

C'est bien de valeur, mais...
Portrait d'un *pawn shop* montréalais

Kim Turcot DiFruscia
Université de Montréal

Résumé

Cet article relate une observation ethnographique réalisée chez un prêteur sur gages (*pawnshop*) à Montréal, au Québec. Il s'agit de présenter les logiques et perceptions de l'argent, de même que les rhétoriques fluctuantes de la valeur mises en œuvres dans l'activité de prêt sur gages en tant qu'activité de fixation de valeur. Est explorée la complexité de la définition et de l'expérience de leur rôle social vécue par les prêteurs sur gages. L'histoire du prêt sur gages est brièvement présentée.

Mots-clés : prêt sur gages, valeur, argent, pauvreté, urbanité.

Abstract

Drawing on ethnographic observation conducted in a Montreal pawnshop, this paper explores the logics and perception of money and changing rhetoric of value deployed within pawn broking, an activity of value fixation. The complex experience and self-definition of their social role by pawnbrokers is explored. The history of pawn broking is briefly

presented.

Key words : pawnshop, value, money, poverty, urbanity.

Ce qui a un prix peut aussi bien être remplacé par quelque chose d'autre à titre d'équivalent. Ce qui est supérieur à tout prix, ce qui n'admet aucun équivalent, c'est ce qui a une dignité.

Emmanuel Kant, *Fondements de la métaphysique des mœurs*

Montréal, Québec, Canada. Quartier Centre-Sud. Mois d'août de canicule.

Le quartier est celui de la misère ordinaire. De ces enclaves sans douceur qui demeurent, comme oubliées, dans toutes les villes d'Amérique. Dans la moiteur du plein après-midi, des hommes sans travail déambulent en fumant. Des fous en vêtements trop chauds poussent des chariots de bric-à-brac. Les adolescentes affalées au bord du trottoir échangent des commentaires sur les passants. On donne des Cokes aux enfants pour les rafraîchir. Devant le *dollar store*, la caissière étire sa pause. Entre deux salons de « massages exotiques », une église évangélique est en train d'emménager dans le local désaffecté d'un ancien bar. En face, une grosse femme repeint en soufflant la devanture du dépanneur.

Les manufactures de textile, de tabac, de chaussures et les industries portuaires qui faisaient du quartier populaire le poumon industriel de la ville aux 19^e et 20^e siècle ont depuis longtemps fermé leurs portes. De faubourg ouvrier canadien-français, le secteur est devenu un territoire de la pauvreté, de la petite criminalité et de l'indifférence montréalaises. Dans les usines anciennes converties en lofts d'affaires, seules quelques firmes de publicistes ou d'architectes espèrent une gentrification prochaine. Pour l'heure, c'est encore ici le royaume des boutiques à rabais, des comptoirs à hot-dogs, des clubs de striptease et des salons de pose d'ongles. C'est aussi le royaume des *pawn shops*.

Des *pawns shops*. Des prêteurs sur gages. Des dizaines dans le quartier. À chaque coin de rue, des affiches au néon promettent « argent comptant rapide » et « bas taux d'intérêt ». Dans les vitrines

étroites, toutes semblables, des assortiments hétéroclites d'instruments de musique, d'appareils électroniques, d'outils, de bijoux et d'équipements sportifs tentent d'appâter d'éventuels clients. De toute façon, on ne vient pas au *pawn shop* pour acheter.

Un *pawn shop* est un établissement qui propose des prêts, généralement de petite valeur et en argent comptant, en échange d'une garantie déposée par l'emprunteur sous forme d'un bien matériel d'une valeur supérieure à celle du prêt consenti. À la fin du terme du contrat d'emprunt, conventionnellement d'une durée d'un mois, l'emprunteur doit rembourser au *pawn shop* le montant prêté, les intérêts sur la somme en plus de frais variables, sans quoi le prêteur – ou *pawnbroker* – devient propriétaire du bien mis en gage et peut le placer en vente. En termes légaux, le service financier offert par le *pawn shop* est une hypothèque mobilière avec dépossession. Et même s'il existe aujourd'hui dans la ville de Montréal plus de 300 de ces « établissements de dépossession », moi, je n'y ai jamais mis les pieds.

J'arpente l'artère principale de Centre-Sud. Devant chaque *pawn shop*, j'hésite quelques secondes, mais chaque fois poursuis lâchement mon chemin. Je n'ose entrer nulle part, comme éprouvant une trop grande proximité du mal.

Après plus d'une heure de cette promenade-hésitation devant les vitrines infernales, j'aperçois une jeune femme très enceinte qui écrase sa cigarette sous son bottillon de faux cuir, regarde à gauche, à droite, puis pousse la porte de « Comptant content ». Je la regarde s'engouffrer dans le *pawn shop* d'un pas dont je ne peux deviner s'il est résolu ou anxieux. Dans une bouffée de courage, je décide de la suivre.

À l'intérieur de la boutique étonnamment spacieuse, la marchandise disparate est disposée avec ordre. Des guitares, des perceuses et des skis sont suspendus aux murs; des appareils stéréo et des téléviseurs sont alignés sur des étagères superposées jusqu'au plafond; de petits appareils électroniques et des bijoux sont rangés dans des présentoirs de verre. Rien n'est beau, propre seulement. Tout est usé sans être ancien. Les objets portent les marques de propriétaires précédents dont, comme des bêtes abandonnées, ils semblent attendre le retour. En introduction de sa théorie de la valeur, Marx (1992[1867]:128) invite ses lecteurs à se représenter toute la force de travail accumulée dans le moindre objet du quotidien, à imaginer les choses produites qui nous entourent comme des concentrés de travail, de temps, de minutie, d'effort, d'humanité. En contemplant les objets hétéroclites disposés dans le *pawn shop*, je ne peux m'empêcher d'aussi percevoir, déposés dans toutes ces choses, les aspirations, les projets, les excès, les manques et les échecs de tant d'emprunteurs plus jamais revenus.

La fille enceinte que j'ai suivie dans le *pawn shop* parle à voix basse avec le type au comptoir, un grand homme costaud dans la quarantaine à la voix grave et aux manières posées. Je tends l'oreille. Elle veut vendre son téléphone cellulaire. Elle en a un autre, soutient-elle. D'un coup d'œil à peine, le *pawnbroker* refuse l'objet : le modèle est trop ancien, il en possède déjà trop d'exemplaires. La fille insiste, tente d'ouvrir la négociation. Le prêteur est impassible. Elle monte le ton, supplie, elle a besoin d'argent. Rien à faire. Elle change de stratégie, range le téléphone dans son sac et se penche par-dessus son gros ventre pour détacher de sa cheville une fine chaînette argentée. Elle présente le bijou au prêteur qui, après un examen sommaire, lui en offre dix dollars. La fille éclate d'un rire narquois, demande si on se moque d'elle. L'objet était à sa mère, c'est une antiquité, il est de grande valeur, clame-elle. Dix dollars. Pas un sou de plus. La vendeuse pose ses mains sur son ventre, tente de susciter la pitié, explique qu'elle est « dans une mauvaise passe ». « C'est bien de valeur... », dit le type, « mais je ne peux pas t'aider ». Dix dollars. Offre finale. La fille hésite, semble réfléchir. Si elle désire récupérer l'objet, lui récite l'intraitable prêteur, elle aura un mois pour rembourser le prêt de dix dollars plus trois dollars vingt d'intérêts et de frais. La fille jette un regard incrédule à l'homme, lance un juron et sort. Derrière le comptoir, le *pawnbroker* échange un demi-sourire blasé avec les trois autres commis, tous occupés avec des clients moins exigeants. Les transactions reprennent. Incident clos.

Je fais mine d'examiner pendant quelque temps une collection de couteaux dans un présentoir. Soudain, de sa grosse voix autoritaire, le grand homme m'interpelle, veut savoir s'il peut « m'aider ». Un peu craintive, je lui dis que j'aimerais m'informer du fonctionnement de son établissement. Il me demande ce que j'ai à vendre. Rien. Mal-à-l'aise, je lui explique que ma visite est purement ethnographique.

Pas tout à fait convaincu du caractère louable de mes motivations, Jeff – le *pawnbroker* s'appelle Jeff et il est propriétaire des lieux – consent néanmoins à m'expliquer que son *pawn shop* « fonctionne comme tous les autres ». C'est à dire que Jeff souscrit à ses clients des prêts en liquide en échange de biens de valeur. Selon le montant du prêt, il en coûte à l'emprunteur qui désire récupérer son bien après un mois entre 5% et 10% d'intérêt sur le capital prêté, en sus de frais « d'administration et d'entreposage » qui portent en fait le taux d'intérêt mensuel à 25%, 30% voire parfois 40% du montant prêté. Quant aux sommes des prêts consentis, Jeff les fixe en fonction de la valeur des objets mis en gage, valeur qu'il estime lui-même dans un exercice obscur d'art, d'expérience et d'humeur du moment. Il existe bien des bases de données informatiques destinées spécifiquement aux *pawn shops* qui listent les valeurs de rachat de milliers d'articles usagés en fonction de la marque, de l'usure, de la valeur à neuf, etc. Mais, selon Jeff, ces référentiels « sont seulement bons pour les débutants ».

Un *pawnbroker* d'expérience a plutôt « le feeling » de la valeur des choses; il sait décider du prix d'une vieille guitare, d'un stéréo ou d'un bijou d'un simple coup d'œil, parce qu'il a l'intuition d'un véritable artiste de la fixation de valeur. Les chiffres flottent dans le *pawn shop* de Jeff; les prix des choses fixés puis réduits puis gonflés encore révèlent le vide derrière les nombres; les valeurs sont en vent.

Chose certaine, fruit d'une conciliation étrange entre la valeur de revente estimée de l'objet, sa valeur à neuf, la valeur de biens similaires, la valeur des matériaux qui le composent et la sympathie arbitraire que le *pawnbroker* éprouve pour le client, le montant du prêt consenti est toujours fixé dans le but premier d'enrichir le *pawn shop*. Car lorsque Jeff ne fait pas son profit astronomique en frais d'intérêt sur des prêts remboursés, il peut remettre en vente à des prix étonnamment élevés les biens de valeur qu'il a payés trois fois rien.

Je demande à Jeff pourquoi il a refusé le téléphone portable puis le bijou de la femme enceinte; son comptoir est pourtant rempli de petits objets similaires. «Elle ne serait pas revenue, pas intéressant pour moi des clients comme ça», me répond-il. Un «bon client», dans l'esprit de Jeff, a suffisamment besoin d'argent pour apporter en gage un objet dont il ne veut pas se départir et qu'il sera prêt à récupérer coûte que coûte, peu importe les intérêts élevés. Des gens qui mettent en garantie des choses auxquelles ils tiennent comme des objets de famille ou des appareils d'usage essentiels, puis qui seront prêts à déboursier deux, trois, quatre fois la valeur d'origine de l'objet pour le récupérer et rembourser le prêt et les intérêts, voilà le genre de « clientèle » avec laquelle Jeff préfère transiger. Mieux encore, des emprunteurs qui replacent en gage le même objet chaque mois, pour ne pas le perdre, s'échafaudant ainsi des dettes vertigineuses à coups d'intérêt réel de 20%, 30% ou 40%. Des gens qui ont besoin d'argent de toute urgence, qui ne font pas d'histoires, qui oublient de compter et, aussi, surtout, des clients qui n'ont pas les moyens de la loi.

Car la pratique du prêt sur gages est, étonnamment, l'une des activités commerciales les plus réglementées au Canada et au Québec. Nombre de dispositions légales criminalisent le prêt usuraire. Selon le code criminel canadien, un prêt dont le taux d'intérêt dépasse annuellement 60% du capital prêté est considéré comme de l'usure et, donc, criminel. De plus, la Loi québécoise sur la protection du consommateur et la Loi canadienne sur l'intérêt obligent le prêteur à stipuler par écrit le taux d'intérêt *annuel* sur tout contrat de crédit. La pratique courante dans les *pawn shops* est d'opérer les prêts sur une base *mensuelle*, avec des taux d'intérêt de 20% ou 30%, qui, composés annuellement, équivalent à 300% voire 500% d'intérêt. Pour contourner les dispositions légales, les prêteurs sur gages ont l'habitude de camoufler une partie des intérêts en « frais d'administration » ou

« d'entreposage », ce qui leur permet, en apparence, de ne pas dépasser le taux légal annuel de 60% (en chargeant 5% d'intérêt par mois, par exemple, plus une somme fixe en frais supplémentaires) tout en continuant de tripler et quadrupler leurs profits. En 1999, 6500 contrats de prêt sur gage avaient été saisis par les policiers dans 85 *pawn shops* montréalais. Aucun ne respectait en réalité le taux d'intérêt maximum de 60% ni ne mentionnait les taux réels chargés sur une base annuelle. « Si tu veux que je sois franc avec toi », me confie Jeff « c'est de même que la business marche. Il y a personne qui peut changer ça ».

Bien sûr, Jeff et ses collègues savent bien que les dispositions légales, quoique nombreuses, sont dans les faits bien peu menaçantes. Les *pawn shops* sont rarement, sinon jamais inspectés et les exceptionnelles « descentes » de police visent davantage à combattre le recel qu'à s'assurer de la légalité des contrats de prêt. Surtout, il est possible de croire que la majorité des « clients » de Jeff ignorent les spécificités de la loi et que, de toute façon, peu auraient les moyens d'entreprendre des démarches juridiques contre l'usurier.

Jeff choisit ses clients avec un certain soin. Il préfère les clients qui « ne veulent pas de trouble et qui n'en font pas ». C'est-à-dire des gens suffisamment inquiétés par l'urgence financière pour ne pas poser trop de questions sur les modalités de la transaction. Une réglementation municipale oblige Jeff à consigner dans un registre envoyé quotidiennement au service de police l'identité de chaque emprunteur et la nature des biens mis en gage. Cette consigne vise à éviter que des biens volés ne soient pas écoulés dans les *pawn shops*. Or, les registres municipaux sont si rarement inspectés et les amendes en cas d'infraction sont si légères (à peine une dizaine par année à Montréal, d'en moyenne 250\$) que Jeff et ses comparses sont dans les faits bien peu méticuleux quant à leur tenue de livres. « C'est sûr que des voleurs, on n'en veut pas, mais après c'est pas possible de savoir d'où vient tout le stock qu'on reçoit tous les jours », explique Jeff, évasivement.

C'est que Jeff ne conçoit pas son commerce comme une entreprise de maintien de l'ordre public ou de promotion de la morale. Il se voit plutôt à la fois comme une banque, un service essentiel et... un organisme de bienfaisance. Dans un quartier où presque aucune institution financière n'a pignon sur rue – un « désert financier » dirait-on par analogie avec le désert alimentaire qu'est aussi Centre-Sud, où il est difficile de trouver des produits frais – le *pawn shop* est en effet souvent la seule « banque » à laquelle les gens du voisinage peuvent avoir rapidement accès. Au Canada, les institutions financières se sont retirées du marché des petits prêts au cours des dernières décennies (Buckland 2008; Rivlin 2010) et, selon une enquête menée par l'Union des consommateurs (2009), entre 3% et 8% des clients recourant à un

service de prêt sur gage ne possèdent pas de compte bancaire. Pratique, rapide et simple, le *pawn shop* est devenu dans certains quartiers de la ville l'un des seuls services financiers de proximité.

Cette « désertification » financière est lucrative pour les *pawnbrokers*. Plusieurs offrent aujourd'hui, en plus des prêts sur gages traditionnels, des « services bancaires » divers comme l'encaissement de chèques ou l'avance sur salaire. Les avancées néolibérales des dernières décennies ont fait de l'industrie du prêt sur gage une industrie en constante croissance. Au Québec, de 50 établissements enregistrés en 1994, on en comptait plus de 350, à peine dix ans plus tard (Linteau 2004). Au début des années 2000, un *pawn shop* ouvrait ses portes chaque semaine à Montréal (Bâtonnier du Québec 2008). Comparativement, 12 000 *pawns shops* sont légalement en opération aux États-Unis (Rivlin 2010). La prolifération des sites d'achats sur Internet n'a pas freiné l'industrie du prêt sur gages, au contraire, les petites annonces en lignes et autres *ebay* constituent pour les prêteurs de nouveaux marchés d'écoulement de leurs marchandises. L'industrie est à ce point « en santé » que, au cours des dernières années, des chaînes de franchises regroupant des vingtaines d'établissements de prêt sur gages se sont établies. Aujourd'hui, la plupart des *pawn shops* de Centre-Sud opèrent sous de grandes bannières nationales.

Il y a cinq ans, Jeff a lui aussi vendu son affaire indépendante à l'une de ces chaînes de *pawn shops*, dont il a ensuite racheté une franchise. « De toutes manières, la business est bonne », assure-t-il. Et en effet, l'établissement de Jeff a toutes les apparences de la prospérité. Il emploie huit jeunes hommes, qui travaillent trois ou quatre à la fois. Jeff me laisse plusieurs fois durant notre conversation pour transiger avec l'un des nombreux clients ou superviser un employé. Il y a beaucoup d'activité dans le magasin. Tous ceux qui entrent dans le *pawn shop* y sont pour vendre/emprunter. Une seule fois, une dame s'enquiert du prix des guitares pour enfants. On ne vient pas au *pawn shop* pour acheter.

Chaque client-emprunteur qui propose un objet à mettre en gage le fait avec moult justifications. Tout le monde a une bonne excuse pour avoir recours au *pawn shop*. On évoque la situation exceptionnelle ou l'urgence, on promet de rembourser rubis sur l'ongle, on interpelle la compassion du prêteur, on menace, on négocie en professionnel, on prétend que des objets banals ont été acquis à prix d'or ou qu'ils possèdent une valeur affective. Tout le monde a une bonne histoire, un bon *spiel*.

Mais Jeff est un négociateur intraitable. Ses employés attribuent en riant sa réussite en affaires à son « cœur de pierre ». Courtois envers ses clients, mais jamais sympathique, il parle même de sa clientèle, de ceux pour lesquels il est « la dernière solution », avec un certain mépris.

Dans le monde de Jeff, le monde de la débrouillardise, de la survie, on ne se tient apparemment debout qu'en écrasant plus petit que soi.

Jeff m'offre un Coke; raconte. Il est né et a grandi dans le quartier, élevé par une mère « intelligente, mais perdue ». Il a passé avec elle une partie de son adolescence dans un petit appartement au-dessus d'un *pawn shop*, un peu plus haut sur la rue. La mère de Jeff ne taisait pas son mépris à l'égard des clients du dessous, dont elle invectivait les plus tapageurs « *bonriens, bonriens* » du haut de son balcon. Mais si Jeff a, toute sa jeunesse, associé le *pawn shop* à la honte de la pauvreté et des derniers recours, il a été forcé de changer d'idée lorsqu'il a vu, par un après-midi d'hiver, sa mère baisser la tête pour entrer dans le commerce du rez-de-chaussée, leur grille-pain neuf sous le bras. Ensuite, au fil des petits boulots, des rachats, des reventes et aussi des délits mineurs, Jeff s'est rendu compte de son talent pour la *pawn*. Et il n'a plus jamais eu honte.

La porte du magasin s'ouvre soudain d'un coup sec sur un grand barbu maigre tout vêtu de jean qui marmonne en gesticulant. C'est le *pawnbroker* qui tient le *pawn shop* d'en face; il veut savoir si Jeff a vraiment offert 30\$ à la fille enceinte pour son téléphone cellulaire comme elle le lui a prétendu. Jeff le rassure. Les deux hommes sourient d'un air entendu, soulagés. Encore une fois, la loi du cartel a été respectée. Car, par un accord non écrit, les *pawn shops* de la rue fonctionnent davantage comme des collaborateurs que comme de véritables compétiteurs : tous pratiquent les mêmes prix, fixent les mêmes intérêts et choisissent des objets similaires. Gare à celui qui voudrait troubler une paix si lucrative.

Le nouveau venu veut savoir qui je suis. Depuis son échoppe de l'autre côté de la rue, il voit Jeff me parler depuis les dernières heures. L'homme est méfiant, encore plus que Jeff. Il refuse de croire que je ne suis pas de la police et s'empresse de me vanter la légalité et la « propreté » de son affaire et de celle de Jeff. Je proteste longtemps, tente de lui expliquer ce que je fais dans le *pawn shop* de son ami. L'homme s'adoucit peu à peu.

Les deux *pawnbrokers* semblent aimer présenter leur univers à une néophyte comme moi. Surtout, ils me répètent la noblesse qu'ils trouvent à leur fonction. C'est qu'ils « prennent de vrais risques » et transigent « du vrai argent ». Il est vrai que dans une économie aussi financiarisée que la nôtre, les transactions en argent liquide, en monnaie sonnante, en billets dont on peut froisser le papier sont assez exceptionnelles pour faire croire à une quelconque base réelle de la valeur du fétiche « argent ». Les deux compères se représentent leur activité comme authentique, primordiale, comme l'essence de l'activité bancaire. À leur avis, le service qu'ils offrent est « simple et honnête » et leur activité est légitimée par une longue tradition.

En cela, Jeff et son collègue n'ont pas tort : le prêt sur gages est l'une des formes de crédit monétaire les plus anciennes qui a historiquement existé dans plusieurs régions du monde sous de nombreuses variantes (Cashill 2010). Dans la chrétienté en particulier, la pratique du prêt sur gages a été florissante en raison d'un « vide » dans le droit canon. Car s'il est interdit aux chrétiens depuis Léon 1^{er} (pape de 440 à 461) de faire profiter de l'argent prêté en exigeant des intérêts, la loi chrétienne permet néanmoins de contracter avec quelqu'un une relation d'hypothèque tout autant que de demander des garanties, des gages (d'une valeur laissée à la discrétion du prêteur), en échange d'une somme « officiellement » prêtée sans intérêt¹. Ce silence de l'Église a permis que se multiplient et que se raffinent les pratiques de prêt sur gages au cours du Moyen-Âge et de la Renaissance en Europe, faisant du *pawn shop* – historiquement nommé « banquier lombard » par référence aux origines de la pratique dans la prospère Italie du Nord médiévale – le véritable ancêtre du système bancaire (DeRoover 2008; Cashill 2010). Jeff et son collègue ont raison, l'usure repose sur une longue tradition.

Les *pawnbrokers* sont aussi respectueux de l'Histoire lorsqu'ils associent leur commerce à « une sorte d'activité de charité, au fond ». Car si le prêt sur gage est, depuis le Moyen Âge, une activité à la limite de la morale, il s'est aussi longtemps agi d'une forme d'assistance aux plus démunis. En effet, dans plusieurs villes d'Europe, dès le 15^e siècle, des groupes caritatifs et des communautés religieuses ont cherché à combattre les intérêts abusifs officieusement pratiqués par les prêteurs sur gages en mettant sur pied des *monti di pietà* ou monts-de-piété, des institutions caritatives qui prêtaient de petites sommes aux démunis à des taux d'intérêt très bas en échange de gages. Un pauvre pouvait alors bénéficier d'un peu d'argent sans devoir se soumettre aux menaçantes exigences d'un prêteur sur gages, tout en devenant l'obligé de l'organisation ou de la communauté religieuse prêteuse. Les fonds prêtés étaient recueillis auprès des riches d'une cité qui faisaient don de charité et combattaient le fléau de l'usure tout en s'assurant de la docilité des plus démunis. Le premier mont-de-piété a été établi à Pérouse, en Italie, en 1462, sous la gouverne de franciscains, puis l'institution s'est vite propagée ailleurs en Europe au cours des 15^e et 16^e siècles. En Italie, en France, en Espagne, même dans la protestante Angleterre et dans les anciennes colonies européennes, des monts-de-piété ont été en opération jusqu'au début du 20^e siècle, alors qu'ils ont été remplacés presque partout par des formes non charitables de prêts comme le crédit bancaire ou le microcrédit. Au Mexique cependant, le *Nacional Monte de Piedad* est toujours en opération (DeRoover 2008;

¹ C'est aussi l'une des pratiques importantes de la finance islamique contemporaine (Kustin 2011).

Cashill 2010).

En observant les politiques de rachat intraitables et les taux d'intérêts astronomiques pratiqués par Jeff, il est difficile de déceler un caractère un tant soit peu « bienfaisant » dans son activité. Le modèle du mont-de-piété semble bien lointain. Pourtant, aujourd'hui, le *pawn shop* est toujours représenté dans un certain imaginaire populaire comme l'une des mailles du filet social néolibéral. Notamment, aux États-Unis, dans les contrecoups de la récente crise économique de 2008-2009, les propriétaires de *pawn shops* et les revendeurs d'objets de valeur en sont venus à être présentés dans plusieurs canaux médiatiques et idéologiques comme les nouveaux héros de la débrouille individuelle. En particulier, au cours des deux dernières années, sont apparues d'innombrables émissions de télévision réalité, diffusées en grande écoute, glorifiant des personnages capables de « profiter » de la situation économique désastreuse, des *self-made men* retors et individualistes érigés en modèles de survie économique. Entre des émissions consacrées à la découpe de coupons rabais ou à la revente de déchets, entre des *reality shows* montrant des professionnels de la revente-éclair de maisons saisies, les chaînes américaines ont mis en ondes un nombre considérable d'émissions mettant en vedette l'univers des *pawn shops*. *Pawn Stars* sur History Channel, *Hardcore Pawn* sur TruTv, *Pawn Queens* et *What the Sell* sur TLC véhiculent tous les mêmes messages : le malheur financier des uns – les perdants, ceux qui sont contraints de vendre au *pawn shop* le médaillon de grand-mère ou la guitare tant aimée – fait la richesse des autres; une situation économique difficile permet une sélection des plus forts et oblige à départager les gagnants, représentés comme les plus futés, de tous les autres; l'autonomie, la responsabilisation et la prise en main des individus sont les valeurs maîtresses qui sont exigées de tous, quitte à se contraindre à des activités traditionnellement associées à la plus grande précarité économique.

Jeff, comme son collègue, sont bien d'accord avec cette conception de leur métier...et de la vie en général. Ils se voient en effet comme les vainqueurs de la compétition économique; c'est leur ruse, jamais la chance, qui les a rendus imperméables aux difficultés auxquelles doivent faire face tant de leurs clients; c'est leur sens de la débrouillardise qui les a placés « du bon côté du comptoir ». « C'est pas de ma faute si je suis plus vite qu'eux autres ! », badine Jeff, en parlant de ses clients. En même temps, les deux hommes ne voient pas de contradiction entre le fait de s'enrichir aux dépens d'une clientèle démunie et le fait de représenter leur activité comme une mesure d'aide, de soutien, de coup de main, de charité même auprès des plus pauvres. Si le *pawnbroker* est le grand vainqueur de la lutte pour la survie économique, le client qui réussit à vendre à bon montant un objet au *pawn shop* ou celui qui s'y procure des biens à rabais est aussi « gagnant ». Définitivement, concluent les *pawnbrokers*, le *pawn shop*

est une institution morale.

La clochette suspendue au-dessus de la porte retentit lorsque la jeune fille enceinte entre à nouveau dans le magasin d'un pas résolu. Cette fois-ci, quelques heures plus tard, elle a à la main une grosse paire d'écouteurs, qui semblent d'une qualité d'audiophile et presque neufs. Elle toise Jeff, qui, sans broncher, tend instantanément la main. « Cent piastres », souffle la fille. « Trente-cinq », corrige Jeff, impassible. La fille cède tout de suite, ayant appris à respecter le prix du plus fort. Jeff fait remplir à la fille un contrat d'emprunt, valide avec ses pièces d'identité, lui demande pour la forme si les écouteurs lui appartiennent. « Euh. Bien. C'est à mon chum », hésite-t-elle. C'est bon. Le *pawnbroker* n'est pas scrupuleux. Il compte quelques billets qu'il tend à la future mère, qui ressort calmement, enfin apaisée pour quelques instants, jusqu'au prochain souci. Jeff sourit. Il regarde en ricanant la fille sortir de son *pawn shop* : « Celle-là, si elle avait pu, elle m'aurait vendu son âme ».

Références

Bâtonnier du Québec

2008 Le prêt sur gages : qu'en est-il et comment le contrôler.
Banques de textes juridiques historiques. Montréal: Réseau
juridique du Québec.

Buckland, Jeremy

2008 Strengthening Banking in Inner Cities : Practices and Policies to
Promote Financial Inclusion for Low Income Canadians. Winnipeg:
Centre canadien de politiques alternatives.

Cashill, Jack

2010 Popes and Bankers. A Cultural History of Credit from Aristotle
to AIG. Nashville: Thomas Nelson.

DeRoover, Raymond

2008 Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges : Italian Money
Bankers, Lombards and Money Changers – a Study in the origins
of banking. Londres: Rinsland Press.

Kustin, Bridget

2011 "Islamic (Micro)Finance in Bangladesh : Contests and
Negotiations for Economic Social Justice". Papier présenté aux
14th Berlin Roundtables on Transnationality : "Financialization and
Everyday Life", Berlin, Juin 2011.

Marx, Karl

1992[1867] Capital Vol.I. Londres: Penguin Books New Left Review.

Linteau, Véronique

2004 Les prêteurs sur gage dans le marché des biens volés à
Montréal et leur impact sur la criminalité contre les biens.
Criminologie 37(1):127-148.

Rivlin, Gary

2010 Broke, USA : From Pawnshops to Poverty Inc. How the Working
Poor Became Big Business. New York: Harper.

Union des consommateurs

2009 Petits prêts aux consommateurs : quelles solutions ? Rapport
final présenté au Bureau de la consommation. Industrie Canada.
Montréal.

Kim Turcot DiFruscia
Département d'anthropologie
Université de Montréal
kim.turcot.difruscia@gmail.ca