

Mémoire

sur

les brocanteurs 2017



Mémoire présenté par:

Me Marc O'Brien-Miro
Robert Tessier

Le 24 octobre 2017

Table des matières

Introduction	3
Quelques faits historiques sur l'industrie	4
Quelques faits généraux	4
Autres faits à l'extérieur de la province	7
Comment fonctionnent les brocanteurs?	8
Pourquoi les gens vont-ils chez les brocanteurs?	10
Est-ce que la majorité des clients se prévaut de leur faculté de reprise?	10
Comment peut-on être certain que la marchandise prise provient de sources légitimes?	11
L'image des brocanteurs a-t-elle évolué?	12
Est-ce que les frais sont excessifs?	12
Comment fonctionne l'industrie de la brocante aux États-Unis?	14
Les banques peuvent-elles offrir une alternative à nos services?	15
Peut-on maintenir nos opérations avec une loi mal adaptée à notre réalité?	16
Combien de travailleurs oeuvrent dans le domaine de la brocante au Québec?	16
Devrait-on éliminer les brocanteurs/prêteurs sur gage?	16
Les brocanteurs sont-ils écologiques?	17
Combien payons-nous pour un item?	17

Comment est-ce que la société répond à une personne en manque de liquidité temporaire?	17
Nos recommandations	18
Remerciement	20
Annexe 1 - Profil financier moyen d'un commerce de brocante	21
Annexe 2 - Articles pertinents de loi réglementant l'industrie de la brocante	23

Introduction

Afin de faciliter la lecture du présent document, et d'alléger le texte, nous avons inclus sous le terme général brocanteur, toutes les dénominations pouvant s'apparenter au commerce de matériel usagé avec faculté de reprise du bien. Cette dénomination s'inspire directement de la ville de Montréal qui a classifié tous les commerces oeuvrant dans le domaine du commerce de matériel usagé comme étant des brocanteurs. Le brocanteur peut ainsi représenter un prêteur sur gage, un service de vente à réméré, un service de vente avec faculté de rachat, ou tout autre commerce ayant une pratique similaire.

Après plus de 18 années sans vraiment avoir d'ennuis avec l'Office de la Protection du Consommateur (OPC), l'industrie comporte aujourd'hui environ 145 magasins répartis partout au Québec. Environ 750 employés oeuvrent dans cette industrie qui offre à l'ensemble de ses clients un service simple et efficace de vente avec faculté de reprise.

Suite au dépôt du projet de loi numéro 134 à l'Assemblée nationale le 2 mai 2017, nous avons décidé de recréer une association regroupant les différents acteurs de cette industrie: l'Association des Brocanteurs Unis du Québec (ABUQ). Notre but est de mieux faire connaître les services offerts par nos membres à la population québécoise, tout en travaillant activement afin de faire reconnaître notre industrie, qui offre un service essentiel pour un grand nombre d'individus.

Lorsque nous avons pris connaissance du projet de loi 134, nous avons rapidement compris l'intérêt, voir l'urgence, d'initier une série de discussions avec les différents acteurs concernés, notamment les représentants de l'OPC, afin d'entreprendre un dialogue informatif, et collaborer dans le développement d'un cadre législatif encadrant la vente avec faculté de rachat, respectueux des réalités de l'industrie.

En effet, nous nous sommes vite rendus compte que certains aspects, dans le domaine de la brocante avec faculté de rachat, étaient méconnus des gens travaillant sur ce nouveau projet de loi. En effet, d'après ce que l'on a pu entendre de la part de divers intervenants, nous réalisons à quel point bon nombre de personnes ne connaissent pas du tout le domaine; leurs compréhensions s'arrêtent aux préjugés de « Shilock » véhiculés par les médias plutôt que l'image de commerces faisant partie d'une industrie reconnue mondialement et qui offre un service essentiel de micro-crédit à la population.

Nous savons pertinemment que l'image que la population du Québec a des commerces de brocante est le reflet de l'image plutôt négative historiquement mise de l'avant par les médias. En effet, cette image polarisante ne correspond plus en aucune façon à l'industrie structurée que l'on retrouve aujourd'hui internationalement. Ce changement de perception est d'ailleurs en train de se transporter dans les médias où l'on perçoit, depuis une dizaine d'années, une évolution positive de l'image des brocanteurs avec l'avènement d'émissions télévisées, comme Pawnshop Québec ou Pawn stars, qui mettent favorablement de l'avant nos activités.

Nous avons, par conséquent, décidé de rédiger ce document afin d'informer les gens travaillant

sur ce dossier et ainsi éclaircir certains points fondamentaux à une juste compréhension de notre industrie. Alors, ce document vous fournira l'ensemble des informations nécessaires afin que vos recommandations soient basées sur un ensemble d'informations exhaustif comprenant le point de vue de tous les acteurs concernés par ce projet de loi.

Quelques faits historiques sur l'industrie

- Les prêteurs sur gages/brocanteurs constituent les premières institutions financières du monde.
- Les premières traces des brocanteurs peuvent être retrouvées au moins 3000 ans avant J.C. dans l'ancienne Chine. Les premiers établissements appartenaient et étaient opérés par des moines bouddhistes qui ont développé cette industrie aux quatre coins de la Chine¹.
- Les brocanteurs étaient grandement développés dans la Grèce et Rome Antique où les marchands se servaient d'eux afin de financer leurs activités et ainsi assurer leur croissance. C'est d'ailleurs à partir de principes jurisprudentiels de la Rome Antique que la plupart des lois d'aujourd'hui encadrant les brocanteurs ont été développées.²
- La reine Isabelle d'Espagne a mis les bijoux de la couronne en gage pour financer certaines de ses activités expansionnistes tels que l'expédition de Christophe Colomb en Amérique ou la reconquête de certains de ses territoires occupés par les musulmans.³
- Certains fondateurs des grandes institutions bancaires étaient à l'origine des anciens gros prêteurs sur gage.

Quelques faits généraux

- Nous estimons à plus de 1 200 000 personnes au Québec qui utilisent ou ont utilisé notre service de brocante au cours des 5 dernières années, soit près de 20% de la population du Québec.⁴ Cette proportion devient encore plus importante si nous considérons le grand nombre de clients qui viennent simplement magasiner des articles usagés à bon prix.
- Le montant moyen des transactions dans nos commerces est de 73\$.
- Si le client se prévaut de la faculté de rachat de son item, le frais moyen d'une transaction est d'environ 18\$.
- Pour atteindre un seuil de rentabilité, un magasin a besoin d'un minimum de 1200-1500

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_pawnbroking

² <https://www.providentloan.com/a-brief-history-of-pawnbroking-ancient-greece-rome>

³ Carolyn Meyer, *Isabel: Jewel of Castilla*, Scholastic, 2000, p.174

⁴ <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/cst01/lfss01b-fra.htm>

clients actifs ou doit procéder à 450 transactions par mois. En extrapolant à partir du nombre de magasins, on peut donc en déduire qu'il y aurait plus de 400 000 clients actifs, et ce uniquement dans la grande région de Montréal.

- 90% des items acquis lors d'une transaction de brocante sont des biens dits non essentiels: jeux vidéo, bijoux, dvd, téléphone cellulaire, système de son, instruments de musique, etc.
- Environ 70 à 75% des gens vont se prévaloir de l'option de reprise des biens disposés, ce qui prouve l'importance de maintenir ce service, et ainsi permettre aux gens qui ont besoin d'un petit montant occasionnellement d'avoir une solution rapide et efficace, leur permettant de combler un besoin passager. Si nos services n'étaient pas disponibles, que feraient ces quelque 400,000 clients seulement dans la grande région de Montréal? Ils seraient forcés de vendre leurs biens, sans aucune possibilité de les récupérer, et se retrouveraient ainsi dans une position fort désavantageuse, se départissant de biens auxquels ils sont grandement attachés à l'encontre de leur volonté.
- Confrontés à une hausse constante du coût de la vie et à une société de plus en plus axée sur la surconsommation, grand nombre d'individus sont incapables d'épargner. En effet, selon les résultats du neuvième sondage annuel de l'Association canadienne de la paie, 34% des québécois vivent d'une paie à l'autre, et se retrouvent ainsi dans l'impossibilité de faire face à une urgence.⁵ En moyenne, 50 % de nos clients vont se prévaloir de notre service seulement une fois dans l'année, notamment suite à un imprévu occasionnant des frais imprévisibles et importants
- Les gens qui utilisent nos services sont des gens qui viennent de plein gré; ils choisissent de faire de telles transactions, en toute connaissance de cause, pour leurs propres besoins. Aucune autre entreprise n'offre un service de dépannage comme nous le faisons, un service rapide et accessible à tous. Si autant de clients utilisent nos services c'est qu'il y a un besoin réel à ce niveau, le tout tel que souligné par M. Christian Corbeil, Directeur général d'Option Consommateur, durant son allocution du 19 octobre dernier devant les parlementaires, à la minute 10 :35. Ce dernier mentionne que les entreprises de crédit existent, car il n'y a tout simplement pas d'alternative concrète pour les consommateurs à plus faibles revenus, ou qui sont dans le besoin, les banques ayant tourné le dos aux consommateurs ayant besoin d'un petit prêt. En effet, l'accès au crédit dans les institutions financières traditionnelles peut s'avérer être fort difficile pour certains individus, en plus être irréalisable lorsque l'individu a réellement besoin de fonds dans des délais rapides.
- Afin d'offrir un service viable économiquement, nous n'avons pas le choix de garder la structure actuelle de frais, tel que nous le démontrerons plus loin avec une projection financière d'un magasin.
- Les frais d'opération moyens pour un brocanteur sont de 18 000 \$ par mois, soit près de

⁵ <https://journal-assurance.ca/article/epargne-les-quebecois-sen-sortent-mieux-que-le-reste-du-canada/>

600 \$ par jour. Ces frais incluent le loyer, le salaire des employés, l'électricité, le téléphone, les taxes, les pertes liées aux mauvais achats et à la dépréciation des items, etc. En effet, non seulement plus de 5 % des items achetés sont défectueux et seront par conséquent jetés aux poubelles, mais les items achetés peuvent se déprécier rapidement avec le développement de nouvelles technologies qui peuvent même rendre certains items désuets, et donc invendables.

- Malgré les 400 000 utilisateurs de nos commerces, et ce uniquement dans la grande région de Montréal, il est très rare d'avoir des plaintes. Selon une demande d'accès à l'information logée auprès de l'Office de la protection du consommateur, il n'y a eu que 9 plaintes contre des brocanteurs entre 2014 à 2017; les gens sont donc satisfaits de nos services. Quelles industries ou quelles banques peuvent vanter d'avoir un aussi bon taux de satisfaction? Ceci nous porte à croire que les différents acteurs de l'industrie font du bon travail et servent de façon fort satisfaisante leurs clients. Les gens qui utilisent nos services sont contents d'avoir accès à un tel service, qu'ils jugent essentiel. Ces gens ne veulent pas, quand ils ont besoin de 20\$ ou 75\$, avoir à se justifier auprès de membres de leurs familles, prendre rendez-vous et devoir remplir un budget auprès d'organismes, ou quémander une faveur d'un proche et ainsi risquer de se faire juger ou critiquer. Ils sont tous conscients qu'il y a un prix à payer pour l'ensemble du service et ils sont prêts à le payer. En effet, les clients sont heureux de pouvoir bénéficier d'une faculté de reprise de l'item.
- Il existe plusieurs différences fondamentales entre nos transactions et de simples prêts. Tout d'abord, contrairement à un prêt, le consommateur n'a aucune obligation de rembourser le montant qui lui a été donné. En effet, nos transactions ne peuvent donner naissance à aucun recours à l'encontre du client afin de récupérer les sommes octroyées suite à la prise de possession de son item. De plus, compte tenu de la nature même de la transaction, les montants octroyés ne dépendent pas de l'historique de crédit du client; nous nous basons plutôt sur la valeur de revente du bien qui nous est présenté, ce qui rend notre service accessible et disponible à quiconque possédant un bien ayant une valeur de revente.
- La présomption créée par l'adoption de l'article 115.1 du projet de loi 134 viendrait complètement changer la nature de nos transactions. En effet, compte tenu que nos transactions seraient dorénavant catégorisées comme des prêts, il nous serait impossible de procéder à la revente du bien en magasin sans préalablement passer devant les tribunaux afin d'exercer un recours hypothécaire. En considérant les frais associés à une telle procédure, nous comprenons rapidement qu'il devient impossible de maintenir nos opérations dans le cadre des petites transactions que nous effectuons (moyenne de 73\$ par transaction, quand le frais de greffe pour simplement déposer une Demande introductive d'instance aux petites créances est de 150\$ pour une corporation. Le non-sens d'une telle mesure est manifeste.
- Nous oeuvrons dans un marché fort compétitif; s'il était possible d'offrir le service à un coût moindre, le marché se serait naturellement ajusté. Or, il est impossible de survivre

dans une structure ne permettant pas de charger les frais actuels, car les commerces ne seront pas rentables.

- Le plus vieux commerce de brocante au Québec fêtera bientôt ses 38 ans.

Autres faits à l'extérieur de la province

- Il y a deux prêteurs sur gage inscrits à la bourse américaine du Nasdaq qui regroupe des milliers de succursales: First Cash et Ezcopp.
- Il existe plusieurs associations regroupant des prêteurs sur gage, et ce dans différents pays, dont notamment la National Pawnbrokers Association (NPA) aux États-Unis qui regroupe plus de 2500 membres indépendants. Cette association constitue une véritable référence dans le domaine de la brocante, non seulement par l'étendue de ses membres, mais aussi par les importantes recherches qu'elle effectue sur l'industrie.
- La « National Pawnbrokers Association » (NPA) aux États-Unis estime à plus de 10 000 le nombre de commerces de ce type aux États Unis.⁶
- La NPA estime que 7.4 % des foyers américains aux États-Unis vont utiliser les services offerts par les brocanteurs, et ce afin de combler un besoin d'argent passager, ce qui correspond à près de 30 000 000 d'individus, uniquement aux États-Unis.⁷
- En 2016 l'industrie a fait environ 35 millions de prêts aux États-Unis.
- Selon un recensement de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), 26.9% des foyers américains sont non bancarisés ou sous bancarisés.⁸ Les gens sans compte bancaire ou avec un accès limité aux sources de crédit traditionnel trouvent extrêmement difficile, voir impossible, d'obtenir une carte de crédit ou toute autre forme prêt d'une source bancaire traditionnelle, d'où l'importance des brocanteurs. Cette position a également été soutenue au sujet des ménages québécois par M. Christian Corbeil, Directeur général d'Option Consommateur, durant son allocution du 19 octobre dernier devant les parlementaires;
- L'industrie de la brocante aux États-Unis est fort réglementée aux États-Unis. La majorité des règlements ont été développés par les prêteurs eux-mêmes conjointement avec les différents paliers gouvernementaux⁹.
- Nous retrouvons des brocanteur/prêts sur gage partout dans le monde, Australie, Chine, France, Angleterre, etc.. Il y a même des commerces qui existent depuis plusieurs

⁶ <https://assets.nationalpawnbrokers.org/2017/04/Pawn-Industry-FAQ-2017.pdf>

⁷ Id.

⁸ <https://www.fdic.gov/householdsurvey/2015/2015appendix.pdf>

⁹ <https://assets.nationalpawnbrokers.org/2017/04/Pawn-Industry-FAQ-2017.pdf>

centaines d'années.

Comment fonctionnent les brocanteurs?

Dans un premier temps, le brocanteur procède à l'achat de l'item. La nature de ces items peut grandement varier allant de bijoux en or, aux instruments de musique, télévisions, outils, ou tout autre item ayant une valeur de revente. La moyenne des transactions d'achat est de 73\$. Le client bénéficie alors d'une faculté de reprise qu'il pourra exercer dans un délai de 30 jours de la transaction initiale, récupérant ainsi son item, moyennant un frais. Si un client ne désire pas se prévaloir de sa faculté de reprise, le brocanteur pourra alors, après expiration du délai de 30 jours, mettre en vente le ou les items.

Alors que la brocante peut se définir plutôt simplement, les étapes nécessaires au bon fonctionnement d'une transaction sont nombreuses:

Lors de l'achat, le brocanteur doit:

- Évaluer la valeur marchande de l'item en procédant à une recherche approfondie sur diverses plateformes de revente.
- S'assurer de son bon fonctionnement, en essayant l'ensemble de ses fonctions. Alors que certains items peuvent être essayés rapidement, certains nécessitent des branchements complexes ou des manipulations précises prenant un certain temps à réaliser.
- Rédiger le contrat d'achat, en prenant soin d'identifier correctement le client à l'aide d'une pièce d'identité. Le contrat doit comprendre:
 - Une description complète et exhaustive de l'item
 - Sa marque
 - Son modèle
 - Son numéro de série
 - L'endroit où il sera rangé dans l'entrepôt
- Prendre en photo
- Emballer l'item en prenant soin de l'identifier correctement à l'aide de son identifiant unique.
- Expédier l'ensemble de l'information aux services de police.
- Finalement, le ranger dans l'entrepôt pour une période de 30 jours ou jusqu'au moment où le client exerce sa faculté de reprise.

Si le client se prévaut de sa faculté de reprise, le brocanteur doit:

- Identifier le client à l'aide d'une carte d'identité
- Procéder à la fermeture du contrat en s'assurant de faire signer le client à l'endroit approprié
- Prendre le paiement et remettre le change le cas échéant
- Chercher en entrepôt l'item à être remis
- Remettre l'item au client en prenant soin de le déballer afin de procéder à son inspection visuelle.

Si le client ne se prévaut pas de sa faculté de reprise, le brocanteur doit:

- Chercher en entrepôt les items n'ayant pas été repris dans le délai prévu de 30 jours
- Évaluer de nouveau la valeur marchande de l'item afin de déterminer son prix de vente. Cette recherche doit être effectuée de façon régulière afin d'ajuster le prix de vente en fonction de la dépréciation progressive du prix inhérente au progrès technologique.
- Nettoyer de façon approfondie
- Étiqueter et placer de façon appropriée sur le plancher de vente
- Ajouter sur le site web
- Procéder à la vente de l'item par un commis ou mise à la poubelle pour défectuosité
- Rédiger la facture
- Garantir l'item vendu pendant une période de 30 jours

50 % des items seront vendus en moyenne 45 jours après la mise en vente. 45 % des items se déprécieront graduellement pour ainsi devenir de plus en plus difficiles à vendre. Finalement, 5 % des items non repris s'avéreront être défectueux et devront être mis au recyclage; leurs coûts de réparation ne peuvent tout simplement pas être justifiés compte tenu de leurs valeurs modestes.

De plus, il est important de noter que, compte tenu de la nature dynamique et variable de nos transactions, il est très difficile de prévenir le vol à l'étalage, le vol à l'interne et la fraude que nous évaluons à près de 7 % de notre chiffre d'affaires.

Aussi, compte tenu de la nature même des transactions que nous effectuons, il est important de

comprendre que c'est le brocanteur qui assume à 100% le risque intrinsèque à l'évaluation de la valeur d'un bien. En effet, non seulement un employé peut carrément se tromper dans cette évaluation, mais il faut aussi tenir compte des fraudeurs qui profitent des difficultés inhérentes à l'appréciation de la valeur d'un item usagé pour soutirer de façon déloyale un avantage financier important lors de certaines transactions. En effet, à chaque année, nous répertorions plusieurs cas de fraude dans nos magasins. Que ce soit par falsification, contrefaçon ou tout autres moyens dolosifs, nous sommes victimes, à chaque année de fraudes totalisant plusieurs dizaines de milliers de dollars, et nos recours dans de telles circonstances sont limités. Effectivement, nous achetons l'item dans l'état dans lequel il se trouvait au moment de la transaction, et ce, sans aucune garantie de qualité de la part du vendeur, assumant de ce fait même toutes les pertes pouvant découler directement ou indirectement de la transaction.

Comme vous pouvez le constater, le domaine de la brocante n'a pas que le côté idyllique que l'on peut s'imaginer. Il existe des difficultés inhérentes à la nature même de l'industrie qui rendent l'exploitation de nos commerces complexe et risquée.

Pourquoi les gens vont-ils chez les brocanteurs?

Le brocanteur offre au consommateur une solution rapide et accessible afin de combler un besoin de liquidités temporaire. En effet, le brocanteur lui permet d'obtenir une petite somme d'argent en contrepartie d'un bien non essentiel qu'il possède. Or, que ce soit pour acquitter les dépenses liées à un imprévu, ou simplement pour avoir un peu d'argent de poche additionnel, le consommateur sait qu'en visitant un de nos commerces, une solution à ses problèmes est à portée de main.

De plus, contrairement à un prêt, le consommateur qui vend l'un de ses items chez un brocanteur n'a **aucune obligation de rembourser** la somme qu'il a reçu de la part du brocanteur. C'est d'ailleurs ce point majeur qui nous distingue fondamentalement des autres institutions émettrices de crédit. En effet, la transaction qui intervient entre le client et le brocanteur ne donne naissance à aucune créance, et par conséquent, aucun recours ne peut être intenté à son encontre. Ainsi, la transaction n'est clairement pas un prêt, et ne devrait pas être qualifiée telle quelle, car les modalités du prêt ne s'appliquent tout simplement pas aux services offerts par les brocanteurs, qui nécessiterait plutôt une législation particulière.

Est-ce que la majorité des clients se prévalent de leur faculté de reprise?

En moyenne, 70% à 75% de clients vont reprendre leurs items dans le **mois** qui suit l'achat initial. Cette statistique démontre que les gens utilisent en grande majorité nos services de façon exceptionnelle et pour de courts laps de temps. Compte tenu des petits montants en jeu et la nature même des transactions que nous effectuons, nous ne participons pas à leur endettement.

Comment peut-on être certain que la marchandise amenée en magasin provient de sources légitimes?

Selon la National Pawnbrokers Association, moins de 0.1% des transactions d'achat seront contestées¹⁰; cette donnée correspond en tout point à notre réalité. Les voleurs sont nos pires ennemis; ils ternissent notre réputation en plus de nous faire perdre de l'argent. Les brocanteurs travaillent en étroite collaboration avec les différents services de police afin de prévenir toute source de situations conflictuelles. En effet, des rapports contenant l'information de tous les items achetés en magasin sont remis quotidiennement aux différents services de police. Ces rapports présentent non seulement une description exhaustive de l'item acheté (marque, modèle, numéro de série), mais donnent en plus l'identité complète du vendeur (nom, adresse, grandeur, poids, no. assurance sociale). En effet, deux pièces d'identité sont exigées lors de l'ouverture d'un nouveau dossier client, et nous identifions toujours le client avec qui nous faisons affaire à l'aide de celles-ci.

En plus des rapports ci-dessus, des photos sont aussi envoyées électroniquement aux différents services de police, et ce pour plusieurs types d'items, afin de leur donner un maximum d'information. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les services de police au cours des 25 dernières années afin de créer des systèmes de transfert électronique de données et ainsi permettre une efficacité accrue dans la lutte contre les voleurs. Le SPVM a d'ailleurs constaté une diminution marquée de l'ordre de 20% des introductions par effraction dans plusieurs quartiers grâce cette relation étroite entre les corps policiers et les brocanteurs¹¹. De plus, une autre étude approfondie portant sur la relation qu'il existe entre les prêteurs et les biens volés a conclu, selon une analyse statistique de trajets criminels, que « les prêteurs sur gage n'ont pas d'impact sur le volume de crimes d'acquisition commis dans les quartiers où ils se trouvent »¹² et que « la croissance de l'industrie des prêts sur gage s'est développée dans une conjoncture de baisse de la criminalité »¹³.

Notre étroite collaboration avec les différents services de police constitue aujourd'hui un fait reconnu socialement. Par conséquent, l'individu ayant quelque chose à se reprocher évite à tout prix de fréquenter nos commerces sachant pertinemment qu'il sera identifié à l'aide de ses pièces d'identité, que la transaction sera enregistrée par nos systèmes de caméras de surveillance et qu'une description complète des biens vendus sera automatiquement acheminée aux corps de police.

Si par malchance un item acheté est déclaré volé, le service de police envoie automatiquement un courriel au brocanteur afin de retenir l'item aux fins d'enquête. Le brocanteur fournit alors aux policiers le contrat signé par le client, les enregistrements vidéo de la transaction ainsi que toute autre information qui serait pertinente au dossier. Les services de police ont alors un dossier béton pour déposer une accusation au criminel contre le client fautif. De plus, les services de police utilisent, de leur côté, l'ensemble des données fournies par les brocanteurs et analysent celles-ci attentivement afin de déceler toute transaction qui pourrait être

¹⁰ <https://assets.nationalpawnbrokers.org/2017/04/Pawn-Industry-FAQ-2017.pdf>

¹¹ SPCUM, Profil du milieu de la brocante. Service de police de la Communauté urbaine de Montréal, Division du renseignement, Module criminel, (1999)

¹² Linteau, V. *Les prêteurs sur gage dans le marché des biens volés à Montréal et leur impact sur la criminalité contre les biens*. Rapport de stage de maîtrise, (2004) Criminologie, vol. 37, n° 1, p. 146-147

¹³ id.

frauduleuse. Il est aussi à noter que fréquemment, les services de police effectuent des visites surprises dans nos commerces afin de valider le respect de l'ensemble de la réglementation, sous peine de sérieuses amendes.

L'image des brocanteurs a-t-elle évolué?

Au cours des 30 dernières années, l'image des brocanteurs s'est grandement améliorée. En effet, par le développement de standard de qualité en matière de service à la clientèle, par une sélection et une formation accrue au niveau des employés et par l'établissement de relations de confiance entre les brocanteurs et leurs clients, l'expérience vécue par nos clients s'est complètement métamorphosée, et pour le mieux. L'atmosphère a bien changé et nous vous invitons d'ailleurs à venir visiter l'une de nos succursales. L'image qu'on peut parfois nous présenter dans les films est celle qui a historiquement prévalu, mais elle ne correspond plus en aucune façon à la réalité d'aujourd'hui. Souvent, les gens qui entretiennent les préjugés face à cette industrie n'ont jamais mis les pieds dans nos boutiques et ne sont pas du tout au courant de notre manière de fonctionner. Or, depuis 25 ans, nous sommes devenus socialement acceptés et nous faisons aujourd'hui partie intégrante de la vie de quartier des gens. Nous sommes prisés par les chercheurs de trésors/d'aubaines. Nous sommes respectés par les gens consciencieux de l'environnement compte tenu de notre rôle dans le recyclage de biens usagés. Nous offrons une gamme de produits variés convenant autant aux adultes qu'aux enfants; les familles viennent d'ailleurs en grand nombre magasiner avec leurs enfants. Chez le brocanteur, vous trouverez de tout!

Est-ce que les frais sont excessifs?

Tout commerce se doit de charger des frais en fonction de son type d'entreprise, des risques encourus et de l'étendue de ses services. Or, de par leur nature, les transactions effectuées par les brocanteurs sont intrinsèquement associées à un grand risque et un grand nombre de difficultés qui expliquent, à part entière, la structure actuelle des frais chargés.

Premièrement, nous transigeons dans du matériel usagé. Ceci s'avère être un véritable défi, car les items présentent des signes d'usure et sont à plus haut risque de défectuosité. Les coûts prohibitifs de réparation de certains de ces items se traduisent inévitablement par une perte directe pour l'entreprise. De plus, il ne faut pas oublier la dépréciation accélérée inhérente au matériel électronique ainsi que le risque lié à une estimation erronée de la valeur du bien par un employé.

Deuxièmement, compte tenu des petits montants de nos transactions et de la courte durée de celles-ci, il est simplement impossible d'opérer nos magasins dans une structure autre que celle qui existe présentement. Nous vous référons d'ailleurs à l'annexe 1 où l'on comprend rapidement l'impact des changements proposés sur la santé financière de nos magasins. Il est inconcevable pour nous d'appliquer les mêmes règles à une transaction de 5\$ et une transaction de 10000\$. En effet, les services rendus par un brocanteur sont complètement indépendants du

montant en jeu. Imaginez vous percevoir 0,50\$ d'intérêt, soit 2,5% mensuellement, tel que dicté par la jurisprudence, pour un prêt de 20\$, et continuer d'assurer un service complexe d'estimation de la valeur, d'évaluation des fonctions, de rédaction de contrat, de manutention et d'entreposage de l'item. Il serait complètement utopique de croire à la viabilité d'un tel exercice. L'absence de rentabilité associée à de telles exigences répond clairement au refus général des Banques d'offrir de tels petits prêts : l'offre de tels services de micro-prêt de moins de 100\$ ne serait simplement pas rentable.

Troisièmement, les frais pour maintenir et opérer un magasin sont élevés. En effet, il en coûte près de 600\$ par jour pour opérer un magasin, et ces frais sont constamment en croissance. En effet, non seulement le coût des loyers commerciaux ne fait qu'augmenter, mais l'entreposage de la marchandise occupe près de 70% de la superficie de nos locaux et il est donc essentiel de louer de grands espaces afin de la ranger adéquatement. De plus, il existe une pression constante sur les salaires, notamment avec l'augmentation annuelle du salaire minimum qui pourrait même atteindre la barre des 15\$/heure dans un avenir rapproché.

Par conséquent, nous estimons que maintenir nos opérations en respectant les nouvelles exigences du projet de loi 134 est irréalisable.

De plus, imaginez les frais additionnels encourus si un brocanteur devait se conformer aux nouvelles exigences mises de l'avant dans le projet de loi 134; il devrait alors:

- Effectuer une enquête de crédit sur le client avant de transiger avec lui.
- Évaluer sa capacité de rembourser le montant prêté en prenant compte l'ensemble de ses revenus et ses obligations financières.
- Envoyer, en cas de défaut, un préavis d'exercice d'un droit hypothécaire au client, l'avisant de son droit d'y remédier, tout en lui indiquant la nature du recours qui sera entrepris après l'expiration du délai de 20 jours.
- Produire au bureau de la publicité des droits le préavis, accompagné de la preuve de la signification au débiteur.
- Permettre à un client d'annuler le contrat de prêt à coût nul dans un délai de 10 jours.
- S'adresser aux tribunaux afin de prendre en paiement de leur créance le bien en question.

Le législateur ne s'est jamais réellement penché sur notre pratique afin de développer un cadre réglementaire respectueux des réalités de notre industrie. Il est aujourd'hui plus important que jamais de collaborer dans l'établissement d'une loi qui fait du sens, une loi qui considère les différences fondamentales qui nous distinguent des autres institutions émettrices de crédit.

Comment fonctionne l'industrie de la brocante aux États-Unis?

Les brocanteurs sont fortement implantés dans le paysage commercial américain. En effet, non seulement on recense près de 10 000 brocanteurs répartis aux quatre coins du pays, mais l'industrie a atteint une acceptation sociale sans équivoque. Il est aujourd'hui chose courante pour un individu de fréquenter ces établissements afin d'accéder et de profiter de leurs services, et on note une évolution positive marquée de l'opinion publique face à ce type d'entreprises.

En ce qui concerne l'aspect légal, chaque état a développé un cadre législatif respectueux de la nature même de la pratique. Nous vous avons fourni, en annexe 2, des extraits de lois de divers états américains, qui ont, au cours des années 90, encadré l'industrie de la brocante. Nous vous invitons à prendre connaissance des extraits dans leurs formats originaux, mais nous avons tout de même pris le temps de les traduire et les résumer, ci-dessous.

Nous voyons rapidement que la pratique de la brocante est plutôt uniformisée sur le territoire américain et qu'elle correspond, à quelques petites différences près, à notre pratique.

État de la Floride

Les frais d'intérêt seront d'un maximum de 24 % par année.

Des frais de 23 % par mois du montant du prêt s'ajouteront à titre de frais d'évaluation, d'entreposage, de manipulation et de sécurité du bien, soient l'ensemble des dépenses associées au service.

État de l'Indiana

Les frais d'intérêt sont d'un maximum de 36% par année.

Des frais de 23 % par mois du montant du prêt s'ajouteront à titre de frais d'évaluation, d'entreposage, de manipulation et de sécurité du bien, soient l'ensemble des dépenses associées au service.

État de la Caroline du Sud

Pour un prêt de 0 \$ à 50 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 25% par mois pour cette tranche.

Pour un prêt de 50 \$ à 100 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 20% par mois pour cette tranche.

Pour un prêt de 100 \$ à 200 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 15% par mois pour cette tranche.

Pour un prêt de 200 \$ à 1000 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 10% par mois pour

cette tranche.

Pour un prêt de 1000 \$ à 2000 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 5% par mois pour cette tranche.

État du Maine

Pour un prêt de 0 \$ à 500 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 25% par mois pour cette tranche.

Pour un prêt de plus 500 \$, les frais d'intérêt sont d'un maximum de 20% par mois pour cette tranche.

Les banques peuvent-elles offrir une alternative à nos services?

Nous ne croyons pas que les banques soient intéressées à offrir des prêts pour des montants aussi peu élevés. En effet, compte tenu des structures élaborées dans lesquelles elles opèrent, leurs frais administratifs seraient beaucoup trop élevés, et il serait par conséquent impossible à rentabiliser un tel exercice. Pensez-vous qu'une banque serait en mesure d'offrir un service d'estimation de la valeur de revente, d'évaluation de la fonctionnalité, de manipulation et d'entreposage du bien pour un montant de 18\$ correspondant au frais moyen chargé dans nos magasins?

C'est pourquoi nous sommes convaincus que, socialement, il serait inconcevable que les banques chargent le coût réel de ce service complet et complexe. D'ailleurs, les banques ne sont pas intéressées d'effectuer des prêts en dessous de 2000\$. Sous ce seuil, les frais d'intérêt perçus ne sont pas assez importants pour justifier les démarches nécessaires à l'élaboration du prêt et le coût d'option de celui-ci. Elles préfèrent plutôt favoriser la distribution de cartes de crédit à grande échelle à des individus bien nantis, dont le risque de défaut est beaucoup plus faible. Il faut cependant comprendre que cette réalité ne s'applique tout simplement pas à la réalité financière de nos clients qui n'ont pas ou plus accès aux sources de crédits traditionnelles. Nos clients sont, plus souvent qu'autrement, complètement oubliés du système bancaire. Lorsqu'un imprévu se présente, aucune option ne se présente à eux afin de remédier temporairement à leur manque de liquidités. Ils choisissent alors de transiger avec nous et ils sont conscients que notre service a un coût. Ils sont non seulement reconnaissants de l'existence de celui-ci, mais ils en sont, dans 99.9% des cas, satisfaits. Les résultats préliminaires de l'étude anthropologique que nous avons entrepris vont d'ailleurs dans ce sens.

Peut-on vraiment qualifier nos frais d'abusifs lorsque l'on considère la complexité et l'étendue de notre service, et le fait que le service a de multiples facettes qui seraient chacune facturables de façon distincte si elles étaient le fait d'entreprises indépendantes (évaluation, emballage, entreposage, et revente)?

Peut-on maintenir nos opérations avec une loi mal adaptée à notre réalité?

Le code criminel nous mentionne que le taux d'intérêt maximum annuel pour un prêt est de 60%¹⁴, l'OPC fixe un taux annuel maximum de 35%, mais en pratique, la jurisprudence nous indique plutôt qu'un taux maximum de 30% annualisé est socialement acceptable. Or, comme nous l'avons mentionné un peu plus haut, la transaction moyenne dans nos commerces est de 73 \$. Les frais mensuels perçus seraient donc, suite à l'adoption de cette loi, de 1,83 \$ par transaction. Il nous est donc impossible de continuer à offrir l'ensemble de nos services (estimation, évaluation, entreposage, manipulation) pour un montant aussi petit.

Est-ce réaliste, en 2017, de faire vivre un commerce qui offre un service essentiel à la population, en le contraignant à se gouverner conformément à cette nouvelle loi, sans tenir compte de ses coûts fixes mensuels de près de 18 000\$ par mois? Voilà une réalité avec laquelle nous devons composer. Il nous est impossible de maintenir nos opérations dans un contexte où le projet de loi 134 serait adopté dans sa forme actuelle, et nous ne tenons même pas compte dans notre analyse de l'ensemble des nouvelles formalités qui nous seraient imposées dans ce même projet de loi.

Combien de travailleurs oeuvrent dans le domaine de la brocante au Québec?

Au Québec, nous estimons qu'il y a 750 travailleurs qui oeuvrent directement dans l'industrie de la brocante. En effet, chacune des succursales emploie en moyenne 4,5 employés, et nous devons en plus considérer l'ensemble des employés de soutien et personnes-cadres essentiels au maintien de nos opérations (superviseurs, conseillers en ressources humaines, programmeurs, comptables, agents en préventions des pertes, directeurs, etc.). L'industrie embauche aussi divers professionnels qui vivent quant à eux indirectement de notre industrie (avocats, comptables, graphistes, entrepreneurs, etc.). Nous nous devons de conserver ses emplois. Le gouvernement offre des centaines de millions afin de créer ou conserver des emplois dans certains champs d'activité. Nos employés aiment leur métier, un métier à l'échelle humaine ou des relations fortes sont développées avec la clientèle. Ils ont le droit de gagner leurs vies au sein de nos entreprises et nous croyons fermement qu'il est essentiel de maintenir ces emplois.

Devrait-on éliminer les brocanteurs/prêteurs sur gage?

Non, car le brocanteur répond à un besoin social indispensable. Peut-on restreindre le droit et la liberté d'un individu d'obtenir rapidement un peu de liquidité? Quelle serait l'alternative pour ces centaines de milliers de clients qui utilisent nos services chaque année? Quel serait le véritable coût social d'une telle éradication, qui pousserait dans les faits les consommateurs dans les bras du crime organisé pour obtenir ces sommes de façon urgente? Nos commerces viennent en aide à des milliers de consommateurs, et ce à chaque jour. Peu d'entreprises peuvent se vanter d'en faire autant. Ne devrait-on pas plutôt envisager de subventionner certaines de nos opérations afin de rendre encore plus accessible notre service?

¹⁴ L.R. (1985), ch. C-46, art. 347

L'Union des consommateurs soulevait justement une possibilité de forcer les Banques à offrir les micro-prêts à un coût raisonnable, car il n'y a tout simplement pas de service à la population dans ce créneau. Notre industrie est prête à offrir le service à un meilleur coût, si le gouvernement est prêt à supporter économiquement les magasins afin de conserver leur rentabilité.

Les brocanteurs sont-ils écologiques?

Nos entreprises sont actuellement très tendance, compte tenu que nous favorisons le recyclage de biens usagés en participant activement à leur remise en circulation. En effet, nous empêchons, chaque année, des dizaines de milliers d'articles de rejoindre le dépotoir, leur permettant de ce fait même d'avoir une deuxième ou troisième vie. Alors que le marché de l'usagé est en plein essor grâce au développement des plateformes de vente en ligne come Kijiji ou eBay, pourquoi ne pas protéger cette industrie qui, contrairement à ses compétiteurs web, offrent des emplois réels aux Québécois, et amènent des impôts concrets au coffre du trésor public québécois?

Combien payons-nous pour un item?

En règle général, dans les commerces de brocante, le prix payé au client pour un item représente 50-60 % du prix possible de revente en magasin à court terme.

Prenons par exemple un téléphone cellulaire ayant une valeur de revente de 220\$ taxes incluses, ce qui correspond à 191\$ avant taxes. Il faut porter une attention particulière à l'étape d'évaluation du prix de revente afin de considérer tout élément matériel pouvant substantiellement affecter son prix tel qu'une défectuosité ou une désuétude résultant d'un développement technologique/obsolescence programmée. Nous effectuons alors une acquisition correspondant à un montant d'environ 50 % à 60% de la valeur de revente, ce qui correspond, dans ce cas-ci, à une somme de 95 à 115\$.

Comment est-ce que la société répond à une personne en manque de liquidité temporaire?

Compte tenu des ressources limitées auxquelles ils ont accès, les organismes étatiques, organismes sociaux ou OBNL sont limités dans les services qu'ils peuvent offrir aux individus ayant des problèmes de liquidité momentanés. Les programmes existants impliquent une prise de rendez-vous afin d'établir un budget, et évaluer le besoin pour un prêt. Or, le client ayant un besoin immédiat d'une somme d'argent ne peut se payer le luxe d'attendre des semaines avant de voir sa demande de micro-prêt acceptée. Et avec cette solution, le client se retrouve avec un nouveau prêt qu'il a l'obligation de rembourser, contrairement au prêt sur gage/brocantier, ou il peut simplement abandonner son bien s'il est en difficulté. Comme l'indique l'Union des consommateurs lors de son allocution lors de la Commission parlementaire, et également dans son mémoire publié en 2006, les organismes ne répondent tout simplement pas aux besoins d'individus en difficulté.

Notre service est une nécessité, une obligation sociale, et il serait fortement dommageable pour un grand nombre d'individus de simplement le faire disparaître.

Nos suggestions

Les lois se doivent d'évoluer, de s'adapter en fonction des besoins des individus qui la composent. Nous croyons que nous sommes actuellement rendus à une croisée des chemins, où il est plus important que jamais de développer un cadre législatif adapté aux réalités de l'industrie. Nous sommes prêts à travailler avec les principaux intervenants impliqués dans l'élaboration de ce projet de loi afin d'uniformiser et de faire évoluer cette industrie une fois pour toutes.

Le Québec est fréquemment un leader dans la mise en oeuvre de législation innovante. Nous encourageons donc les membres de la Commission à travailler de concert avec l'industrie afin de trouver une véritable solution pour desservir la population, qui a réellement besoin de nos services. Tous les intervenants s'entendent pour dire que le marché du micro-prêt n'est simplement pas desservi, malgré un besoin criant de la population. Nous sommes prêts à nous conformer à une réglementation juste et équitable, qui nous permettra de conserver une rentabilité, tout en continuant d'offrir nos services à la population.

Nous encourageons la Commission à s'intéresser aux développements de la réglementation de l'industrie sur la scène internationale. Nous vous référons notamment aux États-Unis, qui nous offrent fréquemment, de par l'ampleur de leurs activités commerciales, une vision future de l'entrepreneuriat. Aux États-Unis il est aussi normal d'aller dans un prêteur sur gage que d'aller au dépanneur du coin. L'une des émissions de télévision les plus écoutées est d'ailleurs *Pawn Stars*, une série mettant de l'avant favorablement nos activités, ce qui démontre bien l'engouement de la population envers notre industrie, et l'acceptabilité sociale de notre pratique.

Nous invitons la nouvelle ministre responsable, Mme Lise Thériault, les membres de la Commission et la présidente de l'OPC, Mme Ginette Galarneau, à continuer de cerner les besoins des consommateurs en matière de micro-prêts et de faire une étude plus approfondie concernant leurs besoins d'accès à un tel service. Cette étape est primordiale avant d'aller de l'avant avec l'adoption de ce projet de loi qui pourrait avoir un impact très profond sur la vie de centaines de milliers de personnes. En effet, la disparition de nos commerces encouragerait nos clients à faire affaire avec des prêteurs privés, parfois même le crime organisé, plutôt qu'avec une industrie organisée, disciplinée et collaborative. Nous suggérons de revoir en profondeur la pratique de la brocante, en proposant des règles adaptées aux réalités vécues par nos commerces, tout en protégeant le consommateur. De plus, il est essentiel d'éviter la comparaison entre le micro-crédit et les autres formes de crédit qui sont, en pratique, fondamentalement différentes.

À noter qu'une étude anthropologique est en cours, et que les conclusions préliminaires tendent à démontrer une grande satisfaction de la part de nos usagers. En effet, ces résultats démontrent que nos clients comprennent bien les frais qui leur sont imposés, qu'ils sont en

accord avec ces frais, et que, sans la présence des brocanteurs, une bonne partie d'entre eux se tourneraient vers les prêteurs privés ou même le crime organisé. Nous sommes convaincus de la bonne volonté de la Commission, mais cette réalité ne vous a simplement jamais été présentée. Toutefois, en connaissant maintenant l'effet tangible des mesures proposées, nous demandons une rencontre afin de discuter concrètement de mesures réalistes pouvant être mises en place afin d'encadrer l'industrie d'une manière juste et équitable, autant pour les commerçants que pour les contribuables.

Nous sommes donc en accord avec le Barreau qui mentionne, dans son mémoire soumis à la Commission, qu'il serait souhaitable que les activités des prêteurs sur gage soient régies dans leur ensemble. L'industrie souhaite être reconnue à part entière, et donc être régie par une législation claire, qui viendrait établir les principes directeurs de ses activités. Nos juristes sont disponibles pour participer à l'élaboration d'articles de loi spécifiques à notre industrie.

Nous suggérons, plus spécifiquement, une loi encadrant particulièrement le prêt sur gage, ou même la création d'une sous-section particulière au projet de loi 134. Les transactions effectuées par nos magasins ne sont, en pratique, aucunement assimilables aux prêts traditionnels. En effet, nos transactions ne donnent naissance à aucune obligation de repayer les sommes reçues, contrairement à un prêt. Les changements proposés viendraient substantiellement modifier la nature même des obligations existantes entre les parties, au détriment du consommateur.

Nous réitérons également la demande de l'ABUQ de rencontrer la ministre responsable, Mme Thériault, les membres de la Commission, ainsi que les responsables de l'OPC afin de discuter et trouver des solutions concrètes face aux différents enjeux mis de l'avant dans le présent document. Le projet de loi, bien que découlant d'excellentes intentions, intentions auxquelles nous souscrivons, aura un impact contreproductif en **signant tout simplement l'arrêt de mort de plus de 150 boutiques, la perte de plus de 750 emplois au Québec ainsi que la perte d'un service essentiel pour la population du Québec**. Nous souhaitons plutôt participer activement, par le biais de l'ABUQ, à l'élaboration d'une solution législative ayant des impacts positifs pour tous.

De plus, il est à noter que l'ABUQ a fait circuler une pétition maison qui a recueilli, à ce jour, plus de 10,000 signatures. Les signataires appuient leurs commerces locaux de brocante, et confirment, encore une fois, leur degré de satisfaction quant à leurs offres de service. Nos clients ne souhaitent pas voir disparaître nos commerces et ne sont pas intéressés de changer la nature même des transactions effectuées par l'implantation de nouvelles procédures ou exigences suite à l'adoption du projet de loi 134.

En conclusion, nous invitons la Commission à se pencher concrètement sur les aspects suivants:

- les modalités de reprises;
- les modalités de renouvellements;

- les frais d'intérêts et autres frais d'administration associés au service offert en considérant la nature particulière du service qui est étendu et complexe;
- les délais et les modalités de rétention des biens;
- les procédures de collaboration avec les services policiers;
- les procédures à suivre en cas de litige;
- le type et la quantité d'information à recueillir sur un client venant porter un bien;
- la conservation des registres d'informations sur les consommateurs;
- l'accès à l'information et le type d'information qui peut être transmis au service de police;

Remerciements

Nous vous remercions de bien avoir pris le temps de lire le présent document qui présente certains points essentiels à une bonne compréhension de notre industrie, en plus de présenter les impacts majeurs engendrés par l'adoption du projet de loi 134 dans sa forme actuelle.

N'hésitez pas à communiquer avec nous pour toute question ou toute demande d'informations supplémentaires.

Annexe 1 - Profil financier moyen d'un commerce de brocante ainsi que l'impact engendré par les changements proposés par le projet de loi 134

	Résultats 2016	Avec revenus intérêt limité à 2,9%
Revenus		
Ventes	220 017,71	220 017,71
Revenus non-taxables	136 390,75	20 880,00
Total	356 408,46	240 897,71
Coût des marchandises vendues :		
Stock de début	30 313,13	30 313,13
Achats	124 573,67	124 573,67
Stock de fin	-34 467,61	-34 467,61
Total	120 419,19	120 419,19
BÉNÉFICE BRUTE (PERTE BRUTE)	235 989,27	120 478,52
Frais des ventes		
Salaires	127 164,40	127 164,40
Avantages sociaux	14 336,06	14 336,06
Commissions	6 145,80	6 145,80
Publicité et Promotion	1 337,19	1 337,19
Total	148 983,45	148 983,45

	Résultats 2016	Avec revenus intérêt limité à 2,9%
Frais administratifs		
Loyer	34 698,35	34 698,35
Chauffage et Électricité	5 272,02	5 272,02
Assurances	1 884,37	1 884,37
Taxes et permis	5 203,44	5 203,44
Télécommunications	1 819,91	1 819,91
Fournitures de bureau	5 027,43	5 027,43
Sécurité	1 155,18	1 155,18
Honoraires professionnels	900,00	900,00
Frais bancaires	913,89	913,89
Frais de carte de crédit	2 104,54	2 104,54
Amortissements	6 621,98	6 621,98
Total	65 601,11	65 601,11
Total des dépenses d'exploitation	214 584,56	214 584,56
BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE)	21 404,71	(94 106,04)

Nous constatons rapidement que les changements proposées par le projet de loi 134 rendrait complètement irréaliste le maintien de nos activités au Québec, éliminant de ce fait même l'existence d'un service essentiel pour une bonne partie de la population.

Annexe 2 - Articles pertinents de loi réglementant l'industrie de la brocante

1- Loi de l'état de la Caroline du sud aux États-Unis

SECTION 40-39-100. Charges on loans.

(A) A pawnbroker may charge interest on loans not exceeding the following amounts:

(1) at the rate of two dollars and fifty cents per thirty-day period for each ten dollars loaned for the first fifty dollars loaned;

(2) at the rate of two dollars per thirty-day period for each ten dollars loaned on that portion of the loan exceeding fifty dollars but not exceeding one hundred dollars;

(3) at the rate of one dollar and fifty cents per thirty-day period for each ten dollars loaned on that portion of the loan exceeding one hundred dollars but not exceeding two hundred dollars;

(4) at the rate of one dollar per thirty-day period for each ten dollars loaned on that portion of the loan exceeding two hundred dollars but not exceeding one thousand dollars;

(5) at the rate of fifty cents per thirty-day period for each ten dollars loaned on that portion of the loan exceeding one thousand dollars but not exceeding the maximum amount in subsection

(C).

(B) No pawnbroker may separate or divide a pawn transaction into two or more transactions for the purpose or with the effect of obtaining a total pawn interest rate in excess of that authorized for an amount financed equal to the total of the amounts financed in the resulting transactions.

(C) No pawnbroker may make a loan in excess of fifteen thousand dollars. Every pawnbroker shall post the rates in a form which is prescribed by the administrator. The following statement must be included in the posted rate schedule:¹⁵

¹⁵ S.C. Code Ann. § 15-39-100

2- Loi de de l'état de l'Indiana aux États-Unis.

IC 28-7-5-28 Rate of interest; calculation for partial month; minimum term; reduction in advance; penalty for excessive or unauthorized interest or charges

Sec. 28. (a) The maximum rate of interest charged by pawnbrokers shall be the same as the maximum loan finance charge for supervised lenders under IC 24-4.5-3-508(2). For purposes of this subsection:

- (1) the term of a loan commences on the date on which the loan is made;
- (2) differences in lengths of months are disregarded; and
- (3) each day is counted as one-thirtieth (1/30) of a month.

The minimum term of a loan made by a pawnbroker is one (1) month. However, on loans paid in full within the first month, the pawnbroker may charge one (1) month's interest.

(b) Interest shall not be deducted in advance, neither shall the pawnbroker induce or permit any borrower to split up or divide any loan or loans for the purpose of evading any provisions of this chapter.

(c) If a pawnbroker charges or receives interest in excess of that provided in this section, or makes any charges not authorized by this chapter, the pawnbroker shall forfeit principal and interest and return the pledge upon demand of the pledger and surrender of the pawn ticket without the principal or interest. If such excessive or unauthorized charges have been paid by the pledger, the pledger may recover the same, including the principal if paid, in a civil action against the pawnbroker.

Formerly: Acts 1935, c.195, s.27; Acts 1969, c.287, s.1; Acts 1971, P.L.402, SEC.1. As amended by Acts 1981, P.L.259, SEC.1; P.L.272-1983, SEC.1; P.L.14-1992, SEC.151; P.L.42-1993, SEC.80; P.L.258-2003, SEC.12.

IC 28-7-5-28.5 Additional charge; servicing fee

Sec. 28.5. (a) Except as provided in subsection (b), in addition to the loan finance charge authorized by section 28 of this chapter, a pawnbroker may charge, contract for, and receive a fee not to exceed one-fifth (1/5) of the principal amount of the loan per month or any fractional part of a month for servicing the pledge that may include investigating the title, storing, providing security, appraisal, handling, making daily reports to local law enforcement officers, and for other expenses and costs associated with servicing the pledge. The fee for each month after the second month of the loan transaction is limited to one-thirtieth (1/30) of the monthly fee for each day the loan is outstanding. Such a charge when made and collected is not interest and is not a rate under IC 35-45-7-1.

(b) If a loan is renewed or extended, the monthly fee authorized by subsection (a) accrues at

a rate of one-thirtieth (1/30) of the monthly fee each day:

- (1) beginning upon the expiration of two (2) months after the original date of the loan; and
- (2) continuing through and including the day a pledger redeems the pledge.¹⁶

3- Loi de de l'état de la Floride aux États-Unis.

(11) PAWN SERVICE CHARGES.—

(a) In a pawn transaction, a pawnbroker may contract for and receive a pawn service charge. The interest component of the pawn service charge shall be deemed to be 2 percent of the amount financed for each 30-day period in a pawn transaction. The pawnbroker may charge any amount of pawn service charge, so long as the total amount, inclusive of the interest component, does not exceed 25 percent of the amount financed for each 30-day period in a pawn transaction, except that the pawnbroker is entitled to receive a minimum pawn service charge of \$5 for each such 30-day period.¹⁷

4- Loi de de l'état du Maine aux États-Unis.

§3963. Pawn transaction terms

1. **Maximum finance charge established.** A pawnbroker may not directly or indirectly receive a finance charge of greater than 25% per month on that part of a loan that is \$500 or less, nor more than 20% per month on that part of a loan that is more than \$500, made upon property pawned. Accrued interest may not be incorporated as interest-bearing principal.¹⁸

¹⁶ Indiana Code § 28-7-5-28 et 28.5

¹⁷ art. 539.001, Fla. Stat. art 11)

¹⁸ art. 30-A M.R.S. § 3963 (1) (2014)