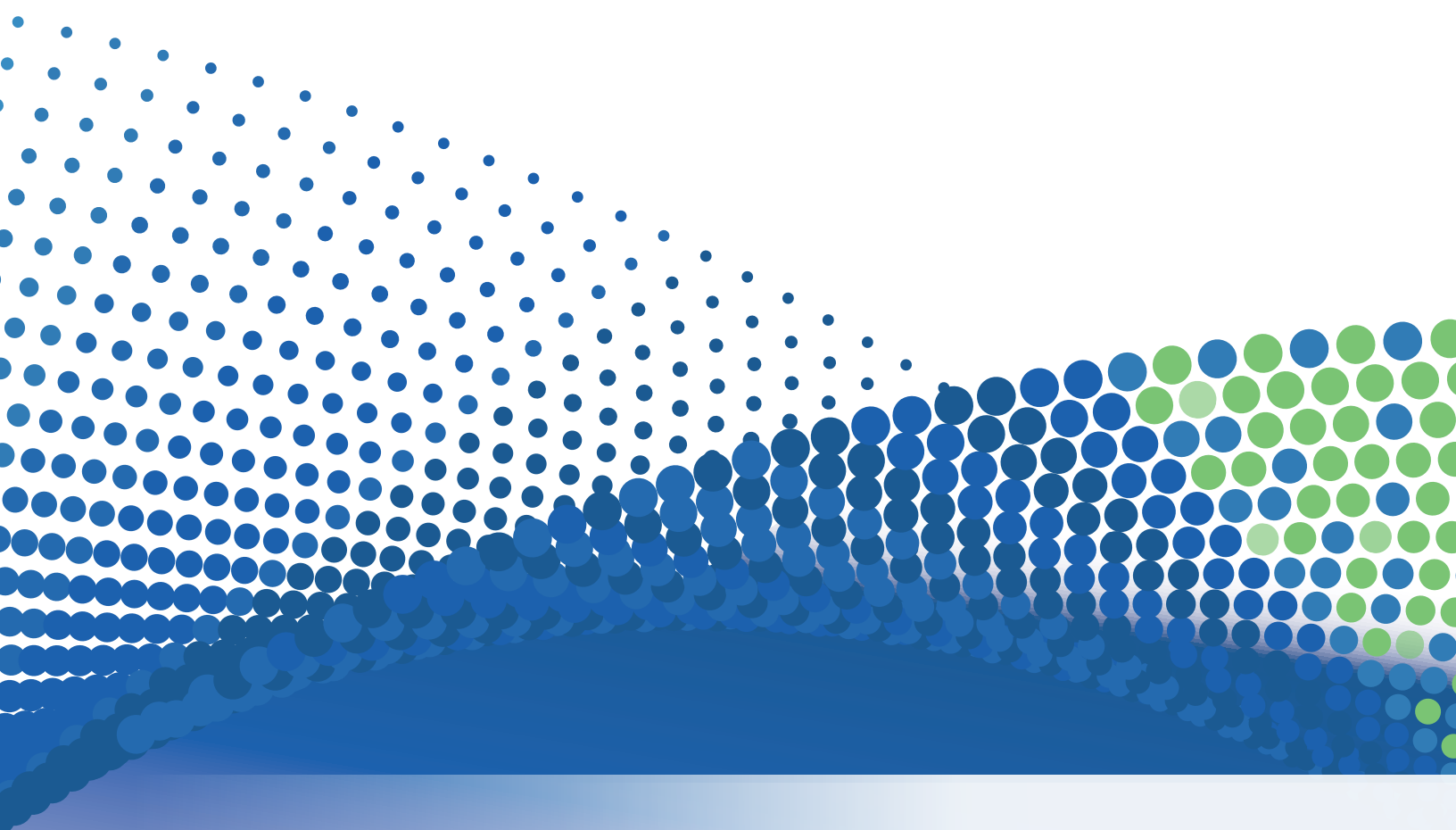




# FINANCER UNE AUTO : TENDANCES DU MARCHÉ



**Mars 2016**

N° de catalogue : FC5-43/2016F-PDF  
ISBN : 978-0-660-04193-3

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, 2016  
This document is also available in English under the title ***Auto Finance: Market Trends***

# TABLE DES MATIÈRES

Financer une auto : tendances du marché .....	1
1. Objet .....	1
2. Financer une auto : contexte .....	1
3. Résultats de la recherche .....	2
3.1. Prêts-autos indirectement consentis : comment le marché fonctionne .....	2
3.2. Risques microéconomiques : endettement du consommateur .....	3
3.2.1. Acheter « au-dessus de ses moyens » .....	3
3.2.2. Capital négatif et prêts à plus long terme .....	4
3.2.3. Risque accru de perte pour les consommateurs et les prêteurs .....	6
3.2.4. Incidence sur le financement futur .....	7
3.2.5. Risques accrus de fraude et de dissimulation de capital négatif .....	8
3.2.6. Information inadéquate fournie au consommateur .....	8
4. Prêts-autos de moindre qualité .....	8
4.1. Aperçu du marché .....	8
4.2. Hauts coûts d'emprunt et choix limités .....	9
4.3. Incidence négative des nouvelles technologies sur les consommateurs se qualifiant pour un prêt de moindre qualité .....	9
4.4. Nouvelle tendance : modèle de financement automobile « acheter ici, payer ici » .....	10
5. Améliorer la protection et l'éducation des consommateurs .....	10
6. Conclusion .....	11



# Financer une auto : tendances du marché

## 1. Objet

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada (l'ACFC ou l'Agence) a récemment effectué de la recherche dans le secteur des prêts-autos afin de mieux comprendre les comportements dans ce marché, son cadre réglementaire et les risques microéconomiques croissants qui s'y rattachent. Le présent rapport met l'accent sur les prêts-autos offerts par les prêteurs sous réglementation fédérale et les risques liés aux prêts à long terme qui guettent les consommateurs. Le rapport comprend un résumé de haut niveau des résultats de la recherche effectuée par l'ACFC et décrit la façon dont l'Agence compte réagir face aux risques ciblés.

## 2. Financer une auto : contexte

Une automobile est le bien non financier le plus important que détiennent les consommateurs canadiens. À l'extérieur des grandes villes du pays, une automobile est moins un luxe et plus une nécessité. Être le propriétaire d'une automobile peut ouvrir des possibilités économiques en permettant aux Canadiens de trouver du travail plus loin de chez eux. De nombreux Canadiens ont besoin d'une automobile pour prendre soin de leur famille. Selon Statistique Canada, les ménages dépensent, en moyenne, plus de 10 000 \$ annuellement en transport privé; ces dépenses sont essentielles pour les économies locales et nationales.

En 2015, les Canadiens ont acheté 1,9 million de nouveaux véhicules, un record pour une troisième année consécutive. L'Agence reconnaît que de solides chiffres de vente sont essentiels à l'industrie automobile, qui emploie plus de 120 000 personnes dans le secteur manufacturier et qui soutient 280 000 autres emplois partout au pays, habituellement avec des salaires relativement élevés.

Ces records de ventes ont également été accompagnés d'une croissance importante du marché du financement automobile, qui a presque doublé au cours des 8 dernières années, passant d'environ 60 milliards de dollars à 120 milliards de dollars. La croissance de la dette des consommateurs dans le secteur des prêts-autos a dépassé toute autre forme de crédit au ménage, y compris les hypothèques.

Avant la crise financière (2007-2008), les services de financement des grands constructeurs automobiles constituaient la principale source de financement automobile au Canada, et un nombre plus élevé de consommateurs se procuraient de nouveaux véhicules au moyen de bail de location. Lorsque les constructeurs automobiles se sont retirés pendant la crise et la récession subséquente, la location à bail a connu un déclin et les institutions financières sous réglementation fédérale (IFRF) ont acquis une part importante du marché croissant du financement automobile au Canada<sup>1</sup>.

Lorsque vient le temps d'acheter une automobile ou un camion, la plupart des Canadiens doivent emprunter de l'argent. Il est donc important de s'assurer que les consommateurs ont accès à un marché du financement automobile qui est fonctionnel, juste et concurrentiel. Bien que le marché semble efficient, les prêts à plus long terme et le niveau d'endettement à la hausse des consommateurs sont d'importantes sources de préoccupation, surtout à une époque où les consommateurs ont déjà des niveaux d'endettement élevés.

---

<sup>1</sup> Banque du Canada. (Décembre 2014). « Revue du système financier ».

Aujourd'hui, un plus grand nombre de consommateurs échelonnent les paiements sur des périodes de 72, de 84 et de 96 mois, plutôt que sur la période traditionnelle de 60 mois/5 ans. Ces prêts de 6, 7 et 8 ans augmentent beaucoup les coûts d'emprunt des consommateurs et les risques de capital négatif.

Au cours de l'été et de l'automne 2015, l'ACFC a effectué une recherche ciblée sur le financement automobile. Aux fins de cette recherche, de l'information a été recueillie auprès des grandes banques canadiennes ainsi que de plusieurs prêteurs plus petits oeuvrant dans le marché du financement automobile. L'Agence a étudié les tendances du marché, les risques émergents et les pratiques de l'industrie, et a recueilli de l'information précise sur les comportements dans le marché, les divulgations aux clients, les politiques et procédures, les cadres de conformité, la surveillance des concessionnaires et la structure organisationnelle. Une attention particulière a été accordée à l'information que reçoivent les consommateurs sur les conditions de leur prêt-auto au moment de la divulgation initiale, ainsi qu'aux enjeux pouvant avoir une incidence sur les consommateurs, comme le capital négatif et les prêts de moindre qualité.

### 3. Résultats de la recherche

#### 3.1. Prêts-autos indirectement consentis : comment le marché fonctionne

Dans le cadre d'un prêt-auto indirectement consenti, le concessionnaire agit à titre d'intermédiaire entre le consommateur et l'institution financière en facilitant la convention de crédit. Du nombre record de nouveaux véhicules achetés par des consommateurs canadiens en 2015<sup>2</sup>, plus de la moitié ont été financés à l'aide d'un prêt-auto indirectement consenti par des IFRF<sup>3</sup>.

Les premières discussions d'un consommateur au sujet du financement d'un véhicule ont habituellement lieu avec le représentant des ventes d'un concessionnaire. Lors de ces conversations, le représentant des ventes détermine si le consommateur a besoin de financement et, si tel est le cas, discute de façon générale d'une entente potentielle de financement. La principale préoccupation du concessionnaire est d'établir le montant des paiements mensuels qui convient au consommateur. Le concessionnaire obtient également le consentement du consommateur pour obtenir son pointage de crédit et recueille d'autres informations financières aux fins de la demande de prêt, comme le revenu annuel, le statut d'emploi et les coûts de logement.

Les antécédents de crédit du consommateur, le véhicule choisi et les détails de la transaction sont habituellement versés dans un système de portail en ligne (p. ex. DealerTrack, RouteOne). Au moyen de ce portail, les concessionnaires peuvent obtenir des soumissions de prêts auprès de plusieurs prêteurs de façon simultanée. Il existe environ 50 prêteurs offrant des prêts de qualité et de moindre qualité sur le marché. Ces prêteurs étudient la demande de prêt et décident d'accorder, ou non, un prêt au consommateur. Les conditions du prêt proposé (p. ex. le taux d'intérêt, la durée) reposent sur la solvabilité du consommateur et sur les caractéristiques du véhicule qu'il achète (p. ex. nouveau ou d'occasion).

2 Voir *DesRosiers Automotive Consultants*. (Novembre 2015). « Canadian Sales Report ». Tiré de <http://www.desrosier.ca/pdfs/sales.pdf>.

3 Voir *Moody's Investor Service*. (Octobre 2014). « Canadian banks' accelerated auto lending drives risk of credit crash in downturn » et CGA Canada. (2011). « A driving force no more: Have Canadian consumers reached their limits ». Tiré de [http://www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca\\_rep\\_2011-06\\_debt-consumption.pdf](http://www.cga-canada.org/en-ca/ResearchReports/ca_rep_2011-06_debt-consumption.pdf).

Lorsque plusieurs prêteurs sont en concurrence pour un prêt, le concessionnaire décide souvent de l'offre à présenter au consommateur. L'importance de la commission, ou la réserve<sup>4</sup>, est un des facteurs dont tient compte le concessionnaire pour déterminer le prêt à offrir au consommateur. Pour certains prêts, les prêteurs versent au concessionnaire une somme forfaitaire selon l'année et le prix du véhicule acheté. Dans d'autres cas, les prêteurs fournissent au concessionnaire une gamme de taux d'intérêt et offrent des commissions selon plusieurs facteurs, dont le taux d'intérêt imposé au consommateur. Règle générale, la réserve que le concessionnaire reçoit pour avoir organisé le financement augmente en fonction du prix de l'automobile achetée par le consommateur<sup>5</sup>.

Il est important de noter que, bien que ce soient généralement les concessionnaires qui décident du prêt à offrir au consommateur, ceux-ci ne peuvent pas modifier les conventions de crédit. Les conditions du prêt-auto sont déterminées par les prêteurs. Deux documents sont habituellement présentés au consommateur au moment de l'achat : un acte de vente, pour l'achat du véhicule, et un contrat de vente conditionnelle (CVC), pour le produit de crédit. Le CVC est rédigé par, et porte la marque de l'institution financière. Dès que le consommateur consent expressément aux conditions du CVC, il peut quitter le concessionnaire dans son nouveau véhicule, sous réserve de présentation d'une preuve d'assurance. Les fonds nécessaires pour couvrir le montant du prêt et la réserve sont habituellement transmis au concessionnaire dans un délai de 24 à 48 heures. Quelques jours plus tard, le consommateur reçoit typiquement une « lettre de bienvenue » de la part du prêteur.

## **3.2. Risques microéconomiques : endettement du consommateur**

### **3.2.1. Acheter « au-dessus de ses moyens »**

Les groupes de consommateurs, les analystes du marché et au moins un important fabricant automobile estiment que les prêts à plus long terme encouragent les consommateurs à acheter une automobile plus dispendieuse qu'ils ne peuvent se le permettre. Les consommateurs se penchent sur les paiements mensuels et négligent de comparer le coût total de différents véhicules ou de différents types de financement. Cette « nouvelle capacité de payer » a entraîné une plus grande demande et de nouveaux records de ventes. Des dépenses excessives pour des automobiles peuvent aggraver le risque microéconomique (au niveau du ménage), surtout que de nombreux ménages sont déjà lourdement endettés<sup>6</sup>.

Les prix totaux des transactions pour de nouveaux véhicules augmentent plus de deux fois plus vite que les paiements mensuels moyens, car la période moyenne d'un prêt-auto continue de grimper. Selon des données recueillies par la firme de recherche J.D. Power, le prix moyen d'une transaction pour un nouveau véhicule au Canada a augmenté d'environ 14 % et est passé à 34 190 \$ entre 2010 et le deuxième trimestre

---

4 Les concessionnaires reçoivent une commission lorsqu'ils agissent à titre d'intermédiaires entre le consommateur et l'institution financière pour faciliter un prêt-auto. Les commissions sont payées par l'institution financière. Au sein de l'industrie, ces commissions sont communément connues sous le nom de « réserves ».

5 Il existe une exception, le financement par subvention, qui ne génère habituellement pas de commission ni de réserve. À l'occasion, la plupart des constructeurs automobiles offrent des taux d'intérêt promotionnels peu élevés aux consommateurs. De façon générale, ces taux sont offerts pour une durée limitée et seulement sur certains modèles. Le financement par subvention est fondé sur une entente entre l'institution financière et le constructeur automobile. L'institution financière propose un prêt au constructeur à un taux préférentiel; ce dernier offre à son tour un taux d'intérêt promotionnel aux consommateurs. Le constructeur est tenu de verser à l'institution financière les fonds pour couvrir tout écart entre son taux promotionnel et celui de l'institution.

6 Pour une analyse du niveau élevé d'endettement des ménages canadiens, et une explication de la contribution des prêts-autos à cette tendance plus vaste, voir « Revue du système financier » de la *Banque du Canada*. (Juin 2014).

de 2015. Au cours de cette même période, le paiement mensuel moyen effectué par un consommateur ayant un prêt à plus long terme n'a augmenté que de 7 %, et est passé de 485 \$ à 518 \$<sup>7</sup>. Pour l'ensemble des consommateurs, le paiement mensuel moyen n'a augmenté que de 3,8 %, soit de 522 \$ à 542 \$ par mois.

**Figure 1 : Présentation d'un prêt à plus long terme pour un consommateur**

<b>Option A</b>		<b>Option B</b>
Auto économique		Berline intermédiaire
16 000 \$	<b>versus</b>	32 000 \$
Durée de 36 mois		Durée de 72 mois
TAC 3 %		TAC 3 %
465 \$/mois		486 \$/mois

Les analystes de l'industrie estiment que la disponibilité de prêts à plus long terme signifie que les consommateurs disposent de plus d'options au moment de financer un nouveau véhicule. Selon J.D. Power, les consommateurs choisissent de plus en plus d'acheter des automobiles plus dispendieuses avec des prêts à plus long terme (option B – figure 1), car ils peuvent maintenant en effectuer les paiements. Les paiements mensuels pour des prêts à plus long terme pour des véhicules plus dispendieux sont souvent environ les mêmes que pour un véhicule économique financé à l'aide d'un prêt traditionnel.

Les intervenants ont manifesté certaines préoccupations quant aux risques potentiels associés aux tendances actuelles. Ils se sont déclarés inquiets des coûts d'emprunt à la hausse, de l'endettement des consommateurs et des risques de capital négatif que présentent des prêts plus élevés à plus long terme. Les frais d'intérêt de l'option B ci-dessus (c.-à-d. 3 000 \$) sont quatre fois plus élevés que ceux de l'option A (c.-à-d. 750 \$). Alors que la valeur marchande de leur véhicule baisse, les consommateurs ayant choisi l'option B peuvent se trouver en position de capital négatif au début de la deuxième année, lorsque le capital négatif a tendance à atteindre un sommet. Ces consommateurs auront un capital négatif au cours des cinq premières années de leur prêt, ce qui signifie qu'ils seront probablement obligés de refinancer la dette au moment de négocier leur prochain prêt-auto.

### **3.2.2. Capital négatif et prêts à plus long terme**

Les consommateurs augmentent leurs risques de capital négatif lorsqu'ils décident de financer un véhicule à l'aide d'un prêt à plus long terme. L'industrie définit les prêts à plus long terme comme des prêts-autos dont la durée est de six ans ou plus. Il existe un certain nombre d'autres facteurs qui contribuent à un risque de capital négatif, comme le comportement du consommateur, le prix d'achat et le taux d'intérêt. Toutefois, la durée du prêt est le facteur le plus important d'un risque de capital négatif.

Depuis 2010, la durée moyenne d'un prêt pour l'achat d'une automobile neuve a augmenté d'environ deux mois par année et a atteint 74 mois en 2015. Les prêts à plus long terme représentent désormais environ 60 % de l'ensemble des prêts-autos accordés par les plus importants prêteurs au Canada. Et la demande est à la hausse. En effet, les prêts à plus long terme sont la catégorie de prêt-auto à plus forte croissance pour tous les prêteurs importants rencontrés. Selon les banques, plus de 70 % des nouveaux prêts-autos sont à plus long terme.

<sup>7</sup> Les prêts à plus long terme sont définis comme des prêts-autos dont la durée dépasse cinq ans ou 60 mois.



Des statistiques compilées par J.D. Power démontrent que le pourcentage de consommateurs qui échangent des véhicules avec un capital négatif a augmenté de 50 % au cours des 5 dernières années, et est passé de 20 % en 2010 à 30 % en 2015. Alors que beaucoup plus de consommateurs comptent un capital négatif au moment de résilier leur prêt-auto, le montant moyen du capital négatif n'a pas beaucoup changé et oscille autour de 6 700 \$.

Bien que les consommateurs optent pour des prêts à plus long terme, ils résilient leurs prêts aussi rapidement qu'auparavant. La plupart continuent de résilier leur prêt-auto au milieu de la quatrième année. Puisque le prêt est maintenant pour une durée moyenne de plus de 72 mois, ces consommateurs résilient leur prêt avant d'avoir éliminé le capital négatif et d'avoir commencé à accumuler du capital positif. Dans le cadre d'un prêt plus traditionnel de 60 mois, les consommateurs commencent à accumuler du capital positif pendant la quatrième année.

Les véhicules déprécient rapidement au cours de la première année d'utilisation, et le pourcentage de chaque paiement servant à rembourser les intérêts est plus élevé au cours des deux premières années que vers la fin du prêt. Le capital négatif a donc tendance à atteindre un sommet au cours de la deuxième année.

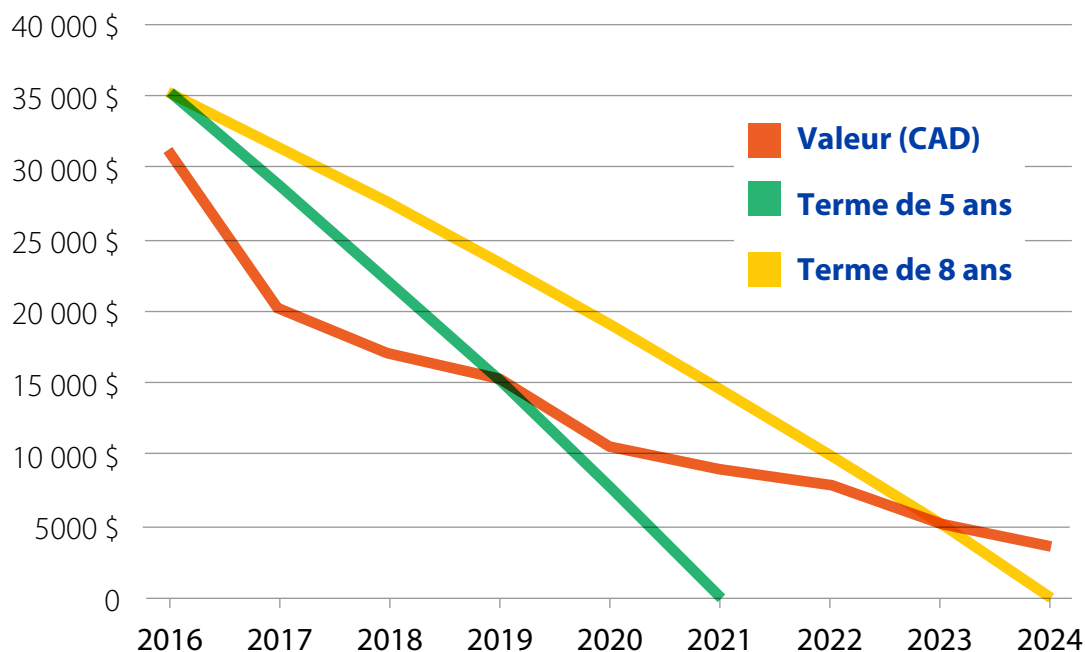
Cela est illustré à la figure 2, qui décrit l'achat d'un nouveau véhicule utilitaire sport (VUS) en 2016 pour environ 35 000 \$ qui est financé à un taux d'intérêt de 4 %<sup>8</sup>. Dans le cadre d'un prêt standard sur cinq ans, le consommateur commence à accumuler du capital positif au milieu de la quatrième année, soit après environ 42 paiements sur un prêt de 60 mois. Le capital négatif atteint un sommet de 9 000 \$ au début de la deuxième année en raison de la forte dépréciation au cours de la première année.

Si un consommateur finance le même achat avec un prêt sur 8 ans, il ne commence à acquérir du capital positif qu'à la fin de la septième année, après environ 80 paiements. Le capital négatif atteint un sommet au début de la deuxième année, mais le consommateur continue d'être endetté pour une somme d'environ 12 000 \$. De plus, au milieu de la quatrième année, lorsque le prêt standard du consommateur commence à accumuler du capital positif, le consommateur avec un prêt sur 96 mois est toujours endetté d'environ 9 000 \$.

---

8 Le VUS illustré dans la figure 2 est un des modèles de VUS les plus vendus au Canada. Le nom du constructeur et le modèle ont cependant été supprimés du rapport, parce que l'objectif du tableau est de présenter un exemple. Le consommateur paye 35 000 \$ pour le VUS, ce qui comprend 13 % de TVH, soit près du prix moyen pour un nouveau véhicule acheté au Canada en 2015. Le plan d'amortissement repose sur les calculs de l'ACFC effectués à l'aide de la valeur d'échange établie dans le Canadian Black Book et selon 20 000 kilomètres de conduite par année, ce qui est une moyenne pour les propriétaires d'automobile et de camion selon l'Association canadienne des automobilistes (ACA).

**Figure 2 : Capital négatif sur prêt à long terme**



Sources : Canadian Black Book, calculs de l'ACFC

Il est possible qu'un nombre croissant de consommateurs se trouvent coincés sur la « spirale d'endettement automobile » alors qu'ils résilient leurs prêts avant d'avoir accumulé du capital positif et qu'ils refinancent leur position de capital négatif à l'aide d'un nouveau prêt à plus long terme. Ce problème a été soulevé par les analystes de Moody's, des groupes de consommateurs et le Conseil ontarien du commerce des véhicules automobiles (COCVA). Les consommateurs choisissent des prêts à plus long terme, mais un grand nombre d'entre eux n'ont pas compris qu'ils doivent conserver le véhicule pendant plus longtemps pour commencer à accumuler du capital positif.

### 3.2.3. Risque accru de perte pour les consommateurs et les prêteurs

De longues périodes de capital négatif peuvent augmenter le risque microéconomique, surtout pour les consommateurs qui ont des prêts plus importants ou ceux qui se trouvent éternellement endettés. Les consommateurs avec un capital négatif disposent habituellement de moins de souplesse financière en cas de changement dans leur situation économique.

Par exemple, un consommateur dont le prêt-auto est en position de capital positif peut réagir face à la perte de son emploi ou à une nouvelle dépense en vendant son automobile, en résilient le prêt et en utilisant les fonds de surplus pour acheter un véhicule plus petit ou un autre mode de transport. Le consommateur avec un capital négatif doit trouver des fonds pour combler la différence avant de vendre son automobile et de résilier son prêt. L'importance de cette différence atteint son maximum au cours de la deuxième année, mais des prêts à plus long terme augmentent la probabilité que le consommateur soit confronté à des événements imprévus au cours de la durée de son prêt.

Lorsque le consommateur a plus de capital négatif, la probabilité de perte sur le prêt augmente, ainsi que la taille de cette perte potentielle<sup>9</sup>. Selon les banques et les autres prêteurs rencontrés par l'ACFC<sup>10</sup>, le rapport de pertes brutes est au moins deux fois plus important pour les prêts à plus long terme que pour les prêts-autos traditionnels.

Il est important de signaler que le consommateur qui achète une automobile au-dessus de ses moyens peut ne pas être en défaut de paiement ou même en retard dans ses paiements, mais sa capacité à respecter ses autres obligations de crédit s'en trouve menacée. Les consommateurs dont le budget est déraisonnablement limité par leurs obligations de prêt-auto peuvent être moins résilients en cas de ralentissement économique. Aux États-Unis, les agences d'évaluation du crédit ont constaté que les consommateurs préfèrent payer leur hypothèque ou leur carte de crédit en retard plutôt que leur prêt-auto<sup>11</sup>.

### 3.2.4. Incidence sur le financement futur

Si les consommateurs continuent de choisir des prêts qui entraînent de grandes quantités de capital négatif, ils peuvent ne pas être en mesure d'obtenir du financement. Plusieurs sources ont suggéré que la tendance actuelle envers les prêts à plus long terme ne peut pas être maintenue pour bien longtemps.

Le nombre de fois qu'un consommateur peut reporter un capital négatif avant de dépasser le seuil de risque du prêteur est limité. Les prêteurs savent comment établir un prix dans le nouveau prêt pour tenir compte du risque associé au financement des milliers de dollars en capital négatif compris dans le prêt-auto précédent du consommateur. Toutefois, il est beaucoup plus difficile de reporter une deuxième fois un capital négatif, et presque impossible de le faire une troisième fois.

Lorsqu'un consommateur cherche à refinancer le capital négatif d'un prêt-auto précédent, cela augmente le rapport prêt-valeur pour le nouveau prêt. Les prêts-autos dont le rapport prêt-valeur dépasse 135 % sont habituellement considérés comme présentant un risque plus élevé selon un récent rapport de Moody's Investor Services.

Dans l'avenir, les taux d'intérêt à la hausse pourraient augmenter le potentiel de resserrement du crédit sur le marché du financement automobile en ajoutant des pressions à la hausse au rapport prêt-valeur. Il est déjà difficile de refinancer un capital négatif une deuxième fois, et cela sera encore plus difficile si les taux d'intérêt dépassent les taux actuels qui sont historiquement faibles.

---

9 Voir « Revue du système financier » de la *Banque du Canada*. (Juin 2014).

10 La question de la durée du prêt est pertinente, mais d'autres facteurs peuvent également contribuer à la probabilité de perte, comme l'évaluation du crédit et le rapport prêt-valeur. Les chercheurs du *Office of the Currency Comptroller* ont démontré qu'après 5 ans et plus, les prêts font l'objet d'une grande probabilité de défaut de paiement. Les coûts économiques associés au défaut de paiement pour des prêts plus anciens sont également plus importants. Voir Guo, Z, D. Wu et X. Zhao. (Mars 2015) « Determinants of auto loan defaults and implications on stress testing » *Social Sciences Research Network*. Tiré de <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2591361>.

11 Contrairement aux idées reçues, une récente analyse a permis de conclure que les consommateurs américains accordent davantage d'importance aux obligations en lien avec les prêts-autos que celles en lien avec les autres types de crédit. Voir *TransUnion*. (2012). « Payment hierarchy analysis: A study of changes in consumer payment prioritization from 2007 to 2011. »

### 3.2.5. Risques accrus de fraude et de dissimulation de capital négatif

Au cours des phases du cycle de crédit, lorsque l'endettement du consommateur est élevé, il y a un plus fort potentiel de fraude. Les taux d'intérêt sont faibles, et la demande pour du crédit est forte, mais les rapports dette-revenu sont élevés, et de nombreux consommateurs ne correspondent pas aux critères de leurs prêteurs. Dans ces circonstances, il peut être tentant de réviser les conditions de crédit du consommateur pour conclure la vente.

Certains observateurs ont signalé que les « mensonges pieux » ou les « petites fraudes » sont de plus en plus courants. La petite fraude s'entend de la pratique d'augmenter le revenu indiqué par le consommateur, de sous-estimer les coûts de logement ou d'exagérer le statut de l'emploi en augmentant le nombre d'années en poste ou en utilisant un titre plus prestigieux (p. ex. directeur des ventes plutôt que vendeur). La petite fraude peut avoir de graves répercussions sur le consommateur, mettant son emploi en péril ou le confrontant à des dettes qu'il n'est pas en mesure de rembourser.

### 3.2.6. Information inadéquate fournie au consommateur

Les consommateurs ne disposent pas de l'information dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées en lien avec le capital négatif. Ils peuvent limiter leurs risques en choisissant un véhicule moins cher, en faisant un paiement initial plus important ou en choisissant un prêt échelonné sur une période plus courte. Toutefois, peu d'entre eux sont en mesure de comparer les risques associés au capital négatif et les avantages d'un prêt à plus long terme. L'avantage d'obtenir un prêt à plus long terme est évident, les versements mensuels sont moins élevés. Le capital négatif n'est pas aussi tangible, et la plupart des consommateurs n'en connaissent pas les risques potentiels et les conséquences non-prévues.

Les intervenants de l'industrie ont signalé que peu de consommateurs tiennent compte du risque de capital négatif lorsqu'ils choisissent entre différentes options de financement automobile. De plus, les consommateurs ne reçoivent pas d'information sur la possibilité de faire face à un capital négatif ultérieurement et sur les options pour réduire ce risque. Le montant initial de capital négatif reporté par un consommateur est habituellement divulgué dans l'acte de vente du concessionnaire et dans le contrat de vente conditionnelle (c.-à-d. l'entente de crédit). Plus important encore, la possibilité pour le consommateur d'accumuler du capital négatif au cours de la durée de son prêt-auto n'est divulguée dans aucun des documents qu'il reçoit subséquemment.

## 4. Prêts-autos de moindre qualité

### 4.1. Aperçu du marché

Environ un quart du marché du financement automobile au Canada offre des prêts de moindre qualité<sup>12</sup>. La définition de tels prêts varie mais, en règle générale, lorsqu'un consommateur a un pointage de crédit FICO ou Beacon de moins de 670, il ne se qualifie que pour un prêt de moindre qualité.

---

<sup>12</sup> Voir « Revue du système financier » de la *Banque du Canada*. (Décembre 2014).

Le marché du crédit de moindre qualité peut élargir les occasions économiques pour les jeunes consommateurs dont le dossier de crédit est mince et pour les nouveaux Canadiens qui n'ont aucun dossier de crédit. L'accès aux prêts-autos de moindre qualité est également essentiel pour un grand nombre de Canadiens dont le crédit a été endommagé par une perte d'emploi, un divorce, une blessure ou une maladie.

#### 4.2. Hauts coûts d'emprunt et choix limités

Des groupes de consommateurs ont fait part à l'ACFC de leurs préoccupations concernant les taux d'intérêt élevés qui ont préséance sur le marché du financement automobile de moindre qualité. Lorsque des taux d'intérêt élevés sont combinés à des prêts à plus long terme, le consommateur peut se retrouver avec un prêt qui lui coûte deux fois plus cher que le véhicule qu'il a acheté.

Des groupes de consommateurs ont également avisé l'ACFC que les consommateurs qui se qualifient pour un prêt de moindre qualité peuvent avoir une position de négociation plus faible lorsqu'ils tentent de financer l'achat d'une automobile. Ils doivent habituellement faire approuver leur prêt-auto avant de commencer à magasiner pour un véhicule. Puisque les consommateurs qui se qualifient pour des prêts de moindre qualité se trouvent souvent chanceux d'obtenir du financement, ils peuvent croire que leurs choix se limitent aux quelques véhicules qui leur sont offerts. Cela ajoute de la pression sur ces consommateurs qui peuvent finir par acheter une automobile au-dessus de leurs moyens.

**Figure 3 : Comparaison du coût d'un prêt de qualité et de moindre qualité**

<b>Prêt de qualité</b>		<b>Prêt de moindre qualité</b>
Fourgonnette		Fourgonnette
21 000 \$		21 000 \$
Sur 84 mois	<b>versus</b>	Sur 84 mois
<b>TAC 3 %</b>		<b>TAC 25 %</b>
278 \$/mois		532 \$/mois
<b>Coût des intérêts : 2 300 \$</b>		<b>Coût des intérêts : 23 000 \$</b>

#### 4.3. Incidence négative des nouvelles technologies sur les consommateurs se qualifiant pour un prêt de moindre qualité

Les nouvelles technologies, comme les dispositifs de localisation GPS et les antidémarrers, ont de beaucoup réduit le temps et les coûts nécessaires pour saisir les véhicules des emprunteurs délinquants. Il est important de noter que les banques sous réglementation fédérale n'utilisent pas ces technologies. Par contre, certains consommateurs se qualifiant pour un prêt de moindre qualité doivent accepter de faire installer ces dispositifs pour obtenir un prêt-auto. En plus du coût de l'installation, ces consommateurs doivent également payer les frais mensuels pour les services de surveillance assurés par un tiers.

Ces technologies ne sont pas réglementées, et les consommateurs ne disposent pas de recours formel si elles sont utilisées d'une façon qui les expose à un risque, comme l'immobilisation du véhicule alors qu'ils se trouvent dans un endroit isolé. Certaines préoccupations ont été soulevées quant au fait que certains

prêteurs ne gèrent pas efficacement l'utilisation de ces technologies. Certains consommateurs se sont plaints que les prêteurs avaient pris possession de leur véhicule avant qu'ils n'aient l'occasion de prouver que les paiements avaient été dûment faits<sup>13</sup>.

#### **4.4. Nouvelle tendance : modèle de financement automobile « acheter ici, payer ici »**

Des intervenants de l'industrie ont signalé qu'un nombre croissant de concessionnaires canadiens proposent leurs propres produits de financement aux consommateurs. Les concessionnaires « acheter ici, payer ici » se spécialisent dans le financement de véhicules d'occasion pour des consommateurs à risques et à risques très élevés<sup>14</sup>. Ce marché du financement est très peu réglementé et très peu documenté. Les concessionnaires obtiennent habituellement un petit prêt pour petite entreprise (p. ex. 200 000 \$) et accordent un nombre limité de prêts directement aux acheteurs potentiels. Dans certains cas, le concessionnaire exploite des parcs d'automobiles différents pour les consommateurs se qualifiant pour un prêt de moindre qualité.

On retrouve le modèle d'affaire « acheter ici, payer ici » davantage aux États-Unis, où il a fait l'objet de controverses. Les problèmes cités comprenaient le non-respect des règles de divulgation initiale comprises dans la *Truth in Lending Act* (TILA), et la prestation de mauvaise information ou d'information insuffisante quant aux coûts d'emprunt.

De plus, on a signalé la piètre qualité du service à la clientèle aux États-Unis. Les concessionnaires « acheter ici, payer ici » ne comptent souvent pas d'infrastructure pour le service à la clientèle et n'ont pas accès à l'expertise de grandes institutions financières ou de prêteurs plus petits qui se spécialisent dans le financement automobile. Les consommateurs se plaignent des options de paiement limitées, de l'absence de recours et de la difficulté générale d'obtenir des services pour le prêt.

Enfin, il y a eu des allégations à savoir que certains concessionnaires « acheter ici, payer ici » avaient fait croître leurs activités à l'aide de taux élevés de prise de possession et de revente. En d'autres termes, certains concessionnaires « acheter ici, payer ici » accordent des prêts à coûts élevés, prévoyant que le consommateur ne pourra en assurer le remboursement. Le faible coût de la prise de possession fait en sorte qu'il devient avantageux de saisir, de remettre en état et de revendre les véhicules. Il existe plus de recherche sur le sujet aux États-Unis<sup>15</sup>, mais des représentants des consommateurs ont soulevé ce point à titre de source potentielle de préoccupation pour le marché canadien.

## **5. Améliorer la protection et l'éducation des consommateurs**

L'ACFC mettra en place une approche en trois volets pour améliorer la protection et l'éducation des consommateurs. Dans un premier temps, l'Agence concentrera ses activités de supervision sur les prêts-autos offerts indirectement par les banques sous réglementation fédérale afin d'améliorer l'information à l'égard des consommateurs.

13 Desson, C. (2015). « Auto lenders quietly install a digital repo-man, » *The Toronto Star*. Tiré de [http://www.thestar.com/business/2015/01/14/auto\\_lenders\\_quietly\\_install\\_a\\_digital\\_repoman.html](http://www.thestar.com/business/2015/01/14/auto_lenders_quietly_install_a_digital_repoman.html).

14 La définition de ces catégories varie selon le prêteur, mais un emprunteur à risque a habituellement un pointage de crédit entre 620 et 550, et un emprunteur à risque très élevé à un pointage de crédit de moins de 550.

15 Voir Bradley, C., S. Burhouse, H. Gratton and R-A. Miller. (2009). *Alternative Financial Services: A Primer*, « *FDIC Quarterly*, 3(1) and *National Alliance of Buy Here, Pay Here Dealers* » (2008) *Industry Benchmarks/Trends*. Tiré de <http://sgcaccounting.com/Resources/BHPHBenchmarks2008.pdf>.

Ensuite, l'ACFC a élaboré des [documents d'éducation](#) qui aideront les consommateurs à prendre des décisions plus éclairées au moment de financer l'achat d'une automobile. Ces documents portent sur les options de financement, l'importance de faire un budget et de magasiner et les risques en lien avec le capital négatif.

Enfin, l'ACFC travaillera avec les gouvernements provinciaux et territoriaux pour que les consommateurs aient accès à l'information dont ils ont besoin pour faire des choix responsables au moment de financer l'achat d'un véhicule.

## 6. Conclusion

L'achat d'une automobile ou d'un camion est un événement important dans la vie d'une personne. Pour la plupart des Canadiens, l'automobile est le deuxième bien le plus important qu'ils possèdent, après leur maison. Les prêts-autos sont une partie importante de la dette de la plupart des ménages, et c'est la raison pour laquelle l'ACFC surveille étroitement les tendances sur le marché du financement automobile.

Le financement de l'achat d'une automobile peut être complexe, mais les consommateurs passent plus de temps à effectuer de la recherche sur le type de véhicule qu'ils désirent acheter plutôt que sur les détails de l'entente de financement. L'ACFC recommande aux consommateurs de faire un budget pour le ménage et de recueillir de l'information sur les différents types de financement automobile avant de visiter un concessionnaire ou d'effectuer un essai routier. Une attention particulière doit être accordée à la durée du prêt, car les consommateurs peuvent ne pas pleinement comprendre les risques en lien avec des paiements effectués sur 72, 84 et 96 mois.

Premièrement, les prêts à plus long terme coûtent souvent plus cher, ce qui signifie que l'emprunteur doit payer plus d'intérêts sur une période plus longue. Ces prêts sont particulièrement coûteux pour les consommateurs qui doivent payer les taux d'intérêt élevés associés aux prêts-autos de moindre qualité.

Deuxièmement, les prêts à plus long terme augmentent les risques de capital négatif. Lorsque le consommateur doit plus d'argent que ne vaut son véhicule, il peut être plus vulnérable à l'incidence d'un événement imprévu, comme la perte d'emploi, la maladie ou un accident qui fait du véhicule une perte totale.

Troisièmement, le report du capital négatif dans un nouveau prêt-auto peut entraîner des obligations de crédit plus coûteuses et placer le consommateur sur le « tapis roulant des prêts-autos », alors qu'il rembourse perpétuellement une dette en lien avec le véhicule qu'il conduit ou qu'il conduisait.

Enfin, les prêts à plus long terme rendent l'établissement d'un budget difficile. Le consommateur semble plus enclin à acheter une auto plus dispendieuse qu'il ne peut se le permettre lorsqu'il peut répartir ses paiements sur une période plus longue. Il est également plus difficile de prévoir si les paiements seront toujours abordables, ou si le véhicule répondra toujours aux besoins du consommateur, 7, 8 ou même 9 ans plus tard.

L'Agence s'assurera que les prêts-autos offerts indirectement par les institutions financières fédérales respectent les lois fédérales applicables en matière de protection des consommateurs. L'Agence travaillera également avec les autorités provinciales et territoriales pour améliorer la sensibilisation des consommateurs et s'assurer qu'ils disposent de l'information nécessaire pour prendre des décisions responsables. Enfin, les documents d'éducation des consommateurs de l'Agence aideront les consommateurs à naviguer à travers le marché souvent complexe du financement automobile.

**CONTACTEZ-NOUS**

**SINFORMERCESTPAYANT<sub>.GC.CA</sub>**



Site Web  
[acfc.gc.ca](http://acfc.gc.ca)



Sans frais  
1 866 461-2232



Téléscripteur  
613 947-7771 ou 1 866 914-6097



[facebook.com/ACFCan](https://facebook.com/ACFCan)



[twitter.com/@ACFCan](https://twitter.com/@ACFCan)



Joignez-nous sur LinkedIn



[youtube.com/ACFCan](https://youtube.com/ACFCan)