pas moins, d'autre part, que le crédit de nécessité occupe une place significative dans les rapports sociaux des quartiers urbains de la première moitié du XX^e siècle, des rapports de proximité et de dépendance mutuelle; sans parler des rapports humains liant les individus concernés. En effet, on peut supposer que, pour un certain nombre de familles, il y va de leur survie. C'est du moins ce que laissent entendre certains des témoignages recueillis.

Cette distinction nous oblige finalement à tracer une ligne de démarcation dans le temps. Le crédit de nécessité correspond, en effet, à une époque précise, soit celle de la crise des années 30. Il correspond également, du moins à Montréal (le travail de Denyse Baillargeon est éloquent à ce propos), au début de l'urbanisation où les salaires sont instables et les conditions de vie souvent très précaires.

4.4 Les débuts du crédit à la consommation

Pour pouvoir sortir du crédit de nécessité et que se généralise le crédit à la consommation, un certain nombre de conditions sont nécessaires dont, entre autres, l'accès au travail et l'ouverture des institutions de crédit.

« Au début des années 50, je perdais ma job chez untel le matin, pis j'en avais une autre le soir (M.h.). » À part le crédit de nécessité qui se perpétuait, le crédit à la consommation commençait sérieusement à s'imposer. On empruntait pour des meubles ou des automobiles. Pour JG.h. : « Tu ne pouvais pas emprunter pour une auto, il fallait aller à la compagnie de finance. On allait se mettre à genoux devant la caisse et ils te refusaient. On te référerait même à des prêteurs privés... C'est la SCHL⁷, soutient-il, qui a ouvert les caisses aux prêts pour d'autres choses, avant cela on voulait même pas te donner l'heure ! ». G.h., qui a travaillé toute sa vie dans une caisse comme agent de crédit explique : « Pour les caisses, les chars c'était du luxe, avant de financer pour ça, on regardait comme il faut. D'ailleurs, les caisses n'avaient pas les reins assez solides. »

Il y avait tout de même toutes sortes de manières d'utiliser le crédit : dans les magasins de meubles, dans les compagnies de finance ou chez des prêteurs privés. Dans ces années d'après-guerre, on pouvait même acheter des terrains pour 50 cents par semaine, selon Rg.h. Ainsi, JP.h, après une démarche infructueuse à la Caisse pour obtenir un prêt pour une auto, l'a obtenu à la banque de Nouvelle-Écosse. Quant à Rb.h., il a réussi à emprunter dans une caisse avec l'endossement de sa mère. Il semble donc, qu'après diverses tentatives de jeunesse, plus ou moins fructueuses, pour obtenir un prêt dans une caisse ou une banque, pour une automobile ou pour des meubles, les choses se soient stabilisées avec l'achat d'une maison. Globalement, c'est le scénario qu'ont vécu toutes les personnes rencontrées. Ces situations de vie illustrent clairement les observations d'auteurs comme Y. Rousseau et R. Levasseur :

⁷ Société centrale d'hypothèque et de logement.

Le niveau de vie des Québécois n'a rien de commun avec ce qu'ils ont connu durant les années 1930. Le revenu personnel par habitant passe en effet de 655 \$ en 1946 à 1 455 \$ en 1961 [en dollars constants], soit un taux d'accroissement nettement supérieur à celui de l'inflation. Cette augmentation du pouvoir d'achat s'accompagne bientôt d'une généralisation de la consommation. L'automobile, les meubles, les appareils électroménagers, le téléviseur exercent un attrait grandissant sur les Québécois. L'accès au crédit s'élargit rapidement et l'endettement devient une dimension du niveau de vie. La croissance économique s'accompagne d'une poussée soutenue de l'urbanisation. De 1941 à 1961, la population des seules agglomérations urbaines de la région [Mauricie] passe du simple au double. Dans ce contexte, la construction résidentielle et commerciale ainsi que les travaux d'infrastructure urbaine sont en pleine effervescence. De nombreux logements sont construits grâce à des prêts des caisses populaires en vertu d'un programme provincial, institué en 1948, qui subventionne, à certaines conditions, une partie de l'intérêt hypothécaire. Les aspirations des classes moyennes des milieux urbains à la propriété et l'attrait des nouveaux biens de consommation pèsent donc de tout leur poids sur les pratiques de crédit des caisses pendant les quelques 25 années d'après-guerre. Si ces dernières se montrent réceptives à la demande de prêts hypothécaires, leur éveil au crédit à la consommation est plus tardif⁸.

4.5 L'utilisation raisonnable du crédit

Au-delà des résistances des caisses face aux demandes de prêts à la consommation, il semble bien que les gens eux-mêmes freinaient leur ardeur lorsqu'il s'agissait d'effectuer un achat à crédit. Ainsi, Rg.h. n'était pas très chaud à l'idée du crédit, il a demandé sa première carte de crédit, à l'instigation de son fils, en... 1999 !

G.h., du couple 2, témoigne d'une attitude on ne peut plus raisonnable :

Mon premier char, je l'ai acheté neuf en 1953 et je l'ai payé cash, 2 426 \$. J'ai commencé à travailler à 15 ans et j'ai toujours économisé. Dans c'temps-là, tu payais une caisse de bière 3,50 \$ et avec 5,00 \$ t'emplissais ton char de gaz. Faque la fin de semaine on s'promenait pis on buvait d'la bière.

HP.h., du couple 3, explique une manière de réfléchir très courante pour l'époque :

Ça, la finance, on avait peur de ça. On avait entendu dire que ça coûtait très cher d'intérêts et quand on était mal pris, ils serraient la vis assez fort. On s'est toujours arrangé avec l'argent qu'on avait, les dettes on avait peur de ça, moi surtout. La maison, on la payait à la SCHL. Ça coûtait 96 \$ par mois et j'en gagnais 108 \$ par semaine. On disait à ce moment-là qu'il ne fallait pas dépasser une paye d'une semaine, on était correct. Quand on a parlé de se construire, j'te dis qu'on y'a pensé. Les questions d'argent, c'est pas mal elle qui administrait, moi j'avais toujours peur de pas arriver.

F.f., du couple 1, introduit une notion qui caractérise bien les préventions entretenues à propos du crédit, le « crédit indirect » :

⁸ Rousseau-Levasseur, *Du comptoir au réseau financier*, op. cit., p. 260.

Quand il a bâti lui, il allait chercher son matériel et il payait tant par semaine. Moi, j'aurais payé tout le même. Mais lui il me dit on va donner 5 \$ à un, 5 \$ à l'autre, pis comme ça ils vont tout fermer leur boîte. Y'en avait trois fournisseurs, c'était du crédit indirect.

Finalement, A.f., du couple 4, apporte un dernier témoignage illustrant une manière de faire et de penser qui n'a plus tellement cours de nos jours :

Y faut que j'vous conte. La première auto, on n'a pas emprunté, on avait un terrain. On avait quatre enfants [en 1955], pas d'auto, y'allait travailler en bicyclette, sa boîte à outils... Le curé s'en vient à la maison. Y dit "t'as pas d'auto ? Faut que tu t'en achètes une. Ça pas d'allure que tu n'aies pas d'auto avec quatre enfants et tout'..." Ça c'est le curé qui a construit les coopératives [le curé de Ste-Marguerite]. On a acheté celle du voisin, 600 \$ après avoir vendu le terrain 700 \$. Il ne savait pas conduire, c'est le voisin qui lui a montré.

Peut-on faire un rapprochement, ici, entre ces différents points de vue et les préventions exprimées par Cyrille Vaillancourt dans ses éditoriaux? Il est évident, à la lumière de ces témoignages, que l'utilisation systématique du crédit à la consommation n'était pas encore entrée dans les mœurs. Que les gens, sans en avoir vraiment les moyens la plupart du temps, favorisaient l'épargne en termes de valeur. Mais, il s'agissait d'abord et avant tout de vivre selon ses moyens. La valorisation du crédit productif par le directeur du Mouvement Desjardins, s'exprime ici essentiellement par le choix de la propriété. En cela, les gens rencontrés suivaient les préceptes de C. Vaillancourt. Comme lui, ils seront réticents à utiliser le crédit pour autre chose que l'hypothèque. Et lorsqu'ils le feront, ils ne considéreront pas nécessairement la chose comme du crédit. C'était l'air du temps ou, si l'on préfère, l'ambiance idéologique au sortir de la Crise et de la Seconde Guerre mondiale. Dans ce sens, la génération « G », dans sa mentalité (ayant vécu la crise et la guerre), est beaucoup plus près de ses prédécesseurs qu'elle ne l'est de la génération suivante. D'ailleurs, sur ce point précis, quatre couples sur les cinq rencontrés, nous ont confié leur désarroi devant le niveau de

vie et l'endettement de certains de leurs enfants, se demandant ouvertement comment ils faisaient pour arriver...

4.6 Qui s'occupe du budget ? Les rôles respectifs.

La réponse des hommes est unanime : « Ce sont les femmes... » M.h. : « C'est vrai, c'est la femme qui administrait. Mais quand venait le temps d'aller demander un emprunt, c'est l'homme qui devait y aller... Pour moi, les paiements c'était sacré, je vérifiais tout le temps, j'étais fatiguant avec ça. » Lu.f. introduit à son tour cette notion assez surprenante de « bon crédit ». Elle nous montre surtout un modèle de comportement qui exprime très clairement comment les femmes pouvaient négocier à l'intérieur du rapport stéréotypé de dominance masculine :

Le samedi soir, lorsqu'il avait fini sa semaine, mon mari mettait sa paie sur la table en arrivant. Mais le lendemain, dimanche, quand y'était changé pour aller à la messe, j'y mettais toute sa paie dans ses poches pour qu'au moins il ait la sensation d'avoir l'argent qu'il avait gagné dans la semaine. Pis le dimanche soir, quand il se déshabillait, il mettait sa paie sur le coin du bureau... Y'avait pas touché à une cenne. Quand j'ai voulu avoir la télévision, j'te dis que je l'ai tricoté, je l'tricotais. Il avait peur de s'embarquer encore pour une autre affaire. Finalement, il me dit : "Viens, on va aller chez Loranger." On arrive là, il a pris plus cher que je l'aurais pris moi-même. J'y ai fait confiance, c'était sa télévision. J'ai pensé y faire prendre la décision comme si l'idée venait de lui. On l'a payée tant par mois, c't'a du bon crédit.

R.f. renchérit sur le même thème en s'appropriant très clairement le rôle d'administratrice :

C'était important pour les hommes de gagner la vie de la famille, c'était tout' de même dans c'temps-là. Pis, avec le salaire, fallait s'organiser, le monde était pas exigeant dans c'temps-là, quand on en n'avait pas, on en n'avait pas, c'est tout'. J'te dis que j'étais d'affaire, s'il restait de l'argent, on la serrait. Les hommes eux étaient plus peureux.

L'histoire du couple 1, extrait du rapport en annexe 7, est très éloquente sur les rôles respectifs de la femme et de l'homme :

Les questions d'argent, ils en parlaient et prenaient leurs décisions ensemble. Lorsqu'est venu le temps de bâtir une maison, elle lui a parlé de la possibilité de faire appel à la SCHL : "Il ne voulait pas se mettre dans les mains du gouvernement." Cependant, le budget c'est elle qui s'en occupait : "Si on veut avoir quelque chose, une revue par exemple, c'était pas essentiel, on l'achetait pas." Il souligne de son côté : "L'argent rentrait, mais elle n'était pas gaspillée, elle a

toujours fait le linge pour les enfants.” Elle explique : “Ma famille, mes sœurs, ma mère, ma belle-mère me donnaient du linge. Si y’m’avaient donné tout ce linge-là et que j’avais rien fait avec, j’aurais été une sans-dessein...”

M.f., du couple 2, explique la précarité qui caractérisait encore la vie de certaines familles ouvrières dans les années 50 :

Quand le monde travaille, y sont capables de faire leurs paiements. Notre voisin travaillait à la Reynolds, il gagnait pas cher, quand y’avait fait son paiement de maison, il restait 25 sous. Le linge, nous autres ça ne coûtait pas cher, on démanchait du vieux et on faisait du neuf avec. Moi c’était comme ça, les voisins c’était d’même, ma mère était comme ça.

T.f., du couple 3, dans son témoignage, montre bien l’ambiguïté quant à l’utilisation du crédit puisque, d’un même souffle, le père dit qu’il faut payer comptant alors qu’il encourage à l’achat d’une maison... à crédit : « Mon p’tit gars, c’est tout de suite ou jamais ». Nous voyons, encore une fois, le rôle actif de la femme par rapport à une attitude beaucoup plus réservée du mari :

Quand on a acheté la maison, avec la SCHL, il fallait acheter le terrain, 1 000 \$. Mais on n’en avait que 500 \$. Mon père m’avait dit : “Quand on achète de quoi, c’est parce qu’on a d’l’argent pour le payer.” Moi, c’est resté comme ça. Mais on a eu notre maison avec rien. On est allé voir mon père, on avait une offre pour acheter un terrain et se faire bâtir, lui [son mari] y’était ben mal avec ça, y’en a parlé à mon père : “Mon p’tit gars, c’est tout de suite ou jamais.” ! Il [son mari] s’en est allé avec ça. C’est parce que mon père savait qu’on arriverait, si on décidait de construire; que si on tâtonnait avec ça, on n’aboutirait à rien. Croyez-le ou pas, j’ai participé à un concours à la radio, CJTR, et j’ai gagné le 500 \$ qui nous manquait. Fallait répondre à une question, j’m’en rappelle encore : quel était la couleur du cheval blanc de Napoléon ? J’faisais d’la couture et c’était un concours d’une compagnie de fil, la compagnie Cotts, je crois. On pouvait gagner une télévision, j’ai pris l’argent, même si la TV valait plus cher, on avait une vieille télévision en noir et blanc, mais j’avais besoin du 500 \$. Ça nous a parti. Si on est arrivé, c’est parce qu’il a travaillé. J’té dis qu’y s’démenait, 70 heures par semaine... Pour l’auto, j’avais gardé un pensionnaire, 15 \$ par semaine. J’le mettais de côté, c’est avec ça qu’on a acheté l’auto, 350 \$.

Finalement, par ses propos, A.f., du couple 4, dévoile l’immense sens des responsabilités qui caractérisait le fonctionnement des femmes dans l’administration du budget familial et la situation inconfortable qui pouvait en découler pour elles :

Moi, j’vais être franche, étant fille, j’m’en achetais des affaires à crédit. Quand on s’est marié et qu’on a acheté nos meubles à crédit (pour trois pièces, le reste on l’a acheté plus tard... à crédit), ça m’dérangeait pas. Y’a eu du monde assez intelligent qui ont dit on va leur prêter d’l’argent, ben y’ont fait d’l’argent avec ça. Moi, ce qui m’a toujours frappée, c’est la femme qui travaille à la maison et qui n’a pas un sou. Il me donnait toute sa paye et moi je m’arrangeais avec ça, une piastre et quelque chose de l’heure, on pouvait pas aller ben loin. Dans c’temps-là, les gens étaient plus responsables. Lui, il faisait de l’argent au noir pis il la gardait. Je trouvais ça injuste.

Les femmes qui n'ont rien, le salaire du mari c'est pas pareil. On n'ose pas dépenser pour autre chose. En 1958, j'l'avais encore au tordeur. Quand t'administres l'argent, tu ne dépenses pas pour rien. Les gros morceaux, c'est l'homme. Quand la femme est à la maison, il faut qu'elle demande. Lui, il me donnait sa paye, ça payait le nécessaire. J'en avais pas d'argent. La paye était pour la maison, moi j'me ramassais pas d'argent avec ça. Un moment donné j'me suis réveillée et je lui ai dit : ça m'prend une paie.

L'ensemble de ces témoignages montrent des femmes en plein contrôle de la situation, alors que les hommes sont plutôt en retrait dans l'administration quotidienne du budget familial. Même au niveau des achats plus importants réputés être l'apanage de ces derniers, on a vu que leur compagne n'était pas dépourvue de moyens d'intervention.

Nous retrouvons là probablement la dernière génération où les stéréotypes sont aussi bien ancrés, où les rôles respectifs des hommes et des femmes sont aussi tranchés. Par contre, se dégage de toutes ces conversations l'impression d'une certaine harmonie dans les rapports conjugaux, du moins en ce qui a trait aux questions d'argent. D'ailleurs, nous éprouvons la même impression à la lecture du livre de Denyse Baillargeon sur *les ménagères au temps de la Crise*. Ce qui tranche singulièrement sur la situation qui prévaut aujourd'hui alors que les problèmes financiers seraient une cause importante des divorces au Québec...

* * *

Denyse Baillargeon termine sa petite incursion auprès de ses informatrices, à propos de l'endettement, d'une manière qui pourrait presque servir de conclusion à ce dernier chapitre de notre travail :

Celles qui ont eu recours au crédit l'ont fait la plupart du temps pour acheter des meubles et pour l'épicerie et ce, surtout, dans les années 40, alors que leur situation financière s'était améliorée et qu'elles pouvaient compter sur des rentrées d'argent plus régulières. Durant la Crise, quelques-unes ont acheté des vêtements à crédit à des colporteurs, quelques autres se sont endettées auprès de leur propriétaire ou du médecin et une seule a eu recours au crédit pour acheter une automobile. Les sommes pour lesquelles on s'endettait étaient minimes comparativement à nos standards actuels : elles dépassaient rarement une ou deux semaines de salaire. En fait, on peut dire que le crédit ne faisait pas encore partie des habitudes de consommation de la plupart de ces ménages qui cherchaient plutôt à limiter leurs aspirations au niveau de leurs moyens financiers⁹.

De notre côté, les personnes rencontrées ont confirmé les craintes entretenues, de leur temps, envers le crédit. Elles ont témoigné du passage de conditions souvent très précaires (celles de leur enfance à l'époque de la Grande Crise et de la guerre, celles également du début de leur mariage) à une certaine aisance qu'elles estiment bien méritée. L'image forte qui se dégage des rencontres, celles avec les couples en particulier, c'est que les hommes travaillaient dur, de nombreuses heures¹⁰, alors que les femmes travaillaient fort également en plus d'impulser les principales décisions financières. D'ailleurs, à ce propos, les responsables de l'enquête sur les familles salariées du Québec avaient vu juste en interrogeant les femmes plutôt que les hommes. Ce sont elles, manifestement, qui avaient la mainmise sur la majeure partie du budget et des dépenses.

Focaliser sur cette génération « G », c'est mettre en perspective la société de consommation telle que nous la connaissons aujourd'hui. Il n'y avait rien de débridé dans les comportements économiques des familles salariées des années 50. Si elles ont adhéré à la société de consommation, elles l'ont fait prudemment et, pourrait-on dire, rationnellement. En effet, pourquoi les femmes auraient-elles boudé les innovations

⁹ Denyse Baillargeon, *Ménagères au temps de la Crise*, op. cit., p. 229.

¹⁰ Cela peut expliquer que les chercheurs Tremblay et Fortin n'aient pas trouvé beaucoup de familles salariées dont le chef avait un second emploi, en 1959.

technologiques leur permettant d'alléger leurs travaux domestiques si elles en avaient les moyens financiers ? De la même manière, pourquoi les familles auraient-elles renoncé au confort d'une habitation familiale bien à elles ? Il n'y avait aucune raison puisque cet accès aux principaux biens de consommation représentait à leurs yeux une évolution normale correspondant aux nouvelles normes qui s'instauraient partout dans la société.

Cette notion de génération « G » induit une certaine admiration; le préjugé favorable qu'on entretient envers celui ou celle ayant à son actif de grandes réalisations. On l'a vu, ces gens ont connu des périodes difficiles dans leur enfance et ils étaient prêts à en subir d'autres. Personne à cette époque ne parlait encore des « trente glorieuses ». Comme le constate Denyse Baillargeon auprès de ses interlocutrices, le fait d'avoir connu la misère avant même que la Crise ne se déclenche, a rendu la chose moins terrible¹¹. De la même manière, les gens interrogés dans le cadre de notre enquête ont tous connus des situations précaires avant leur mariage et ils étaient prêts à y faire face à nouveau. En cela, ils étaient admirables et on peut se demander avec cette " *Informatrice 29* " : « Je pense que si c'était arrivé des années comme à c't'heure, on aurait paniqué plus que dans ce temps-là parce qu'on n'était pas gâtés¹². »

¹¹ Denyse Baillargeon, *Ménagères au temps de la Crise*, p. 234.

¹² Idem, p. 235.

CONCLUSION

Au départ, et cette question a traversé toute notre démarche, nous nous demandions pourquoi la génération « G » avait adhéré si massivement, et si facilement en fait, à cette société de consommation caractérisée en premier lieu par l'utilisation massive du crédit.

Au cours de notre recherche, nous avons rencontré des gens, sinon heureux, à tout le moins satisfaits. Ils ont travaillé dur, mais ils y sont arrivés. La majorité a réussi à élever son niveau de vie au-dessus des simples besoins de subsistance. Ils sont sortis massivement de la pauvreté. Chaque personne âgée avait son histoire à raconter, mais au fond, c'était sensiblement la même. Il n'en demeure pas moins que ces témoignages sont précieux et qu'il demeure assez surprenant que l'on se soit tant intéressé à la période duplessiste, à la *Grande noirceur*, à la Révolution tranquille, à la réforme des institutions, à l'économie d'après-guerre, mais si peu aux gens qui ont vécu ces événements.

Nous avons tenté, dans ce travail, de nous livrer à une exploration afin de répondre à des questions nous apparaissant élémentaires certes, mais nécessaires. D'abord, il s'agissait d'établir, chiffres à l'appui, si l'essor du crédit à la consommation commençait vraiment après la Seconde Guerre mondiale. De fait, de 1945 à 1952 inclusivement, il connaîtra une progression globale de 94,4 %. En dollars constants de 1953, il passera tout de même de 1,02 milliard à 1,6 milliard de dollars en huit ans, soit une augmentation nette de 55,2 %.

D'autre part, si les chiffres d'avant-guerre nous indiquent que le crédit était surtout le lot des grands magasins et des compagnies d'assurances, après la guerre ce sont les compagnies de finance qui prendront l'initiative et, à partir de 1953 jusque dans le milieu des années 60, elles domineront le marché. Cela signifie que le crédit à la consommation avait pris son envol; même s'il existait bel et bien avant la guerre 39-45, il restait tout à fait marginal.

Rendre accessible le crédit au plus grand nombre possible de familles constituait, du point de vue du capitalisme, une stratégie cruciale pour l'expansion des marchés. Une initiative qui plonge ses racines certainement dans les ventes à tempérament, mais qui n'en demeure pas moins hasardeuse en regard de l'histoire houleuse des banques au XIX^e et dans le premier quart du XX^e siècle. Avancer sur le terrain du crédit sans garantie, immédiatement après la plus grave crise du capitalisme moderne et la guerre la plus coûteuse de l'histoire, demandait certainement un très grand goût du risque. Cela aussi reste à voir. Il faudra, dans cette perspective, explorer à fond l'avènement et le fonctionnement des compagnies de finance; ce sont elles, avec les grands magasins, qui ont développé ce marché, et à des coûts d'intérêts exorbitants pour les consommateurs, semble-t-il.

En ce qui concerne le discours, ce qui pouvait se dire sur le crédit à cette époque, nous avons voulu l'illustrer par les éditoriaux de Cyrille Vaillancourt exclusivement. Les propos de l'éditorialiste sont convaincants, efficaces, mais, en regard de l'évolution de l'histoire, complètement illusoire. Il mène une lutte d'arrière-garde. Cela demeure,

encore une fois, très intrigant. Comment peut-on être aussi éloquemment contre l'ouverture des caisses au crédit à la consommation (sans autres restrictions que la solvabilité des emprunteurs) et échouer aussi définitivement à convaincre ses propres troupes? En réalité, les propos de C. Vaillancourt sont en harmonie avec les normes morales qui prévalent au cours de la période. Cependant, il paraît bien seul à faire directement le lien entre l'utilisation massive du crédit et la transformation des mœurs de la société.

Par exemple, dans cette histoire du couple qui s'est acheté une automobile sur les conseils du curé de la paroisse et qui a même obtenu son prêt hypothécaire grâce à sa recommandation, avons-nous donc affaire à un curé rebelle? Certainement pas. Ce prêtre très entreprenant, fondateur de coopératives d'habitation, qui a travaillé ferme pour le bonheur de ses ouailles, le curé Louis-Joseph Chamberland de Ste-Marguerite¹, n'avait rien à se reprocher. Lui aussi était dans l'air du temps. De fait, nous l'avons vu dans les résultats de nos entrevues, personne ne faisait le lien entre l'accession à la propriété, le développement de complexes domiciliaires, l'acquisition de toutes sortes de commodités et les transformations fondamentales qui marquaient la société de part en part. Encore une fois, il faut bien comprendre que nous avons affaire à un phénomène unique dans l'histoire. Voilà la seule réponse possible à notre question de départ.

Comment mieux présenter la génération « G » que par le rapport Tremblay-Fortin? Nous y retrouvons un certain nombre de concepts qui, nous l'avons vu, ont

¹ Le Chanoine Louis-Joseph Chamberland naquit à Trois-Rivières le 20 décembre 1891. Il est arrivé dans la paroisse Sainte-Marguerite en 1925 avec des objectifs de développement social. Il décida de fonder une coopérative d'habitation avec une vingtaine de jeunes pères de famille de la paroisse, et ce, sans aucune ressource.

encore une certaine valeur aujourd'hui. Les auteurs proposent cette distinction éclairante, qui sous-tend toute l'œuvre, entre l'univers du besoin et celui des aspirations. Bien sûr, il y a cette définition du besoin comme *ce qui est jugé nécessaire*. Elle entraîne une certaine ambiguïté certes, mais elle introduit également, de manière définitive, ce concept de *socialement nécessaire*, qui nous oblige à tenir compte des normes et des valeurs d'une société dans l'analyse des niveaux de vie et dans la définition des politiques sociales, entre autres.

La cohorte dont il est question tout au long de notre étude ne s'est installée que très progressivement dans un certain confort. De son côté, le rapport Tremblay-Fortin nous présente un échantillon de personnes en forte migration, mais aussi en processus d'ascension sociale. Elles sont âgées d'une dizaine, voire une quinzaine d'années de plus que celles que nous avons nous-mêmes rencontrées. Mais, puisque nous analysons leur parcours durant les années 50, il y a tout de même plusieurs similitudes. Ainsi, en 1959, tous les participants et les participantes à nos rencontres étaient déjà mariés depuis cinq ou dix ans, parfois plus. Ils avaient, eux aussi, quatre ou cinq enfants en moyenne, ils étaient salariés avec des revenus généralement assez modestes, ils exprimaient les mêmes opinions sur plusieurs des éléments étudiés, entre autres le crédit, et nourrissaient sensiblement les mêmes aspirations.

Finalement, la rencontre des personnes ayant vécu cette époque, cette épopée devrions-nous dire, a représenté une illustration concrète du passage de familles focalisées sur les besoins primaires vers un certain bien-être. Nous aurions d'ailleurs aimé en rencontrer des dizaines, elles aiment se raconter et toutes ont des anecdotes

assez savoureuses à rapporter. D'ailleurs, elles nous ont présenté toutes sortes de pistes qui pourraient constituer, pour chacune d'elles, une recherche spécifique. Ainsi en est-il pour un homme public bien en vue de la région ayant commencé sa carrière comme collecteur pour des grands commerces de Trois-Rivières et que nous avons retrouvé à titre de prêteur dans les archives notariales. Il en est de même pour une famille riche qui prêtait aux particuliers à des conditions assez dures, semble-t-il, et que nous avons également identifiée dans les mêmes archives². Puis, il y a ce crédit accordé par les petits commerçants dans les années 50. Qui concerne-t-il et jusqu'à quel point est-il encore utilisé ? Il y a également ces compagnies qui achetaient des créances à vil prix au début des années 60. Puis, finalement, ces personnes qui ont vécu difficilement la transition campagne-ville. Voilà autant de pistes, et il y en a bien d'autres, évoquées par les témoins lors des rencontres et entrevues.

Nous l'avons déjà écrit, nous avons rencontré des interlocutrices et des interlocuteurs extrêmement fiers de leur réussite. Pas seulement pour des questions d'argent d'ailleurs. Sur ce sujet précisément, l'évolution a été lente et difficile. L'aisance relative ne s'est installée que très graduellement. La plupart des ménages ont vécu durant une bonne partie de leur vie dans des conditions précaires. Ils sont fiers de leurs enfants, ils sont fiers de ce qu'ils ont : « As-tu pensé où s'qu'on s'rait si on n'avait pas eu le crédit ? » demandait JG. à la fin de la rencontre des hommes.

² Normand Séguin dans son livre *La conquête du sol au XIX^e siècle*, décrit la situation d'une petite bourgeoisie qui, par son activité financière, ses prêts hypothécaires en particulier, contribue fortement à la configuration de l'espace agricole et villageois de la plaine d'Hébertville. Ce modèle semble s'être perpétué jusque dans les années 50, au Cap-de-la-Madeleine.

Au début de notre enquête, nous étions absolument persuadé que c'était cette génération « G » qui nous avait directement conduit à la société de consommation de masse telle que nous la connaissons aujourd'hui. Les gens interrogés ne faisaient pas le lien. Lorsque, immanquablement, la conversation glissait sur ce qui se passe de nos jours, ils disaient ne rien comprendre. Dans leur temps, les choses étaient beaucoup plus simples : on se procurait une auto si on en avait les moyens, il fallait acheter une laveuse dès qu'on en avait les moyens et la maison constituait un investissement pour l'avenir. Et même lorsque ces achats étaient effectués à crédit, les calculs avaient été faits préalablement.

Nous avons été surpris d'entendre les femmes en réunion affirmer que, concernant l'utilisation du crédit, les hommes étaient bien moins audacieux qu'elles. D'ailleurs au départ, M., du groupe des hommes, nous l'avait laissé entendre : « C'est vrai, c'est la femme qui administrait... » Dans le cas de M.h., les rôles respectifs des hommes et des femmes sont clairs. M. décidait, mais c'était sa femme qui contrôlait. Cela s'explique probablement par le fait que ces dernières géraient le budget familial, que leurs tâches ménagères s'allégeaient au fur et à mesure des acquisitions d'appareils domestiques et qu'elles étaient beaucoup plus éveillées aux transformations socioculturelles qui marquaient leur époque. Nous avons rappelé aux femmes, entre autres, les chroniques radiophoniques du père Marcel-Marie Desmarais³. Elles s'en rappellent parfaitement. Encore une fois, les hommes travaillaient beaucoup et ils

³ <http://fr.wikipedia.org/wiki> : Marcel-Marie Desmarais, (6 avril 1908, Montréal - 16 juillet 1994, Montréal), fut écrivain, prédicateur et communicateur. Ce père dominicain s'est fait largement connaître au Québec grâce à ses livres et sa présence à la radio et à la télévision (CKAC et Radio-Canada). Il fut également missionnaire au Brésil dans les années 1940.

assumaient pleinement leurs responsabilités. D'autre part, il est manifeste que les femmes étaient mieux au fait de ce qui se passait que leur mari qui travaillait 52 heures par semaine, à part *l'overtime*.

* * *

Dans notre introduction, nous avons posé un certain nombre de questions auxquelles nous avons tenté de répondre tout au long de ce mémoire.

*

Est-ce vraiment à la fin de la guerre que le phénomène du crédit à la consommation prend son envol ?

L'augmentation de l'utilisation du crédit à la consommation, de 1948 à 1960, comparée à toutes les autres variables, est nettement supérieure. Dans le développement du chapitre 1, nous avons présenté une série de tableaux qui démontrent ce fait : « Si l'on calcule en dollars constants de 1971, nous obtenons des augmentations de 690,5 % des créances, 223,4 % du PNB et 180,2 % du RPD. » Cependant, ces statistiques ne nous permettent pas de saisir clairement la nature des biens ainsi achetés à crédit avant cette période. En effet, G. Dostaler nous prévient sur la fiabilité des chiffres d'avant 1948; ils ne couvrent pas nécessairement les mêmes réalités, mais ils nous permettent tout de même de voir que le crédit à la consommation existe déjà en 1938. Sur les 607 millions de dollars consentis alors, les compagnies d'assurances et les banques en représentent exactement la moitié et nous ne connaissons pas les raisons de ces

emprunts. Par contre, les détaillants canadiens consentaient 258 millions de dollars en crédit et les compagnies de finance 46 millions⁴.

En 1948, les compagnies de finance font leur entrée en force. Elles devanceront les banques et les compagnies d'assurances dans le marché du crédit à la consommation. Déjà en 1949, elles détenaient 193 millions \$ en créances, en comparaison de 173 millions \$ par les banques et 167 millions \$ par les compagnies d'assurance-vie. Les détaillants dominaient encore le marché avec 389 millions \$. En réalité, l'évolution du crédit chez les détaillants et les compagnies de finance demeure probablement l'indicateur le plus sûr pour analyser la progression du crédit à la consommation. Il est beaucoup plus difficile de connaître les motifs des emprunts réalisés dans les banques et les compagnies d'assurances. En définitive, le crédit à la consommation, dans les formes que nous lui connaissons aujourd'hui, s'est bien développé (marginale, il faut en convenir) tout au long du XX^e siècle et même avant, mais c'est immédiatement après la Seconde Guerre mondiale qu'il prend son véritable envol.

*

Est-ce que le crédit à la consommation dans les années 50 revêt la forme qu'on lui connaît aujourd'hui ?

Sur cette question spécifique, en regard particulièrement des résultats de l'enquête auprès des participants et des participantes aux entrevues, nous pouvons

⁴ En 1938, les compagnies de finance ne détiennent que 7,6 % d'un marché dominé par les détaillants (42,5 %) et les compagnies d'assurance-vie (37,6 %). Or, on sait que les gens empruntaient sur leur police d'assurance, mais on ne sait pas pourquoi. Par contre, les 228 millions de dollars chez les détaillants représentent probablement en grande partie du crédit à la consommation. Quoique les détaillants regroupent aussi les compagnies pétrolières qui consentaient du crédit aux voyageurs de commerce par exemple, ce que nous ne pouvons pas considérer comme du crédit à la consommation.

émettre un doute. Bien sûr, il faudrait pousser l'analyse des chiffres pour démontrer la différence de nature entre l'endettement vécu par les gens des années 50 et celui d'aujourd'hui : par exemple en sortant les ratios d'endettement par rapport aux revenus⁵. Après la Seconde Guerre mondiale, on empruntait surtout pour des propriétés, des autos et de l'ameublement. Dans ce sens, on peut faire des rapprochements avec la situation actuelle puisque ces types d'emprunts demeurent fortement présents⁶ encore aujourd'hui. On peut poser l'hypothèse néanmoins que l'apparition des cartes de crédit bancaires et l'expansion des marges de crédit de toutes sortes, à partir des années 70, représentent un changement qualitatif.

*

Comment peut-on expliquer la progression du crédit à la consommation dans l'après-guerre ?

Cette progression se produit sous la double pression des augmentations de salaires, d'une certaine prospérité généralisée d'une part, et d'autre part, du développement des forces productives ou, si l'on préfère, de la transformation d'une économie de guerre, axée sur la production industrielle dite lourde, en économie de paix ou, plus précisément, en économie de consommation. En termes clairs, les biens de consommation sont disponibles et les gens, dans l'ensemble, possèdent l'argent pour les acheter. C'est dans ce sens qu'on doit comprendre le vieux dicton voulant qu'*on ne*

⁵ Selon Statistiques Canada, en 2006, ce ratio serait de 115 %, toutes dettes confondues. Par ailleurs, selon Tremblay-Fortin, l'endettement personnel n'était que de 12 % chez les familles ayant des dettes en 1959. Bien sûr, ces chiffres ne font pas état des mêmes réalités, le premier inclut l'hypothèque et il représente une moyenne sur l'ensemble de la population, alors que le deuxième ne concerne que les familles endettées parmi celles interrogées; la dette personnelle ne revêtait donc pas encore une très grande signification en regard du revenu global des familles.

⁶ Statistiques Canada, 2001, *Les avoirs et les dettes des Canadiens*, n° 13-595 au catalogue. Sur 458 milliards de dollars de dettes, les hypothèques représentaient 355 milliards; les prêts automobiles, 29 milliards; les marges de crédit, 26 milliards; les cartes et le crédit à tempérament, 14 milliards; les prêts étudiants, 15 milliards et les autres dettes, 18 milliards.

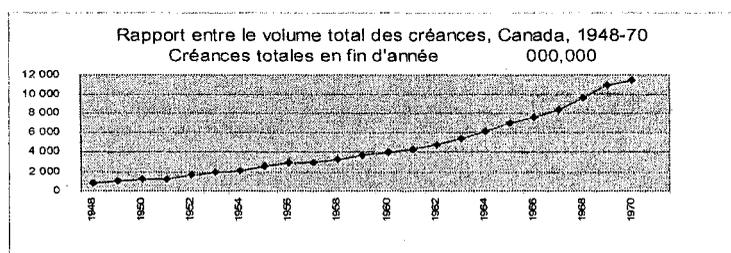
prête qu'aux riches. En effet, pour que le crédit puisse se propager et devienne pour ainsi dire un mode de vie, il fallait que la prospérité s'installe, que les salaires augmentent et que l'emploi se stabilise.

*

Y a-t-il des moments, des dates plus significatives que d'autres dans cette progression du crédit ? Quels en sont les impacts ?

Nous ne pouvons répondre à cette question autrement que par l'analyse des chiffres pour la période. Or, s'il y a des fluctuations notables comme en 1951 et 1957, ou moindre comme en 1948, 1954 et 1958, il n'en demeure pas moins qu'en schématisant toute la période, nous obtenons une courbe ascendante dont la tendance de fond est nettement à la hausse.

Tableau 10



*

Y avait-il effectivement discordance entre cet univers moral enveloppant l'utilisation du crédit et la réalité concrète vécue par les familles ?

C'est là peut-être le nœud de notre démonstration et la question autour de laquelle tourne ce mémoire. Nous avons répondu plus haut en inversant les termes : pourquoi n'auraient-elles pas utilisé le crédit alors que manifestement celui-ci donnait

accès à des biens aujourd'hui considérés comme essentiels? D'abord, nous pourrions remarquer que l'utilisation massive du crédit donnait probablement au système capitaliste sa dernière chance au sortir de la Grande Crise et de la Seconde Guerre mondiale. J. Baudrillard introduisait, de son côté, cette notion de *dressage socio-économique systématique*. Nous voyons également une partie de l'explication dans cette présentation des idées de P. Bourdieu, concernant l'habitus :

Cette extériorisation des schèmes inconscients de pensée, de perception et d'action permet aux agents d'engendrer, à travers l'"illusion bien fondée" de la nouveauté et de la libre spontanéité, toutes les pensées, perceptions et actions conformes aux régularités objectives et aux rapports de classes. L'habitus de classe a ainsi pour conséquence que les agents se comportent de manière à ce que se perpétuent les relations objectives entre classes.

La notion d'habitus vient ainsi apporter un élément essentiel de réponse au problème de la reproduction sociale⁷.

En regard de ces différents points de vue, il faut se demander si l'utilisation du crédit n'a pas contribué fortement à transformer la configuration des classes sociales en intégrant systématiquement la classe ouvrière, moins dans le circuit économique auquel elle participait déjà, qu'au système idéologique dominant? Pourrait-on alors parler d'aliénation?

Dans un autre registre sur le même thème, avec le philosophe Jean-François Malherbe, nous pourrions nous demander si tout crédit dans le cadre capitaliste ne serait pas en fait de l'usure :

Ceux-ci [les prêteurs institutionnels], disposent des moyens matériels et intellectuels de la liberté, de la lucidité et d'une certaine forme de rationalité qui leur permet, sous des apparences honorables, d'exercer sur les emprunteurs une usure d'un cynisme proprement scandaleux. Certes, il doit exister des prêteurs institutionnels qui agissent de bonne foi. Mais plusieurs agissent consciemment de façon perverse et, sous la couverture des dogmes néolibéraux les plus trompeurs, s'estiment autorisés à construire les miroirs aux alouettes que sont les offres de crédit à la consommation qu'ils présentent au public. C'est ici que l'on trouve le véritable usurier... C'est dire que les prêts usuraires recèlent une forme de violence profondément destructrice du

⁷ ANSART, Pierre, *Les sociologies contemporaines*, Seuil, Paris, 1990, p. 42.

tissu social. Et qu'il y a là une forme d'agression que nos tribunaux n'ont pas encore eu l'occasion d'identifier et de punir comme il se doit⁸.

En conclusion, si l'on s'interrogeait beaucoup sur le sens que prenait la société moderne d'alors, sur les anciennes valeurs qui étaient profondément remises en question, il est évident que l'on n'a pas fait le lien en identifiant le crédit comme l'un des principaux instruments de cette transformation des rapports sociaux : « As-tu pensé où c'qu'on serait si on n'avait pas eu le crédit? » (JG.h.)

*

Peut-on établir la prédominance d'un discours par rapport à un autre pour cette période d'après-guerre ? Jusqu'à quel point, si discours dominant il y a, était-il prégnant ? Quelle est la nature exacte de ce discours ?

Sans chercher à présenter un portrait exhaustif des discours de l'époque, nous avons plutôt voulu mettre l'accent sur la dialectique singulière de Cyrille Vaillancourt parce qu'elle était particulièrement bien articulée, bien tranchée, et qu'elle mettait clairement en évidence ses difficultés et ses contradictions. Ces propos et ce qu'ils soutendent, nous les retrouvons, chez la plupart de nos interlocuteurs et interlocutrices sous différentes moutures. On pourrait les résumer en disant simplement que *dans c'temps là, on ne dépensait pas pour rien.*

⁸ MALHERBE, Jean-François, *La démocratie au risque de l'usure : L'éthique face à la violence du crédit abusif*, Liber, Montréal, 2004, p. 69.

*

Finally, concerning the generation that lived through this era, the generation « G », how does it adapt to the important changes that characterized a society that, in the space of ten years, adopted a new way of life ?

Nous pourrions répondre par une autre question : est-ce que ces nouveaux modes de vie leur apparaissaient aussi clairement qu'ils peuvent se voir aujourd'hui, avec le recul du temps ? Évidemment non. Et cela introduit la question suivante.

*

Having to manage a certain ease rather than simple subsistence, how do these families organize themselves?

Les familles rencontrées n'avaient pas véritablement conscience qu'elles vivaient des moments que nous pouvons maintenant qualifier d'historiques⁹. Elles se sont donc installées graduellement dans cette aisance relative en administrant le budget et en prenant leurs décisions financières à la lumière des expériences passées : avec une grande prudence et selon les modèles sociaux et les stéréotypes de la génération qui les a précédées. Les rapprochements que nous avons faits, entre *les ménagères au temps de la Crise* et les femmes interrogées, montrent que ces dernières étaient beaucoup plus proches des habitudes de leur mère que de celles qui caractériseront leurs filles plus tard. Ménagères elles aussi, elles ont eu des familles relativement nombreuses, en moyenne 4 à 5 enfants¹⁰. Le budget familial, son administration, leur appartenait (sauf dans un

⁹ Historiques, parce que les années d'après-guerre représentent vraiment un tournant qualitatif décisif pour la société québécoise à l'instar bien sûr du reste de l'Occident.

¹⁰ Chez le groupe de femmes : Li. a 4 enfants, Lu. 4, Id. 3, R. 2 et Ir. 5. Chez les couples : F. 4, M. 6, T. 5, A. 8 et H. 1.

cas) et leur approche des questions d'argent était, durant la période étudiée ici, presque aussi austère, à tout le moins, très prudente.

*

Quels sont les rôles respectifs des hommes et des femmes par rapport aux questions d'argent et de budget ? Puisque nous savons que, légalement, les femmes ne sont pas habilitées à emprunter, jouaient-elles un rôle dans les décisions d'utiliser le crédit ? Si oui, comment s'y prenaient-elles ?

L'image qui se dégage de nos entrevues, particulièrement de la rencontre avec le groupe de femmes, laisse voir que les compétences financières se trouvaient généralement du côté des femmes. C'était d'ailleurs dans leur *définition de tâches*. Évidemment, elles ne manœuvrent probablement pas toutes à la manière de Lu.f. (celle qui, le dimanche matin, remettait la paye de la semaine dans les poches de son mari), mais les participantes du groupe de femmes semblent bien se reconnaître dans cette manière de faire. L'homme pourvoyeur, la femme administratrice, tel semble avoir été le modèle courant durant la décennie étudiée. Et de ce fait, on l'a vu, les femmes ne manquaient pas d'imagination lorsque venait le temps d'impulser leur volonté.

**

Questions subsidiaires : quel rôle joue le crédit à la consommation dans l'avènement de la Révolution tranquille ? Pourquoi ce type de consommation s'est-il développé à un tel rythme s'il allait contre les valeurs traditionnelles ? Ou, plus précisément, pourquoi le crédit fut-il abondamment utilisé si, par ailleurs, on l'exécrait autant et on en avait tellement peur ?

Sans le crédit, il n'y aurait probablement pas eu de civilisation de l'auto, pas de développement aussi rapide des banlieues, peut-être pas de banlieues du tout, peut-être même pas de Révolution tranquille. Ou plutôt si, une révolution probablement encore plus tranquille.

Bien sûr, laisser entendre ainsi qu'un mouvement sociopolitique comme celui de la Révolution tranquille découle directement des conditions économiques prévalant dans les années 50, risque d'apparaître comme un raccourci inacceptable, quoique personne ne saurait nier une telle évidence. Il fallait une certaine prospérité économique à la base pour permettre à l'État les prises en charge qui ont caractérisé la première moitié des années 60.

Par ailleurs, cette affirmation qui revient un peu comme un leitmotiv chez plusieurs des personnes interrogées : « dans c'temps-là on était tous pareils », ne constitue-t-elle pas une bonne assise permettant à un État social-démocrate, dit État-providence, donc plus égalitaire, de prendre racine ?

Finalement, l'utilisation très rationnelle que l'on fait du crédit dans les années 50, parce qu'on s'en méfie effectivement, ne l'empêche pas de se développer de manière extrêmement importante. En fait, ce que l'on observe dans ces années d'après-guerre, ce sont des gens qui, graduellement, profitent des opportunités qui s'offrent à eux afin d'acquérir un minimum de confort; des gens qui, à cause de la prospérité économique, accèdent souvent et massivement à la propriété, surtout dans une région

comme Trois-Rivières, puis aux principaux biens qui caractériseront la société dite de consommation. Personne chez les gens interrogés, même avec du recul, ne semble faire le lien entre les modes de vie qui s'installaient à l'époque et les bouleversements sociaux et culturels qui allaient marquer les années 60.

ANNEXE 1

Fac-similé d'un contrat notarié

Nous nous sommes intéressé aux papiers d'un notaire de la région, à ses archives en fait, pour nous donner un aperçu des contrats de prêts d'argent qui pouvaient s'y transiger. Ainsi, pour la seule année 1951, sur près de 300 actes de toutes natures (qu'on appelle des *minutes*), au moins une quarantaine concernaient des prêts entre particuliers. Nous n'avons tenu compte que de ceux ne dépassant pas 5 000 \$: 23 contrats. En fait, nous avons éliminé de notre observation tout ce qui ressemblait à des contrats d'affaires; par exemple, un entrepreneur qui emprunte d'un particulier ce qui ressemble à un fonds de roulement pour la construction d'une maison. Les couples rencontrés dans le cadre des entrevues nous ont racontés, qu'un tel entrepreneur s'est retrouvé coincé, trop endetté probablement, et incapable d'obtenir le prêt promis à son client, mettant celui-ci dans une situation pour le moins inconfortable. Nous avons trouvé intéressant de reproduire un prototype de ce genre de contrat comme il devait s'en écrire des milliers à cette époque.

Tous les contrats que nous avons regardés portaient un intérêt de 5 % payable aux six mois. Deux exceptions pour un contrat à 5¼ % et un autre à 6 %. Le capital, lui, n'était remboursable qu'à la fin de la période prévue pour la remise. Il est à noter également que si nous nous fions à ces archives de 1951, seules les personnes possédant une garantie pouvaient emprunter d'un particulier. La moyenne des *minutes* concerne des montants oscillant autour de 2 500 \$. Ce qui est tout de même beaucoup d'argent pour l'époque. Malheureusement, ces contrats ne font pas état des raisons pour lesquelles les débiteurs empruntent. Une donnée essentielle qui invalide considérablement la valeur de tels fonds notariaux pour l'étude qui nous concerne ici. Par contre, il y aurait une histoire à écrire à propos de certains prêteurs et même de certaines familles riches de prêteurs. Nous avons vu des contrats où le débiteur emprunte 1 000 \$ dollars à un frère et 1 500 \$ à l'autre, et ce, sur le même contrat. Des contrats entre parents proches, libellés exactement comme notre fac-similé. Très intrigant tout cela...

Le 14 mars 1951

Obligation

M. -----

Fav

M. -----

(Cette marge servait essentiellement à noter les endroits où, à cause d'erreurs ou de ratures, les parties devaient apposer leurs initiales.)

Note :

Ce document est reproduit avec le plus d'exactitude possible, les fautes de frappes et les ratures en moins. Tous les débuts et les fins de paragraphes commencent et se terminent par une ligne continue.

(Fac-similé)

L'AN MIL NEUF CENT CINQUANTE ET UN
Le quatorze mars, _____

DEVANT Me. _____, notaire de _____
Province de Québec. _____

COMPARAIT

___ Monsieur ____, employé; lequel par les présentes reconnaît devoir à Monsieur ____, rentier, la somme de DEUX MILLE CINQ CENT dollars (\$2 500) pour prêt d'autant que le créancier fait au débiteur qui le reconnaît et s'en déclare satisfait.

___ Le débiteur s'oblige à rembourser ladite somme dans trois ans de la date des présentes.

___ Le prêt portera intérêt au taux de CINQ pour cent l'an à compter des présentes; ces intérêts seront payables semi-annuellement les quatorze septembre et quatorze mars de chaque année et produiront des intérêts au taux susénoncé après échéance et le premier versement deviendra dû et exigible le quatorze septembre. Mil neuf cent cinquante et un.

___ Le défaut de paiement des intérêts trente jours après échéance ou des taxes lors de leur exigibilité et d'en exhiber les reçus au créancier sur demande ou le fait de la part du débiteur de laisser détériorer le gage ou diminuer les garanties présentement données rendra la créance exigible si bon semble au créancier qui, dans ce cas aura droit à six mois d'intérêt à titre d'indemnité, en sus des intérêts accrus lors du remboursement.

___ Tout paiement ou remboursement devra être effectué au domicile du créancier sans mise en demeure. _____

DESIGNATION

___ A) Une terre ayant front sur la route nationale en la municipalité de _____ d'une largeur moyenne de deux arpents deux perches et neuf pieds, mesures françaises, connu et désigné au cadastre officiel d'enregistrement du comté de _____ pour la paroisse de _____ comme faisant partie du lot numéro ____, borné comme suit, savoir : en front, vers le sud-est, par la route nationale; en profondeur, vers le nord-ouest, par les lots numéros ___ du susdit cadastre.

___ Le débiteur devra maintenir continuellement assurés contre l'incendie en faveur du créancier et pour au moins le montant dû lesdites bâtisses et lui faire parvenir la police de cette assurance ainsi que les reçus de son renouvellement dès qu'ils seront faits; sinon ces derniers pourront faire cette assurance aux frais du débiteur.

___ Dans le cas de vente par le shérif, vente par voie de cession ou licitation volontaire ou forcée ou autre vente ayant l'effet du décret, le créancier aura droit à une indemnité de DIX pour cent sur le prêt et pour garantir le paiement de cette indemnité, des intérêts au taux ci-dessus, des intérêts au-delà des deux années et la courante, des frais et des accessoires ainsi que le remboursement desdites primes d'assurance, une hypothèque additionnelle de DEUX CENT CINQUANTE dollars est créée sur lesdits immeubles. _____

___ De condition expresse, il est entendu que si l'emprunteur vend tout ou en partie le lot - ___ ci-haut hypothéqué, il devra avoir le consentement du créancier hypothécaire et lui remettre 60 % du prix de vente qui réduira d'autant les capitaux empruntés

DONT ACTE, au _____, sous le numéro _____

LECTURE FAITE, les parties signent avec le notaire soussigné. _____

ANNEXE 2

**Questionnaire pour les participants et participantes
interrogés dans le cadre de la recherche
sur le crédit à la consommation**

Questionnaire pour les personnes interrogées dans le cadre de la recherche sur le crédit à la consommation

1. Au cours de cette entrevue, nous allons parler du crédit. Peut-être pourriez-vous commencer par nous dire ce que vous pensez de l'utilisation que l'on fait du crédit de nos jours ?
2. Pouvez-vous nous parler des conditions économiques dans lesquelles vous avez vécu votre enfance ?
3. On nous a souvent parlé, à propos de l'utilisation du crédit dans les années trente, quarante et cinquante, que cela se faisait surtout auprès de petits commerçants pour de l'épicerie, des vêtements, etc. Est-ce que vous avez eu connaissance de cela dans votre jeunesse.
4. Avez-vous eu connaissance, dans les années cinquante, des possibilités d'obtenir du crédit auprès des banques ? des caisses populaires ? des compagnies de finance ? d'autres prêteurs ?
5. Pouvez-vous nous donner un aperçu de ce que les gens pensaient du crédit à l'époque ? Qu'est-ce qu'on en pensait dans votre famille ? Qu'est-ce que vous en pensiez, vous ?
6. Est-ce que vous avez eu connaissance de condamnations du crédit par l'Église ou des organismes d'action catholique ? par certains notables ? par les caisses populaires ? par d'autres personnes ou organismes ?
7. Est-ce que vous avez utilisé le crédit à cette époque : pour des appareils ménagers, une auto, l'achat d'une maison, ou autres choses ?
8. Si oui, quels étaient vos sentiments ?
9. Avez-vous connu des gens mal pris avec le crédit ?
10. Dans votre couple, qui s'occupait d'administrer le budget ? Pouvez-vous nous donner un aperçu du rôle de l'homme et de celui de la femme ? Si vous avez des enfants, comment les avez-vous éduqués sur les questions d'argent ?

ANNEXE 3

**Fiche concernant les couples interrogés dans le cadre
de la recherche sur le crédit à la consommation**

**Fiche concernant les couples interrogés dans le cadre
de la recherche sur le crédit à la consommation**

No du dossier: _____

Le profil du couple

Nom de l'époux: _____

âge: _____

Nom de l'épouse: _____

âge: _____

Adresse: _____

Tel: _____

Histoire du couple

Date du mariage: ___/___/___

Nbre d'enfants: G ___ F ___

âge: _____

Résidence: _____

Résidence: _____

Résidence: _____

Histoire de travail

Profession de l'époux: _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Profession de l'épouse: _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Employeur: _____

de _____ à _____

Histoire familiale

Profession du père de l'époux: _____

Résidence: _____

Profession de la mère de l'époux: _____

Nbre de: frères: _____, soeurs: _____

Profession du père de l'épouse: _____

Résidence: _____

Profession de la mère de l'épouse: _____

Nbre de: frères: _____, soeurs: _____

Notes:

ANNEXE 4

Présentation de la recherche sur l'histoire du crédit et consentement des participant(e)s

ANNEXE 5

Rapport de la rencontre avec les hommes (8 janvier 2003)

Puisque cette rencontre a eu lieu au début de notre recherche, il s'agissait de voir comment et jusqu'à quel point les personnes de cet âge pouvaient témoigner, de quelle manière elles ont retenu l'histoire, dans quels termes elles pouvaient en parler. Dès le départ, les opinions se sont exprimées avec conviction et la réunion s'est poursuivie sur ce ton jusqu'à la fin, une heure et demie plus tard. Ils ont adoré raconter, et se raconter. Même qu'ils acceptaient d'avance de continuer cette réflexion aussitôt qu'ils seraient convoqués. Nous leur avons fait part que nous souhaitions plutôt rencontrer leur femme, seules. Ils ont bien ri... Plusieurs circonstances, dont deux décès, ont fait en sorte que les femmes rencontrées ne sont pas les leurs.

Ces hommes sont tous natifs de Trois-Rivières ou de Cap-de-la-Madeleine. Ce sont des *gars de la ville*. Ils avaient, au moment de la rencontre, une moyenne de 72 ans, ils étaient donc nés vers 1930. M. était journalier; JG. et JP. sont d'ex-policiers; Rb., infirmier; G., préposé au crédit dans une caisse populaire; Rg., débosseleur; C., enseignant.

Déroulement de la rencontre

Nous avons eu toutes les peines du monde à garder le contrôle de la réunion tant les opinions s'exprimaient dans tous les sens, chevauchant les époques, sans aucun souci de se contraindre à un ordre du jour quelconque. À plusieurs reprises, nous avons dû recentrer sur les années 50 et sur l'apparente contradiction entre le discours et la réalité. Sans que ce soit voulu, le groupe était très homogène; c'est un peu normal puisqu'il fut recruté dans le même organisme : une chorale de la région mauricienne. Il se dégagait une rare unanimité des points de vue, l'affirmation de l'un étant confirmée ou précisée par l'autre. Nous avons donc avec ce groupe, la réalité ouvrière et même ouvrière pauvre s'agissant de leurs parents... ils ont vraiment tous vécu à la même époque et dans les mêmes conditions.

Les débuts du crédit à la consommation

À la question de départ concernant cette fameuse contradiction entre discours et réalité, M. s'insurge : « Oui mais, n'oublie pas la propagande qu'on faisait un peu partout pour nous amener au crédit, et le crédit était accessible. » Pour Rb. : « Ce sont les Juifs qui ont commencé cela dans leurs petits commerces, d'ailleurs, dit-il, rappelons-nous quand a commencé le capitalisme et nous trouverons les origines du crédit, le système capitaliste a bâti son affaire là-dessus. » C. nous rappelle que le crédit, ça commence avec les moulins-à-scie: « Les compagnies dans leur magasin général faisaient crédit puis ils déduisaient sur la paie ensuite, des fois y'en restait pas gros. » Pour M., le crédit vient avec le travail : « Au début des années 50, je perdais ma job chez un tel le matin, pis j'en avais une autre le soir. »

Discours et réalité

Pour Rb., dont la mère a repris les rênes d'une petite épicerie à la mort de son père, en 1938 (le père de JP. est mort la même année, ce souvenir lui est pénible, ils avaient huit ans tous les deux): « Le crédit dans les années 30 et 40, c'était obligatoire, les gens n'avaient pas d'argent, nous on faisait crédit pour de la nourriture... mais je crois pas que mon père, puis ma mère, aient perdu de l'argent avec ça. » M. nous raconte : « Nous, on était quatorze enfants, mon père gagnait 12 \$ par semaine, et j'ai vu, au début des années 40, une facture de 125 \$ du boulanger, on mangeait 10, 12, 14 pains par jour... c'était la même chose pour le laitier... ». Pour C., à cette époque, tout le monde vivait à crédit (une idée qui sera confirmée de multiples manières par les autres) : « Ma grand-mère, une fois, m'avait acheté du linge chez Bennett, ben, elle payait ça cinquante cents par semaine au Juif qui passait la collecter... ».

Quant au discours, M. s'interroge: « Quand tu dis qu'on nous déconseillait d'utiliser le crédit, qui nous disait ça? Papa a des dettes, maman a des dettes... ». JP. explique : « Nos parents ont été élevés dans le crédit, personne dans la famille pouvait rien dire... ». Pour Rb., « L'Église avait un discours, mais les curés étaient riches, c'était pas crédible. » JG. est affirmatif : « Oui, les curés parlaient contre le crédit. Un dimanche, le curé en chaire nous dit: "Si tous les chars achetés à crédit par le monde icitte avaient des cloches, on s'entendrait pu parler icitt-d'dans"... », puis, il explique: « Après la guerre, tu repartais suite à une crise et à de la misère. Nos parents avaient peur du crédit, mais on ne les consultait pas, on s'en parlait entre nous autres ».

Comment ça se passait ?

À part le crédit pour les nécessités qui se perpétuait dans les années 50, il y avait beaucoup de possibilités. On empruntait pour des meubles ou des autos. Mais cela se faisait surtout dans les magasins et dans les compagnies de finance. Le groupe en avait long à dire sur le peu d'ouverture au crédit des caisses et des banques dans les années 50. Pour JG. : « Tu ne pouvais pas emprunter pour une auto, il fallait aller à la compagnie de finance. On allait se mettre à genoux devant la caisse et il te refusait. On te référait même à des prêteurs privés... C'est la SCHL¹, dit JG., qui a ouvert les caisses aux prêts pour d'autres choses, avant cela on voulait même pas te donner l'heure ! ». G., qui a travaillé toute sa vie dans une caisse comme agent de crédit explique : « Pour les caisses, les chars c'était du luxe, avant de financer pour ça, on regardait comme il faut. D'ailleurs, les caisses n'avaient pas les reins assez solides. »

¹ Société centrale d'hypothèque et de logement.

Il y avait donc toutes sortes de manières d'utiliser le crédit tant dans les magasins de meubles ou autres, dans les compagnies de finance ou chez des prêteurs privés. Dans ces années d'après-guerre, on pouvait même acheter des terrains pour cinquante cents par semaine, selon Rg. Mais tous n'étaient pas refusés. JP., après une démarche infructueuse à la Caisse, a obtenu un prêt à la banque de Nouvelle-Écosse. Rb., lui, a réussi à emprunter dans une caisse avec l'endossement de sa mère (il dit, en farce, avec un grand éclat de rire, qu'il ne l'a jamais remboursé... flotte un doute, Rb. étant parti comme fantassin pour la guerre de Corée à cette époque...).

Rg. n'était pas très chaud à l'idée du crédit. Il raconte qu'il a demandé sa première carte de crédit en... 1999! C'est son fils, cadre à la banque Nationale, qui l'a convaincu que ça pouvait être utile. Il l'utilise une fois de temps en temps: « Moi, un moment donné, j'ai ouvert un petit garage de débosselage. J'ai demandé un prêt pour une marge de crédit à la caisse et c'est même eux autres qui venaient me rencontrer chez moi pour en discuter. » G. renchérit: « On prêtait même aux assistés sociaux dans les années 50; pas des gros montants, mais ils payaient, on a jamais perdu une cent avec eux autres... si, une fois, un prêt de 20 \$! » JG. revient avec le fait que c'est la SCHL qui a ouvert les caisses au crédit à la consommation. Quant à G., il renchérit en parlant des conditions faites par la SCHL qui étaient, selon lui, extraordinaires. Les taux d'intérêt n'étaient pas élevés et, en plus, la SCHL remettait la moitié des montants payés en intérêts par les prêteurs. Lui-même, ayant été convaincu par son « boss », ne payait que 72 \$ par mois, et ce, même dans les années 60 et 70 alors que les loyers étaient beaucoup plus chers. JG., de conclure, pour revenir à la question de départ concernant la contradiction entre réalité et discours : « As-tu pensé où c'qu'on serait si on n'avait pas eu le crédit? » Le mot de la fin revient

à JP. : « Le crédit c'est un mal pour un bien, si tu l'as pas, tu peux pas avoir tout ce qu'on a aujourd'hui. »

Qui s'occupe du budget ?

Ce sont les femmes a-t-on répondu unanimement. M.f., une vieille amie de chorale, à qui nous racontions cette réunion, eut un petit sourire narquois : « Tu vois, me dit-elle, lorsque je me suis mariée, dans le milieu des années 50, mon mari avait acheté tous les meubles... mais c'est moi qui, à tous les mois, allait les payer au magasin ! Par la suite, en général, c'est moi qui menait les affaires et qui prenait les décisions... même pour les chars, en autant que je me rappelle. » Pour M.: « C'est vrai, c'est la femme qui administrait. Mais, quand venait le temps d'aller demander un emprunt, c'est l'homme qui devait y aller... Pour moi, les paiements c'était sacré, je vérifiais tout le temps, j'étais fatigant avec ça. »

G., quand il a acheté sa première voiture, avait des remboursements de 50 \$ par mois : « J'avais une autre job qui me donnait 35 \$ par semaine. Je mettais cet argent au complet sur mes paiements de char, j'te dis que ça s'est payé assez vite. » Mais, pour Rb.: « La plus belle journée de ma vie, c'est quand j'ai éliminé toutes mes cartes de crédit... ».

ANNEXE 6

Rapport de la rencontre avec les femmes (26 novembre 2006)

À propos de l'utilisation du crédit, la situation légale des femmes, nous allons le voir, les obligeait à prendre quelques détours. Sans trop anticiper sur la conclusion de ce chapitre, posons comme hypothèse de départ qu'elles ont eu un rôle immense à jouer dans ce type de décisions, voire le premier rôle.

Les cinq femmes rencontrées sont toutes âgées de 78 ans et plus, certaines d'entre elles sont nées à la campagne. Par contre, aussitôt mariées, elles ont vécu toute leur vie à la ville comme mères de famille et ménagères. Aucune n'a travaillé à l'extérieur durant le mariage. Li., ancienne journalière en lunetterie, a eu quatre enfants et son mari était électricien. Lu., ancienne serveuse à la cafétéria chez Woolworth's, a également quatre enfants et son mari était boucher. Id. était vendeuse dans une épicerie et était mariée à un ébéniste duquel elle a eu trois enfants. R., ancienne inspectrice, a eu deux enfants, son mari était machiniste. Finalement, Ir., la doyenne à 87 ans, était couturière, elle a eu cinq enfants et elle est veuve d'un ancien draveur.

Le crédit était-il mal vu ?

« Quel crédit ? On n'utilisait pas le crédit. » Voilà la première réaction. Pourtant, elles l'ont toutes utilisé par le biais de la vente à tempérament pour les meubles ou l'auto :

Y'avait pas d'argent dans c'temps là, on était toutes égales. (Ir., se référant au début des années 40).

On n'a pas emprunté, ils nous donnaient les meubles qu'on payait à chaque semaine... Quand on s'est marié on était très pauvre. On a acheté nos meubles chez Beaudoin. Le lundi matin, avec ma belle-sœur, qui avait aussi des meubles à payer, on allait les payer au magasin. Il nous restait plus une cenne, mais on était heureuses. (Lu.).

Mon mari a voyagé deux ou trois ans en autobus avant d'acheter une auto. On n'a pas utilisé le crédit, on la payait au magasin tant pas mois. (Li.)

Bien entendu, elles ont sollicité un prêt hypothécaire pour l'achat de leur maison.

C'étaient les caisses pis les gens riches qui nous prêtaient de l'argent, j'te dis qu'on était peureux. Y'avait un prêteur (elle le nomme) qui prêtait pour des maisons et si tu étais en retard le lundi, il saisissait tes biens le mardi matin (R.).

On payait, c'était pas du crédit... On a acheté notre maison, on payait cash, à tous les mois (Id.).

Nous autres, on n'empruntait pas. On s'est construit une maison, on payait un p'tit brin icitte, un p'tit brin là, on l'a pas eu la première année. Mon mari n'aimait pas ça emprunter. On a eu l'auto en 1948, j'sais pas comment il l'a payée (Ir.).

On n'a pas eu notre maison tout d'suite. Le gouvernement nous a donné de l'argent. Fallait acheter le terrain, pis le gouvernement nous aidait (Li.).

Donc, dans l'esprit de nos interlocutrices, emprunter c'était essentiellement toucher de l'argent liquide, dans une compagnie de finance par exemple. Les paiements à tempérament pour des meubles, une auto ou la maison n'étaient pas des dettes.

Et la publicité ?

Nous n'avons pas réussi à les amener sur ce terrain. Non qu'elles ne voulaient pas, mais en dehors des catalogues qu'elles découpaient et des vitrines qu'elles *léchaient* sans rien acheter, elles n'avaient pas grand chose à raconter.

Qui contrôlait le budget ?

« C'est moi ! » s'écrie R. dans un cri du cœur... avec l'approbation de toutes les autres dans un rire général. *Mais vous n'aviez pas le droit d'aller emprunter vous-mêmes, vous dépendiez de vos maris pour ça ?* Alors là, nos participantes s'en sont donné à cœur joie. Lu. prend la parole :

Le samedi soir, lorsqu'il avait fini sa semaine, mon mari mettait sa paie sur la table en arrivant. Mais le lendemain, dimanche, quand y'était changé pour aller à la messe, j'y mettais toute sa paie dans ses poches pour qu'au moins il ait la sensation d'avoir l'argent qu'il avait gagné dans la semaine. Pis le dimanche soir, quand il se déshabillait, il mettait sa paie sur le coin du bureau... y'avait pas touché à une cenne. Quand j'ai voulu avoir la télévision, j'te dis que je l'ai tricoté, je l'tricotais. Il avait peur de s'embarquer encore pour une autre affaire. Finalement, il me dit : "Viens, on va aller chez Loranger." On arrive là, il a pris plus cher que je l'aurais pris moi-même. J'y ai fait confiance, c'était sa télévision. J'ai pensé y faire prendre la décision comme si l'idée venait de lui. On l'a payée tant par mois, c't'a du bon crédit.

Hilarité générale...

C'était important pour les hommes de gagner la vie de la famille, c'était tout' de même dans c'temps-là. Pis, avec le salaire fallait s'organiser, le monde était pas exigeant dans c'temps-là, quand on en n'avait pas,

on en n'avait pas, c'est tout'. J'te dis que j'étais d'affaire, s'il restait de l'argent, on la serrait. Les hommes eux étaient plus peureux (R.).

Toutes les femmes approuvent cette dernière remarque, les hommes étaient généralement plus craintifs lorsqu'arrivait le temps d'emprunter.

ANNEXE 7

Rapport des rencontres de couples

Les rencontres avec les couples, sans donner des résultats différents, au contraire, ont été plus difficiles à mener. En effet, dans trois des cinq histoires qui vont suivre, on sent très bien le souci de cohérence, la crainte de se contredire. Le besoin d'exprimer leur réussite également. Nous y avons fait allusion dans notre présentation, les histoires de vie comportent leurs règles et ne peuvent être menées n'importe comment. Cependant, puisque nous cherchions davantage à illustrer les autres dimensions de notre recherche, le fait que nous ne puissions pas franchir certaines zones d'intimité ne constituait pas une catastrophe. Même que les récits entendus comportaient l'immense avantage de la cohérence justement.

Couple 1 (E.h. et F.f.) : Un logement pour chaque semaine du mois...

Elle n'a jamais travaillé à l'extérieur et s'est occupée de la maison et des quatre enfants dont le premier est né trois ans après le mariage. C'est elle qui assumait l'entière responsabilité de la famille. Lui travaillait 70 heures par semaine comme technicien en textile pour différentes compagnies, souvent à l'extérieur de la région. Ils sont âgés de 83 ans tous les deux, lui est originaire de la ville, elle de la campagne. Il n'a qu'un frère et une sœur alors qu'elle en a onze. Par contre, elle a été prise en charge par un de ses oncles, car sa mère n'était plus en mesure de le faire. « Mon oncle avait un commerce de bois, raconte-t-elle, et j'en ai vu d'la misère durant la crise quand l'monde v'naient quêter du bois de chauffage. Le crédit dans c'temps-là c'était obligatoire. » Ils ont essayé d'éviter le crédit sauf pour la maison. « On a acheté le moulin à coudre, 140 \$, en 1944. On a payé cash. Même chose pour l'auto en 1949. J'ai payé aussi cher en 1949 qu'elle s'est vendue en 1941, 760 \$ neuve, j'ai payé 750 \$. »

Lui

Quand j'ai acheté ma première maison, j'ai été chez le notaire et il m'a trouvé un particulier. Nous autres y'était pas question qu'on aille dans une caisse ou quoi que ce soit, on allait chez le notaire, y trouvait un particulier, ça finissait là.

Elle

Quand il a bâti lui, il allait chercher son matériel et il payait tant par semaine. Moi, j'aurais payé tout' le même. Mais lui il me dit on va donner 5 \$ à un, 5 \$ à l'autre, pis comme ça ils vont tout' fermer leur boîte. Y'en avait trois fournisseurs, c'était du crédit indirect.

Les questions d'argent, ils en parlaient et prenaient leurs décisions ensemble. Lorsqu'est venu le temps de bâtir une maison, elle lui a parlé de la possibilité de faire appel à la SCHL : « Il ne voulait pas se mettre dans les mains du gouvernement. » Cependant, le budget c'est elle qui s'en occupait : « Si on veut avoir quelque chose, une revue par exemple, c'était pas essentiel, on l'achetait pas. » Il ajoute de son côté : « L'argent rentrait, mais elle n'était pas gaspillée. Elle a toujours fait le linge pour les enfants. » Elle explique : « Ma famille, mes sœurs, ma mère, ma belle-mère me donnaient du linge. Si y'm'avaient donné tout ce linge-là et que j'avais rien fait avec, j'aurais été une sans-dessein. » Chez ce couple, les leçons du passé, du temps de la crise, de leur enfance, ce qu'ils ont vécu a servi de guide pour l'organisation de la vie. Même pour la préparation des vieux jours :

« Quand j'avais vingt ans, j'voyais des gens qui se donnaient à leurs enfants. La chicane prenait et les vieux se retrouvaient à l'hospice. Je m'suis dit à moi-même que quand j'serai vieux, faudra que j'aie un cinq logements. Un pour chaque paye de la semaine, l'autre pour y demeurer. C'est ça que j'ai fait. » (Lui)

Couple 2 (G.h. et M.f.) : Prévoyance et économie

Avec ce couple, nous avons un modèle légèrement différent. Il semble que ce soit le mari qui gère le budget, en consultation avec sa femme, mais l'impulsion, les principes de base semblent venir de lui : « On administre ensemble, mais c'est moi qui prenait les décisions. Si j'étais à l'extérieur, elle achetait ce qu'elle avait besoin et elle mettait le reste à la banque. »

Lui, un briqueteur comme son père, est âgé de 75 ans et elle en a 74. Ils se sont mariés en 1955 et ils ont eu six enfants, dont le premier est venu au monde deux ans après le mariage. Ils

sont originaires du même village. Dans sa famille il y a six frères et une sœur, alors qu'elle provient d'une famille nombreuse (onze frères et sœurs) de cultivateurs.

Lui

Mon premier char, je l'ai acheté neuf en 1953 et je l'ai payé cash, 2 426 \$. J'ai commencé à travailler à 15 ans et j'ai toujours économisé. Dans c'temps-là, tu payais une caisse de bière 3,50 \$ et avec 5 \$ t'emplissais ton char de gaz. Faque la fin de semaine, on s'promenait pis on buvait d'la bière.

Elle

Quand le monde travaille, y sont capables de faire leurs paiements. Notre voisin travaillait à la Reynolds, il gagnait pas cher, quand y'avait fait son paiement de maison, il restait 25 sous. Le linge, nous autres ça ne coûtait pas cher, on démanchait du vieux et on faisait du neuf avec. Moi c'était comme ça, les voisins c'était d'même, ma mère était comme ça.

Donc, malgré que cette famille ait bénéficié de salaires un peu supérieurs, cela ne les mettait pas dans une classe à part. Les principes de prévoyance et d'économie étaient les mêmes.

Couple 3 (HP.h. et T.f.) : Une maison avec rien

Ce couple est légèrement plus jeune que les autres, ils ont 71 ans tous les deux. Ils se sont tout de même mariés en 1955, ils n'avaient que 20 ans. Ils n'ont pu bâtir leur maison qu'en 1964 grâce, entre autres, à un coup de chance. Ils viennent du même village, comme c'était souvent le cas à l'époque. Son père à lui était journalier au moulin à scie alors que celui de madame était cultivateur. Ils ont eu cinq enfants, dont le premier en 1957. Il travaillait dans une quincaillerie et le salaire n'était pas très élevé. Il compensait en faisant beaucoup d'heures de travail : « J'te dis qu'on est parti avec rien. Quand on s'est marié, c'est mon cousin qui nous a prêté son auto pour notre voyage de noces. »

Lui

Ça, la finance, on avait peur de ça. On avait entendu dire que ça coûtait très cher d'intérêts et quand on était mal pris, ils serraient la vis assez fort. On s'est toujours arrangé avec l'argent qu'on avait, les dettes on avait peur de ça, moi surtout.

La maison, on la payait à la SCHL. Ça coûtait 96 \$ par mois et j'en gagnais 108 \$ par semaine. On disait à ce moment-là qu'il ne fallait pas dépasser une paye d'une semaine, on était correct. Quand on a parlé de se construire, j'te dis qu'on y'a pensé. Les questions d'argent, c'est pas mal elle qui administrait, moi j'avais toujours peur de pas arriver.

Elle

Quand on a acheté la maison, avec la SCHL, il fallait acheter le terrain, 1 000 \$. Mais on n'en avait que 500 \$. Mon père m'avait dit : "Quand on achète de quoi c'est parce qu'on a d'argent pour le payer." Moi c'est resté comme ça.

Mais on a eu notre maison avec rien. On est allé voir mon père, on avait une offre pour acheter un terrain et se faire bâtir, lui [son mari] y'était ben mal avec ça, y'en a parlé à mon père : "Mon p'tit gars, c'est tout de suite ou jamais." ! Il [son mari] s'en est allé avec ça. C'est parce que mon père savait qu'on arriverait, si on décidait de construire; que si on tâtonnait avec ça, on aboutirait à rien.

Croyez-le ou pas, j'ai participé à un concours à la radio, CJTR, et j'ai gagné le 500 \$ qui nous manquait. Fallait répondre à une question, j'm'en rappelle encore : quel était la couleur du cheval blanc de Napoléon ? J'faisais d'la couture et c'était un concours d'une compagnie de fil, la compagnie Cotts, je crois. On pouvait gagner une télévision, j'ai pris l'argent, même si la TV valait plus cher, on avait une vieille télévision en noir et blanc, mais j'avais besoin du 500 \$. Ça nous a parti.

Si on est arrivé, c'est parce qu'il a travaillé. J'te dis qu'y s'démenait, 70 heures par semaine. Moi, je suis retournée sur le marché du travail quand le plus jeune a eu six ans [1969]. On était habitué à ça. J'me souviens quand j'étais jeune, il fallait ménager parce que mon frère était au Séminaire. La fin de l'hiver et au printemps c'qu'on entendait dans la maison : y faut payer le Séminaire. Alors nous autres, on demandait rien. C'est l'éraablière qui servait à le payer. Mon frère allait devenir prêtre, c'était primordial. On s'moulait dans ça.

Pour l'auto, j'avais gardé un pensionnaire, 15 \$ par semaine. J'le mettais de côté, c'est avec ça qu'on a acheté l'auto [une Buick], 350 \$.

Cette histoire a vraisemblablement été vécue à des milliers d'exemplaires dans toutes les familles ouvrières de l'époque.

Couple 4 (J.h. et A.f.) : Une féministe avant l'heure et un curé bien avenant...

Nous avons rencontré avec ce couple une féministe avant l'heure. Il y a très longtemps, en effet, qu'elle est consciente de sa condition de dépendance lorsque *la femme ne travaille pas à l'extérieur* : « Un moment donné je m'suis réveillée et je lui ai dit : ça m'prend une paie... » Ça se passait en 1966, elle tenait la comptabilité de la petite entreprise que son mari venait de mettre sur pied.

Les deux ont 77 ans. Enfants, ils ont vécu en ville, à Trois-Rivières. Ils ont élevé huit enfants dont le premier est né un an après le mariage. Dans la famille du mari, on est briqueteur de père en fils alors que le père de l'épouse était inspecteur au *Canadian Pacific*, occupation qu'il a trouvée après avoir été obligé, lui aussi, de vendre son épicerie durant la crise à cause du

crédit accordé et non remboursé : « J'te dis que chez nous, on n'avait pas d'argent, les enfants commençaient à travailler de bonne heure. » Au moment de leur mariage, en 1951 : « J'ai acheté tout mon ménage à crédit, ce qu'il y avait de mieux, chez Ameublement Trifluvien, j'avais pas cinq cennes. » En réalité, en prévision de son mariage, il avait réussi à *ramasser six cent piastres*, il les a dépensées pour aider ses parents et... pour acheter une robe à sa mère chez *Mozart*. Elle : « Ta mère allait chez Mozart, un juif, il vendait des belles choses, il vendait à crédit. »

Ils n'étaient pas aussitôt mariés qu'il perd son emploi. Il va voir le propriétaire du magasin de meubles : « Y m'a dit : "Mon p'tit gars, tu m'en donneras quand tu recommenceras à travailler". La majorité des gens c'était comme ça. »

Elle

Moi, j'vais être franche, étant fille j'm'en achetais des affaires à crédit. Quand on s'est marié et qu'on a acheté nos meubles à crédit (pour trois pièces, le reste on l'a acheté plus tard... à crédit), ça m'dérangeait pas. Y'a eu du monde assez intelligent qu'y'ont dit on va leur prêter d'argent, ben y'ont fait d'argent avec ça.

Y faut que j'vous conte. La première auto, on n'a pas emprunté, on avait un terrain. On avait quatre enfants [en 1955], pas d'auto, y'allait travailler en bicyclette, sa boîte à outils... Le curé s'en vient à la maison. Y dit "t'as pas d'auto ? Faut que tu t'en achètes une. Ça pas d'allure que tu n'aies pas d'auto avec quatre enfants et tout'..." Ça c'est le curé qui a construit les coopératives [le curé de Ste-Marguerite]. On a acheté celle du voisin, 600 \$ après avoir vendu le terrain 700 \$. Il ne savait pas conduire, c'est le voisin qui lui a montré.

Lui

Le curé, c'est grâce à lui qu'on a eu le prêt de la maison. Un constructeur à l'époque m'a demandé pourquoi je n'avais pas de maison. J'ai pas d'argent... Achète-toi un terrain qu'il me dit, je vais t'avoir un prêt et je te bâtis. J'avais 1 200 \$. Après six mois, on habitait notre nouvelle maison à deux logements, le contracteur vient me voir pour me dire qu'il n'a pas réussi à m'avoir un prêt et qu'il veut être payé ! J'ai commencé à courir partout dans les caisses, les banques, personne voulait me prêter. J'rencontre le curé pis j'y conte ça : « Va à la caisse lundi » qu'il me dit. Lundi matin, j'y vais et on m'a prêté 9 000 \$. La maison m'avait coûté 14 000 \$.

Elle

Moi, ce qui m'a toujours frappée, c'est la femme qui travaille à la maison et qui n'a pas un sou. Il me donnait toute sa paye et moi je m'arrangeais avec ça, une piastre et quelque chose de l'heure, on pouvait pas aller ben loin. Dans c'temps-là, les gens étaient plus responsables. Lui, il faisait de l'argent au noir pis il la gardait. Je trouvais ça injuste. Les femmes qui n'ont rien, le salaire du mari c'est pas pareil. On n'ose pas dépenser pour autre chose. En 1958, j'l'avais encore au tordeur. Quand t'administres l'argent tu ne dépenses pas pour rien. Les gros morceaux, c'est l'homme. Quand la femme est à la maison il faut qu'elle demande. Lui, il me donnait sa paye, ça payait le nécessaire. J'en avais pas d'argent. La paye était pour la

maison, moi j'me ramassais pas d'argent avec ça. Un moment donné, j'me suis réveillée et je lui ai dit : ça m'prend une paie.

L'argent au noir du mari n'allait pas à des dépenses futiles. Il servait essentiellement à faire des cadeaux à sa femme et à ses enfants. Mais c'est lui qui décidait, c'était son argent.

Couple 5 (H.h. et H.f.) : Des gens étonnamment bien organisés... puis, ce sont les hommes qui paient !

Chez ce couple, les deux ont 76 ans. Ils se sont mariés en 1952 et ils ont seulement une fille, née en 1957. C'est lui qui contrôle le budget familial. Il s'est toujours bien arrangé et, selon elle, il est très méthodique. Ce qu'il y a de particulier, c'est que les deux ont toujours travaillé à l'extérieur, dans l'hôtellerie. Les salaires n'étaient pas élevés, mais suffisants. Elle n'a jamais rien payé des dépenses du ménage : « Dans c'temps-là, la femme avait pas d'affaire à payer... j'cannais [économisais] ! (un grand rire... elle était manifestement contente de son coup) ». C'est vrai qu'il était d'affaires... mais elle aussi.

Lors de leur mariage, il avait réussi à accumuler une épargne de 3 000 \$. Ils ont payé la cérémonie, le voyage de noces dans les Laurentides et leurs meubles. À leur retour, il n'y avait plus rien, mais tout était payé, *et le frigidaire était plein*. Lui, son père a eu une petite épicerie de quartier qu'il a dû vendre dans le temps de la crise à cause justement du crédit consenti à la clientèle (c'était la troisième fois que nous entendions cette histoire depuis le début de nos rencontres et entrevues !) pour devenir agent d'assurances. Ils étaient neuf enfants et demeuraient à Trois-Rivières, dans un quartier pauvre de la ville. Quant à elle, son père était ébéniste alors que sa mère a toujours fait de la couture à la maison. Une famille de sept enfants qui habitait à Trois-Rivières également.

Ce couple n'a acquis sa maison qu'en 1974. Lui ne voulait pas se priver de son golf pour payer une maison : « On a mis du temps à acheter une maison. Je ne voulais pas sacrifier mon golf pour des paiements de maison. Y'a deux choses que j'ai jamais montrées à ma femme : conduire une auto et jouer au golf. » Il a utilisé le crédit pour la première fois lors de l'achat de sa deuxième auto : « J'avais d'épargne à la caisse populaire, mais j'ai décidé d'emprunter pour me forcer à faire des paiements, donc à économiser. »

Elle

Dans c'temps-là, le crédit on connaissait pas ça. On payait cash. On n'a jamais gagné des gros salaires. J'me rappelle, j'ai un de mes frères, il avait emprunté d'argent, mon père te l'avait sermonné [cette histoire se passait au début des années 50]. Y'avait pas d'auto, y'aimait les femmes et y'aimait les clubs, ça prenait d'argent. Quand mon père a su ça, il s'est fait brassé : "La prochaine fois que tu vas aller emprunter mon p'tit gars, tu vas aller rester ailleurs. Si t'es capable d'emprunter pour sortir, t'es capable d'emprunter pour payer une pension ailleurs". Mes frères payaient rien, mon père leur chargeait rien.

BIBLIOGRAPHIE

- ANSART, Pierre, *Les sociologies contemporaines*, Seuil, Paris, 1990, 346 pages
- BAILLARGEON, Denyse, *Ménagère au temps de la Crise*, Remue-ménage, Montréal, 1991, 311 pages.
- BAUDHUIN, Fernand, *Crédit et banques. Économie et législation comparées*, Paris, Coll. L'Économie politique contemporaine, 1962, 319 pages.
- BAUDRILLARD, Jean, *La société de consommation. Ses mythes, ses structures*, Paris, Coll. Le point de la question, 1970, 298 pages.
- BEAUDIN, Louis, *Les illusions du crédit*, Montréal, éd. A. Lévesque, 1936, 317 pages.
- BÉLANGER, Jean-Pierre et Normand BROUILLETTE, *Le Québec. De l'illusion de l'abondance à la réalité de l'endettement*, Montréal, Fédération des ACEF, 1974, 681 pages.
- BÉLANGER, Yves, Robert COMEAU et Céline MÉTIVIER, *La Révolution tranquille, 40 ans plus tard. Un bilan*, VLB, Montréal, 2000, 316 p.
- CHARLAND, Jean-Pierre, *Système technique et bonheur domestique. Rémunération, consommation et pauvreté au Québec, 1920-1960*, Québec, IQRC, 1992, 273 pages.
- DESMARAIS, Danielle, et Paul GRELL, (sous la dir.), *Les récits de vie. Théorie, méthode et trajectoires types*, Montréal, éd. St-Martin, Montréal, 1986, 180 pages.
- DICKINSON, John-A. et Brian YOUNG, *Brève histoire socio-économique du Québec*, Sillery, Septentrion, 2003, 452 pages.
- DOSTALER, Gilles, *Le crédit à la consommation et son évolution au Canada de 1938 à 1970*, M.A., Université McGill, 1971, 176 pages.
- DRANCOURT, Michel, *Une force inconnue. Le crédit*, Paris, Hachette, 1961, 190 pages.
- DUHAIME, Gérard, *La vie à crédit. Consommation et crise*, Québec, PUL, 2003, 344 pages.
- DURKHEIM, Émile, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, PUF, 10^e édition, 1999, 149 pages.
- DUROCHER, René, et Paul-André LINTEAU, *Le retard du Québec et l'infériorité économique des Canadien-français*, Montréal, Boréal, 1971, 127 pages.

- FOURASTIÉ, Jean, *Les trente glorieuses ou la révolution invisible*, Paris, Fayard, 1979, 299 pages.
- GELPI, Rosa-Maria et François JULIEN-LABRUYÈRE, *Histoire du crédit à la consommation. Doctrine et pratique*, Paris, La Découverte, 1994, 246 pages.
- GODIN, Pierre, *La Révolution tranquille*, Boréal, Montréal, 1991.
- GRAND'MAISON, Jacques, et al., *Le défi des générations. Enjeux sociaux et religieux du Québec d'aujourd'hui*, St-Laurent, Fides, 1995, 496 pages.
- GUÉRARD, François et Yvan ROUSSEAU, *Le marché de la maladie. Soins hospitaliers et assurances au Québec : 1939-1961*, RHAF, vol. 59, n° 3, hiver 2006, p. 293 à 329.
- INSTITUT CANADIEN DU CRÉDIT, *Crédit et recouvrement. Guide théorique et pratique*, Montréal, Centre de psychologie et de pédagogie, 1968, 289 pages.
- KATONA, George, *La société de consommation de masse*, Paris, éd. Homme et Technique, 1966, 296 pages.
- KEABLE, Jacques, *La révolte des pêcheurs. L'année 1909 en Gaspésie*, Outremont, Lanctôt, 1996, 165 pages.
- LAFOND, Michel-Rémi, (sous la dir.), *La Révolution tranquille. 30 ans après, qu'en reste-t-il*, éd. de Lorraine, Hull, 1992, 236 pages.
- LAMARCHE, Thomas-Marie, *À qui le pouvoir ? À qui l'argent ?*, Montréal, OPD, 1938, 239 pages.
- LANGLOIS, Simon, « Structures de la consommation au Canada », *Sociologie et sociétés*, vol. 35, n° 1, 2003, p. 221-242.
- LESAGE, Marc et Francine TARDIF, *Trente ans de Révolution tranquille*, Bellarmin, Montréal, 1989, 223 pages.
- LINTEAU, Paul-André, René DUROCHER, Jean-Claude ROBERT, et François RICARD, *Histoire du Québec contemporain*, tome II, *Le Québec depuis 1930*, Montréal, Boréal, 1989, 834 pages.
- MALHERBE, Jean-François, *La démocratie au risque de l'usure. L'éthique face à la violence du crédit abusif*, Liber, Montréal, 2004, 113 pages.
- McDOWALL, Duncan, *Banque Royale. Au cœur de l'action*, Montréal, Les éditions de l'Homme, 1993, 519 pages.

- MORENCY, Paul, *Alphonse Desjardins et le catéchisme des caisses populaires*, Sillery, Septentrion, 2000, 260 pages.
- MOSCHETTO, Bruno et André PLAGNOL, *Le crédit à la consommation*, Paris, PUF, Que sais-je, 1973, 126 pages.
- PAQUET, Gilles, *Oublier la Révolution tranquille. Pour une nouvelle sociabilité*, Liber, Montréal, 1999, 159 pages.
- PINEAU, Gaston, *Les histoires de vie*, Paris, PUF, coll. Que sais-je ?, 1996, 127 pages.
- POULIN, Pierre, *Histoire du Mouvement Desjardins. De la caisse locale au complexe financier, 1945-1971*, tome III, Montréal, Québec/Amérique, 1998, 479 pages.
- RICARD, François, *Génération lyrique*, Montréal, Boréal, 1992, 282 pages.
- ROUSSEAU, Yvan et Roger LEVASSEUR, *Du comptoir au réseau financier*, Montréal, Boréal, 1995, 388 pages.
- ROUSSEAU, Yvan, *Le commerce de l'infortune. Les premiers régimes d'assurance maladie au Québec : 1880-1939*, RHAF, vol. 58, n° 2, automne 2004, p. 153 à 186.
- ROUSSEL, Louis, *La famille incertaine*, Paris, Odile Jacob, 1989, 283 pages.
- RUDIN, Ronald, *Banking en français, Les banques canadiennes-françaises 1835-1925*, Montréal, Boréal, 1988, 244 pages.
- SÉGUIN, Normand, *La conquête du sol au XIX^e siècle*, Trois-Rivières, Boréal, 1977, 295 pages.
- TASCHEREAU, Sylvie, *Les petits commerçants de l'alimentation et les milieux populaires montréalais : 1920-1940*, UQAM, octobre 1992, 593 pages.
- TASCHEREAU, Sylvie, « Échapper à Shylock », RHAF, vol. 59, n° 4, printemps 2006, p. 451 à 480.
- TASCHEREAU, Sylvie, « Les sociétés de prêt juives à Montréal, 1911-1945 », *Urban History Review*, vol. 33, n° 2, 2004, p. 3 à 16.
- TASCHEREAU, Sylvie, « L'arme favorite de l'épicier indépendant : éléments d'une histoire sociale du crédit (Montréal, 1920-1940) », *Journal of the Canadian Historical Association*, vol. 4, n° 1, 1993, p. 265 à 292.
- TREMBLAY, Marc-Adélar et Gérald FORTIN, *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, Québec, PUL, 1964, 405 pages.