

Du rêve de cuisine équipée au crédit à la consommation : le Cetelem au Salon des arts ménagers

Comme DAB

Distributeur d'anecdotes bancaires par BNP Paribas. C'est le podcast qui vous livre les coulisses et les histoires insolites de la banque. Ces moments qui font la singularité et la culture d'un groupe de 2 siècles d'existence à consommer partout et à tout moment !

Aujourd'hui, le crédit fait partie de notre quotidien : prêts personnels, découverts autorisés, achat en trois fois sans frais, cartes des grands magasins, leasing, intérêts, mensualités... tous ces termes nous sont familiers. Pourtant, le crédit à la consommation est une invention relativement récente. Dans cet épisode de Comme Dab, projetons-nous en 1955, quelque 2 années après la création du pionnier en la matière, le CETELEM.

Et pour commencer, voici M. et Mme André, un couple de trentenaires qui vient de s'engager sur le trottoir du pont Alexandre III. Voilà maintenant une bonne demi-heure que les époux trottent bras-dessus bras-dessous le long des rues parisiennes en direction du Grand Palais. Soudain, Mme André marque le pas et soupire bruyamment. Elle tend le menton en direction du monument de verre et d'acier.

- « Tu vois, je te l'avais bien dit qu'il fallait partir plus tôt ! On en a pour au moins une demi-heure à attendre... »

Monsieur André ne répond pas. Lui aurait préféré un journal, un café au lait et une bonne tartine... mais au point où il en est, faire la queue lui est bien égal.

Mais que vont-ils voir de bon matin, en ce mois de février 1955 ? Une attraction ? Une exposition artistique ? Eh bien en quelque sorte oui. Mais les artistes se nomment ici Arthur Martin, Calor ou bien encore Moulinex... Le Grand Palais accueille en effet le salon des arts ménagers. Symbole du dynamisme des industriels de l'électroménager français d'après-guerre. Depuis sa réouverture en 1948, plus d'un million de visiteurs se presse à ses portes chaque année ! Ah, voilà Mme et M. André qui pénètrent enfin dans le saint des saints. Suivons-les discrètement. Les voilà cueillis par un stand particulièrement futuriste autour duquel s'agglutinent de nombreux visiteurs. Il y a là des assiettes métalliques qui circulent comme en lévitation d'un bord à l'autre d'une grande table, emportant comme par magie

leurs lots alimentaires. Mme André tapote le coude de son mari qui semble hypnotisé par la scène, et l'entraîne dans les allées. Elle n'a pas fait 20 mètres qu'elle tombe en pâmoison devant un démonstrateur qui ouvre et ferme la porte d'un parallélépipède blanc aux lignes futuristes : un réfrigérateur.

- « Regarde, souffle-t-elle, c'est ce qu'il nous faudrait ! Tu as vu tout ce qu'on peut mettre là-dedans ? Les Bertrand en ont un depuis un mois. Simone ne jure que par ça. Mon frigidaire par ci, mon frigidaire par là... »
- « Mais ma biche, s'insurge son mari, un machin pareil, ça vaut au moins 3 mois de salaire ! »

Le vendeur qui n'a pas perdu une miette de la scène s'approche délicatement du couple.

- « Et payable en plusieurs mensualités, annonce-il tout sourire. Le crédit, mon bon monsieur, voilà la solution ! »

M. André se méfie. Il s'empare du bras de sa moitié et les éloigne tous deux de la tentation. Lui qui gère son budget avec la précision d'un coucou suisse, il a l'habitude d'économiser pour acheter comptant. Et c'est bien normal : en France, le prêt avec intérêt - l'usure - a toujours eu mauvaise presse. C'est même un euphémisme si l'on considère que l'église en a interdit l'usage dès les premiers siècles de la chrétienté. Il faut attendre le XVII^e siècle avec les Mont de piété, pour voir le prêt faire timidement surface. Ces établissements publics proposent de l'argent en échange d'objets de valeur, que l'emprunteur peut racheter moyennant des intérêts, et dans un délai raisonnable. Alors, comment les gens font-ils sans crédit ? Eh bien d'abord, avant l'industrialisation, il n'y a pratiquement rien à acheter. Pas de voiture, pas de cuisine équipée, pas de piscine chauffée. Pour les achats exceptionnels comme les meubles, ou les trousseaux de mariage, on s'arrange directement avec les boutiques, en fonction du bon vouloir des commerçants. Et pour les besoins quotidiens, il y a l'ardoise - la maison fait "crédit" selon l'expression consacrée.

A partir du XIX^e siècle, le développement de la consommation entraîne de nouvelles habitudes. Certains gros vendeurs, les fabricants de meubles par exemple, se regroupent pour mutualiser leurs prêts. Les constructeurs automobiles s'adossent à des banques. Mais la règle, c'est qu'il n'y en a pas. Chacun se débrouille dans son coin, avec tous les abus et les escroqueries que l'on peut imaginer. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, le nombre de crédits noirs, les crédits informels, est à son zénith. Pourtant ni le gouvernement, ni la banque de France, ne veulent en entendre parler, et cela pour trois raisons :

- Un, toutes les ressources financières doivent aller à la reconstruction du pays.
- Deux, les biens de consommation n'offrent aucune garantie, contrairement aux voitures ou aux logements par exemple.
- Et trois, le spectre de la crise de 29 est encore bien là. Dans les cercles de la finance, les crédits à la consommation sont injustement accusés d'avoir précipité la catastrophe outre-Atlantique.

Tandis que M. André s'est égaré dans les allées, attiré par la bonne odeur des moulins à café Moulinex, Mme André, elle, n'a d'yeux que pour un objet qui fait fureur en cette année 1955, un téléviseur Schneider rutilant. Le vendeur n'y va pas par quatre chemins.

- « Madame, grâce au crédit, vous pouvez faire l'acquisition de ce bijou qui reléguera votre radio à la préhistoire domestique. Rendez-vous compte : si vous aviez eu cette merveille, vous auriez pu voir en direct le couronnement de la reine Elizabeth II... Si vous le voulez, nous pouvons planifier cet achat en une petite douzaine de mensualités...seulement ! Laissez-moi un instant, que je calcule à combien cela vous reviendra chaque mois »
- Mon pauvre monsieur, mon mari ne voudra jamais. Il n'a aucune confiance dans le crédit, il se méfie tellement des usuriers.
- « Comme je le comprends, chère Madame, mais nous ne sommes plus au moyen-âge. Sachez que l'organisme qui prend en charge votre crédit est tout ce qu'il y a de plus sérieux. Avez-vous entendu parler du Cetelem ? »

Même s'il s'emmêle un peu les pinceaux dans les époques, notre vendeur a globalement raison. En 1953, la reconstruction du pays est en bonne voie. Les industries tournent à plein régime et veulent écouler leurs marchandises, en particulier dans le domaine de l'électroménager. Grâce à ces appareils, les femmes vont pouvoir se libérer des tâches domestiques et retrouver du temps pour leurs enfants. N'oublions pas que nous sommes en plein baby-boom ! Pour couronner le tout, le gouvernement vient de démarrer une grande politique de construction de logements qui ne demandent qu'à être équipés de tout le confort moderne. Il est temps de structurer le crédit à la consommation, mais comment faire ? C'est là qu'intervient Jacques de Fouchier, un ancien inspecteur des finances devenu entrepreneur dans le secteur bancaire, et qui s'est déjà beaucoup intéressé à la question du crédit à court terme aux entreprises. Cet homme d'affaires visionnaire a l'idée d'envoyer un de ses collaborateurs, Boris Mera, étudier le modèle d'un pays qui possède une longueur d'avance sur la France, les Etats Unis. Là-bas, tout se finance à crédit : l'électroménager, les voitures, les meubles. Le crédit est entièrement intégré à l'acte d'achat, le vendeur se chargeant de vérifier la solvabilité du client. Comme on peut le lire dans un numéro de Saga de mars 2003 conservé aux archives de BNP Paribas, Boris Mera envoie une première note de New York, « ville fabuleuse », où il déclare être frappé par la « simplicité de la procédure,

la puissance des moyens financiers et le souci de plaire à la clientèle". Il recueille de précieuses informations sur l'octroi et le recouvrement, fers de lance de l'activité crédit. Aux Etats-Unis, le crédit à la consommation est un succès, mais comme il le précise, « on ne peut transposer le système en France sans discernement ni réserve ».

Fort de ces enseignements, Jacques De Fouchier fonde en 1953 le premier organisme de crédit à la consommation agréé par l'état : le Cetelem - Crédit à Equipement ELEctro-Ménager.

Un nouveau métier est né en France.

Mais retrouvons, au salon de l'électroménager de 1955, Mme André, dont les yeux brillent presque autant que l'écran du téléviseur que le vendeur vient d'allumer.

- « Allons, chère Madame, laissez-vous tenter, il faut vivre avec son temps. »

Mme André vacille.

- « En douze mensualités, ça devrait être dans nos moyens...
- Si bien sûr vous êtes éligible. Et puis il faudra régler une somme comptant tout de même, environ 20% du prix de l'appareil. Pardonnez mon indiscrétion madame, mais avez-vous des enfants ? Un seul ? une fille ? Ah tant mieux car trop de bouches à nourrir peuvent entraver le bon remboursement des échéances. Eh bien je crois qu'il ne vous reste plus qu'à aller chercher votre cher époux et ce petit bijou est à vous.
- Ah ? Je ne peux pas signer les papiers sans lui ? C'est que ne sais pas où il est allé se fourrer...
- Eh non, chère Madame, les crédits, , ce sont les banques qui les accordent. Et vous savez bien que seul votre mari peut s'occuper de ces affaires-là. Allez... courez le chercher, je vous en mets un de côté.
- Bon, eh bien j'y vais alors bredouille Mme André, un peu déboussolée par ce slalom émotionnel.

En effet, il faudra attendre la loi du 13 juillet 1965 pour que les femmes mariées puissent gérer leur argent, ouvrir un compte bancaire et souscrire seules un crédit ...

Il est temps de quitter maintenant Mme André qui a réussi à retrouver son mari, un moulin à café dans les mains... parions qu'elle va trouver les arguments pour le convaincre.

On le voit, en 1955, le crédit à la consommation fait ses premiers pas dans un monde encore méfiant. Des réticences que l'aspirateur, puis le réfrigérateur, et bientôt le téléviseur, vont peu à peu balayer. Pionnier en la matière, le Cetelem, va structurer un marché où la mensualité devient le passeport pour le confort moderne. Une nouvelle ère s'ouvre : celle du désir immédiat et de l'avenir payable en plusieurs fois. Une révolution silencieuse qui marque le début de la société de consommation. Car après tout, pourquoi attendre pour vivre mieux ?