Automobile Consumer Coalition

Rapport de recherche 2014-2015

Prêts automobiles à risque et à période d'amortissement de longue durée : une crise potentielle de l'endettement du consommateur ?

Automobile Consumer Coalition
1110A, avenue Wilson
Toronto (Ontario)
M3M 1G7

Tél. : 416-760-3397
Téléc. : 416-651-5465

L’Automobile Consumer Coalition reconnaît avoir reçu une subvention d’Industrie Canada dans le cadre de son Programme de contributions pour les organisations sans but lucratif de consommateurs et de bénévoles.

Les opinions exprimées dans le rapport ne sont pas nécessairement celles d’Industrie Canada ou du gouvernement du Canada.

TABLE DES MATIÈRES

Liste des acronymes 4

Résumé 5
Introduction 7

Les objectifs de recherche 9
La méthodologie 9
La revue de la littérature spécialisée 9
L'enquête auprès des consommateurs 10
Les entrevues avec les intervenants du secteur 10

L'origine des prêts automobiles à risque et à long terme 12
Les facteurs de croissance des prêts à risque et à long-terme 14
L'étendue du phénomène 18
Les mesures incitatives et les effets positifs 20
Les inconvénients et les effets négatifs 21
La réglementation actuelle et les efforts de protection du consommateur 28

Les résultats de l'enquête auprès des consommateurs et leur analyse 31
Des questions restées en suspens 34
Quelques recommandations 35

Bibliographie 37
L'équipe de recherche 40

Annexes

Annexe A: Liste des intervenants
Annexe B: Modèle d'un tableau d'amortissement
Annexe C: Questionnaire pour le sondage des consommateurs
Annexe D: Résultats du sondage des consommateurs

L'ACC tient à remercier George Iny, de l'Association pour la protection des automobilistes (APA) pour sa recherche et son soutien lors de la préparation de ce rapport.

LISTE DES ACRONYMES

ABS	Titres adossés à des actifs
ACC	Automobile Consumer Coalition (aussi nommé Car Help Canada)
AMVIC	Alberta Motor Vehicle Industry Council
APA	Association pour la protection des automobilistes
CTL	Canadian Title Loans
LPC	Loi sur la protection du consommateur
FAQ	Questions fréquentes
OMVIC	Ontario Motor Vehicle Industry Council
OPC	Office de la protection du consommateur du Québec
MVSA	Motor Vehicle Sales Authority of British Columbia

RÉSUMÉ

L'industrie automobile connait au Canada plusieurs années consécutives de ventes très importantes de véhicules automobiles. De nombreux facteurs ont contribué à cette reprise des ventes, depuis la crise financière de 2008, mais le facteur principal est sans doute la popularité croissante des prêts automobiles[1]. Bien que le financement automobile ne soit pas une réalité nouvelle, sa popularité, en dépit d'une période de stagnation économique, a permis d'atteindre des niveaux élevés de consommation[2]. Un nombre croissant de consommateurs ont choisi de financer leur achat de véhicule par l'entremise d'un emprunt à long terme ou en souscrivant un prêt à risque. Cela pourrait toutefois avoir de graves conséquences pour les consommateurs, pour la santé de l'industrie automobile, pour les institutions financières et pour l'économie en général.

En juin 2014, l'Automobile Consumer Coalition (ACC) a commencé à étudier l'étendue du phénomène, ainsi que les avantages et les risques du financement auto avec des périodes d'amortissement longues et les prêts à risque. L'ACC a également étudié la portée actuelle de la réglementation applicable aux prêts automobiles et ses avantages pour le consommateur. L'objectif ultime était d'élaborer une série de recommandations que les consommateurs, l'industrie et les instances gouvernementales pourraient envisager pour réduire les problèmes potentiels et réels pour le consommateur et pour les autres intervenants du secteur.

Pour les fins de ce rapport, les principales données sur l'étendue et les conséquences des prêts à long terme et des prêts à risque ont été colligées. Une revue de la littérature spécialisée sur le sujet a été effectuée, ainsi qu'une série d'entrevues avec divers intervenants des secteurs de l'automobile, du financement auto et de la protection des consommateurs. Nous avons par exemple constaté que 25 à 35 % du financement automobile relève maintenant de la catégorie « à risque »[3] et que les prêts autos consentis pour 72 mois ou plus comptent pour 69 % de tous les prêts automobiles au Canada[4].

À l'heure actuelle, il est devenu évident que les prêts à long terme et à risque sont devenus des outils importants pour l'industrie automobile, pour maintenir le rythme des ventes et même l'augmenter.

---

[1] Madhavi Acharya-Tom Yew, "Accelerating auto loans leave Canadian banks at risk: Moody's." *The Star*, octobre 2014.

[2] Christopher Ragan, "Canada's job recovery may not be the world's envy after all." *The Globe and Mail*, octobre 2013, et Garry Marr, "Canadian consumer debt hits record high as car loans rise: survey." *Financial Post*, février, 2013.

[3] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 2,10,2014.

[4] Jeremy Cato, "Longer loan terms means 'the monthly payment' is king." *The Globe and Mail*, October 2014. And Greg Keenan, "Bank of Canada raises alarm over growing consumer auto debt." *The Globe and Mail*, décembre, 2014.

L'un des principaux inconvénients à ces deux types de prêts est le phénomène du fonds propre ou équité négative (*negative equity*), qui désigne le fait que la valeur du solde impayé du prêt dépasse la valeur marchande du bien financé (en l'occurrence, des véhicules)[5]. Parmi les autres inconvénients importants pour les consommateurs, les dépenses excessives sur les prêts à période d'amortissement de longue durée, les pratiques trompeuses de la part de certains commerçants automobiles et prêteurs, les taux d'intérêt élevés implicites, les frais ajoutés aux prêts à risque et la vulnérabilité croissante des consommateurs aux variations microéconomiques et macroéconomiques en raison du fardeau que représente leur endettement.

Dans le cadre de la recherche, l'ACC a fait effectuer un sondage pancanadien par le service de sondage Vision Critical pour apprendre davantage sur le comportement des consommateurs au moment de l'achat d'une voiture. Le sondage a révélé les faits suivants :

1) les consommateurs savent qu'ils s'endettent actuellement davantage que ce qu'ils recommanderaient à d'autres, et parfois plus qu'eux-mêmes l'auraient voulu ;
2) tous les consommateurs ne conservent pas leur voiture aussi longtemps que prévu initialement, et cela peut conduire le solde d'une dette antérieur à un nouvel emprunt le solde d'une dette plus ancienne et à un fonds propre négatif (*negative equity*) ;
3) environ un tiers des consommateurs n'ont aucun argent de côté en prévision des réparations éventuelles à effectuer sur leur auto[6].

Compte tenu des conclusions de ce rapport, l'ACC a fait des recommandations dans un certain nombre de domaines. Parmi celles-ci, on suggère que les instances de réglementation devraient imposer l'utilisation d'une déclaration de divulgation, la production de tables d'amortissement, la vérification des revenus des acheteurs et des exigences minimales de paiement, et restreindre l'usage des dispositifs d'immobilisation, des saisies de véhicules et de la publicité trompeuse. Les institutions financières devraient former un conseil d'autorégulation pour aider à prévenir et à éliminer l'usage de tactiques prédatrices de la part de certains prêteurs privés. Les instances de réglementation et les concessionnaires devraient tâcher d'augmenter la conscientisation des consommateurs quant aux pièges des prêts à long terme et des prêts à risque par le moyen d'une vaste campagne d'éducation. Pour plus de renseignements sur les recommandations de l'ACC, voir la fin de ce rapport.

[5] Bulletin OMVIC, "Subprime not Subterfuge." 07,2014.
[6] 2014 sondage ACC-Vision Critical

INTRODUCTION

L'année 2014 a été une année record pour l'industrie automobile au Canada. Les ventes canadiennes ont atteint un record de tous les temps avec 1,89 million de véhicules vendus[7]. Cela représente une augmentation importante depuis 2009, l'année qui a suivi la crise financière de 2008, quand les ventes s'étaient effondrées[8].

Certains économistes, représentants de l'industrie et fonctionnaires du gouvernement craignent toutefois que le rythme actuel élevé des ventes ne soit pas en phase avec la croissance économique globale anémique, le chômage élevé et l'augmentation de l'endettement des consommateurs[9].

La façon dont une partie de ces ventes a été atteinte, soit par prêts « deuxième chance », c'est-à-dire des prêts à risque élevé, et par prêts à long terme, est un indice préoccupant du stress financier que subiraient les consommateurs. Pour ces derniers, déjà écrasés par l'endettement, le financement d'une voiture par prêt à risque à taux d'intérêt élevé ou par emprunt de longue durée destiné à réduire le montant des mensualités était la seule option envisageable. Malheureusement, les mensualités réduites ont tendance à dissimuler des taux d'intérêt prohibitifs et autres frais associés à certains prêts automobiles, et ces coûts peuvent devenir un réel fardeau pour le consommateur.

Les prêts à période d'amortissement prolongée peuvent rapidement placer le consommateur dans une position de fonds propre négatif, où l'emprunteur doit plus que ce que l'automobile vaut réellement. John Bachinski, directeur exécutif de l'Alberta Motor Vehicle Industry Council (AMVIC) est un observateur important de ce phénomène. Selon lui, « trop d'accent est mis sur les paiements réduits et pas assez sur l'équité négative à court terme et à long terme. Éventuellement, la prévalence des fonds propres négatifs explosera, lorsque les consommateurs ne pourront plus s'endetter davantage au moment d'acquérir un nouveau véhicule. Ils auront alors un véhicule usagé ayant besoin de réparations mais pas d'argent pour procéder[10]. »

Peu importe qui ou quelle institution propose les prêts « deuxième chance au crédit », cela peut ajouter de manière significative à la vulnérabilité des consommateurs, advenant un choc économique personnel, qui peut aller de la perte d'emploi aux frais médicaux non couverts par

---

[7] Statistique Canada: http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/trade12- eng.htm. Voir aussi Greg Keenan, "December sales surge helps auto industry post new record." *The Globe and Mail*, January 2015.
[8] *Ibid.*
[9] Transunion, "Average Total Consumer Debt Excluding Mortgage for Canada," et "Canada Market Trends." 29,03, 2015. Greg Keenan, "Debt-burdened Canadians succumb to lure of long-term car loans." *The Globe and Mail*, 07, 2012.
[10] Entrevue avec John Bachinski, AMVIC, 30,07,2014.

l'assurance médicale provinciale. Et ces consommateurs sont probablement déjà accablés d'un endettement important.

Même ceux qui œuvrent dans l'industrie des ressources naturelles en plein essor, dans des provinces comme l'Alberta et la Saskatchewan, suscitent des inquiétudes croissantes quant à l'avenir, comme l'a fait remarquer M. Bachinski avant même le ralentissement actuel dans l'industrie pétrolifère provoqué par la chute des prix du pétrole :

> L'Alberta a connu un boom économique long et prospère. Par conséquent, les Albertains ont acquis une sorte de certitude que le bon temps durerait toujours. Lorsque nous connaîtrons un ralentissement économique, il y aura des pertes d'emplois et un resserrement du crédit ; nous nous attendons alors à voir des consommateurs incapables de faire face à leurs obligations et des entreprises couler à pic[11].

Cela pourrait avoir de graves conséquences pour la santé de l'économie en général, et en particulier pour l'industrie automobile et les institutions qui en assurent le financement.

L'économie canadienne est hautement intégrée ; les contractions économiques dans le secteur pétrolier de l'Alberta sont susceptibles de se répandre à d'autres secteurs et d'autres provinces. Il est maintenant généralement reconnu par les institutions financières, les gouvernements et les économistes que des mesures générales importantes, à l'échelle macroéconomique, doivent être prises pour réduire l'endettement personnel des Canadiens et celui des ménages du Canada, qui ont atteint des sommets inquiétants. Cette question déborde le cadre de ce rapport, mais nous constatons ici l'importance des prêts automobiles sur l'endettement global des ménages.

L'étendue des problèmes posés par les prêts à risque et à longue terme pour financer les véhicules doit être définie et évaluée. Quelles mesures ou politiques pourraient adopter les gouvernements et l'industrie pour gérer l'utilisation croissante des prêts « deuxième chance au crédit », et comment les consommateurs pourraient être mis en garde et protégés ? Quelles autres options pourraient être disponibles, proposées ou adoptées sous forme de loi pour faire face à cette problématique émergente ? C'est dans ce contexte que les objectifs de cette recherche ont été formulés.

[11] Entrevue avec John Bachinski, AMVIC, 30,07,2014.

LES OBJECTIFS DE RECHERCHE

- Déterminer l'étendue actuelle des prêts automobiles à risque (*subprime*) et des prêts automobiles à période d'amortissement longue au Canada.
- Déterminer les risques de tels prêts à la consommation, à la fois à court terme et à long terme.
- Déterminer les avantages de ces prêts pour le consommateur.
- Comprendre pourquoi l'industrie s'engage à faire de tels prêts.
- Déterminer la portée actuelle de la réglementation en matière de prêts dans l'industrie automobile et comment elle protège le consommateur.
- Faire une série de recommandations que les consommateurs, les entreprises du secteur et les gouvernements pourraient suivre pour réduire les problèmes potentiels et réels pour le consommateur.

LA MÉTHODOLOGIE

La recherche a été effectuée selon les étapes suivantes.

1) Un sondage à grande échelle auprès des consommateurs a été effectué par l'Automobile Consumer Coalition (ACC) et Vision Critical.
2) Une revue de la littérature spécialisée, dont les résultats de recherches antérieures et les articles de la presse écrite, a été complétée.
3) Des entrevues ont été faites avec des intervenants importants, dont des concessionnaires, des prêteurs ainsi que des représentants de l'industrie automobile et des autorités gouvernementales concernées.

Un méthodologue choisi par l'Automobile Consumer Coalition a supervisé le processus de recherche. Une ébauche de ce rapport a été révisée par des intervenants avant la rédaction du rapport final.

L'ENQUÊTE AUPRÈS DES CONSOMMATEURS

L'Automobile Consumer Coalition a demandé à Vision Critical, en juillet 2014, de mener un sondage auprès des consommateurs. Le sondage a été rempli par 1016 résidants canadiens (des panélistes du Forum Angus Reid) actuellement propriétaires ou locataires d'un véhicule. Les données recueillies ont été ventilées selon l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, le revenu du ménage, la langue et le lieu de vie. Le questionnaire, élaboré par l'ACC, comprenait des questions relatives aux choix de financement des consommateurs et à leurs perceptions quant à la

durée appropriée pour rembourser un emprunt en entier et à la durée recommandée d'utilisation d'un véhicule avant de le revendre.

Pour de plus amples renseignements sur le sondage des consommateurs effectué par ACC-Vision Critical, se référer à l'annexe D.

LA REVUE DE LA LITTÉRATURE SPÉCIALISÉE

La recherche a commencé par l'examen de plusieurs résultats d'études, articles scientifiques arbitrés par les pairs et rapports de presse sur les prêts automobiles à risque (*subprime*) et à périodes d'amortissement longs. Le corpus était assez large pour inclure les sources canadiennes et américaines. Les articles ont été recueillis et filtrés afin d'exclure tout ce qui n'était pas pertinent au sujet.

L'essentiel de la couverture médiatique (principalement de la presse) était axé sur la croissance et les impacts sur le consommateur des prêts à risque et à période d'amortissement longue destinés à faciliter l'achat d'un véhicule. Peu de place était accordée, d'une part, à l'examen de la réglementation sur les prêts de type « deuxième chance au crédit » afin de mieux protéger le consommateur et, d'autre part, à des suggestions sur la façon dont une telle réglementation pourrait être mise en place.

Étonnamment, alors que l'ACC a recensé une grande variété de rapports de presse conformes à la tendance dominante, sur les prêts à risque et à long terme, il s'avère que peu d'articles académiques ont été publiés sur le sujet. Des études et des articles arbitrés sur les prêts automobiles à long terme sont particulièrement difficiles à trouver. Cela s'explique en partie par le fait que ces prêts à périodes d'amortissement longues pour l'achat d'automobiles neuves sont un phénomène relativement récent dans l'industrie.

L'évolution rapide du prêt automobile, ces dernières années, ainsi que son impact sur les consommateurs, sur l'industrie automobile et sur l'économie nationale signifie qu'il ne faut pas longtemps pour que les recherches deviennent obsolètes.

Tout au long de la revue de la littérature spécialisée, il est apparu évident qu'une étude officielle était devenue indispensable, non seulement sur la croissance et les effets des prêts automobiles, mais également sur les mesures de réglementation et de protection des consommateurs.

LES ENTREVUES AVEC LES INTERVENANTS DU SECTEUR

L'ACC a mené des entrevues avec divers intervenants en personne, par téléphone et par courriel sur une période de plusieurs mois. Ces intervenants comprenaient des représentants de l'industrie financière, des concessionnaires automobiles, des constructeurs automobiles et des représentants des organismes de réglementation. Les prêteurs et les experts financiers qui ont été interrogés étaient des membres des organismes suivants : Canadian Title Loans Corporation (CTL) et l'Association canadienne de financement et de location. Les commerçants automobiles interrogés venaient de Ready Honda, Erin Mills Mitsubishi et Auto Showplace. Quant aux fabricants automobiles, l'ACC a interviewé des membres du personnel de Nissan Canada et de Mitsubishi Canada.

Les organismes de réglementation qui ont été consultés étaient les Motor Vehicles Sales Authority of British Columbia (MVSA), Alberta Motor Vehicle Industry Council (AMVIC), Ontario Motor Vehicle Industry Council (OMVIC) et l'Office de la protection du consommateur du Québec (OPC).

Il aurait été utile de prélever un échantillon représentatif et statistiquement valable de l'ensemble des intervenants de l'industrie pour un sondage, mais cela aurait largement dépassé le temps alloué au projet ainsi que ses contraintes budgétaires. Pour sa part, le sondage auprès des consommateurs a été effectué selon les plus hauts standards de l'industrie et selon des techniques propres à assurer des statistiques valides. Nous soulevons ici ce point de méthodologie pour prévenir le lecteur que nous ne prétendons aucunement que tous les résultats de nos recherches primaires auprès de certains intervenants de l'industrie constituent un échantillon statistiquement valide et neutre des opinions de l'ensemble de leur industrie.

L'ORIGINE DES PRÊTS AUTOMOBILES À RISQUE ET À LONG TERME

L'industrie canadienne de l'automobile s'est bien rétablie, depuis la récession de 2008. Les ventes de véhicules ont atteint un record de 1,89 million de véhicules en 2014[12]. Cela représente une augmentation de 19,2 % sur les ventes de 1,48 million de véhicules de 2009[13]. Selon les experts de l'industrie, un certain nombre de facteurs ont conduit à cette reprise des ventes.

Avec la moitié des véhicules ayant huit ans ou plus, sur les routes canadiennes, le remplacement de ce parc vieillissant s'avère un facteur important pour expliquer la croissance des ventes[14]. En effet, plusieurs des consommateurs qui avaient reporté l'achat d'une nouvelle auto et conservé la vieille, au moment de la récession de 2008, ont finalement réintégré le marché[15]. Par ailleurs, pendant la même période, les préoccupations des gouvernements au sujet de la consommation de carburant ont incité les fabricants automobiles à concevoir des véhicules qui consomment moins[16].

Autre facteur majeur qui aurait contribué à l'augmentation des ventes, les rabais de plus en plus attrayants consentis par les fabricants et proposés par l'entremise des concessionnaires[17]. Ces réductions peuvent parfois atteindre 12 000 $ ou plus de 25 % du prix de détail d'une camionnette.[18] Les voitures compactes au prix de détail inférieur à 15 000 $, peuvent avoir des réductions de l'ordre de 2500 $ ou plus[19].

Le facteur principal expliquant la reprise des ventes pourrait toutefois être l'explosion du crédit automobile[20]. En 2013, 62 % des acheteurs de voitures ont choisi de payer leur nouveau véhicule par l'entremise d'un emprunt, une augmentation de 16 % comparé à 2008[21]. Les acquisitions de véhicules neufs qui ne sont pas financées se partagent à parts à peu près égales entre la location (une forme de financement) et les achats payés au comptant. Selon la Banque du Canada, la part de la location à long terme, dans le financement automobile, a chuté à moins de 30 % après avoir

---

[12] Greg Keenan, "December sales surge helps auto industry post new record." *The Globe and Mail*, janvier 2015.
[13] Voir le tableau de Statistique Canada au : http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01 /cst01/trade12-eng.htm.
[14] TD Economics Report, Dina Ignjatovic, "Canadian auto sales to remain strong, but further upside limited." mars 2013.
[15] Chris Sorensen, "Car sales skyrocket amid fears of high consumer debts and a slowing economy." *Maclean's*, juin 2013.
[16] Entrevue avec Kevin Bavlaar, Auto Showplace, 8,07,2014.
[17] Chris Sorensen, "Car sales skyrocket amid fears of high consumer debts and a slowing economy." *Maclean's*, juin 2013.
[18] Jeremy Cato, "Three ways car dealers can sell cars faster and make buyers happy." *The Globe and Mail*, mars 2014.
[19] Jeremy Cato, "Want to keep your car payment under $200 per month? You've got options." *The Globe and Mail*, mai 2014.
[20] See, in particular, p. 12, of Equifax, "Canadian Consumer Credit Trends Q4 2014." And Madhavi Acharya-Tom Yew, Accelerating auto loans leave Canadian banks at risk: Moody's." The Star, octobre 2014.
[21] Voir au : http://pages.dhltd.com/ExtendedTermLoansDriveRecordYearforCanadianCarSales.html.

atteint un sommet de 66 % en 2007, tandis que la valeur des prêts automobiles a presque doublé en huit ans, avec plus de 120 milliards de dollars[22].

L'utilisation de prêts pour financer l'achat de véhicules n'a rien de nouveau, mais cette fois, l'augmentation survient à un moment où la croissance économique est stagnante et où le taux d'endettement des consommateurs atteint des sommets jusque-là inégalés[23]. Beaucoup de consommateurs choisissent d'acheter des véhicules par l'entremise du financement plutôt que de les payer avec leurs économies, et un nombre croissant d'entre eux décident soit d'étendre la période d'amortissement de leur emprunt, soit de souscrire un prêt qui comporte un taux d'intérêt plus élevé.

Les prêts autos à long terme ont généralement des périodes d'amortissement allant de six à huit ans, contrairement aux termes des prêts traditionnels, qui s'étalent sur trois à cinq ans. Cette période d'amortissement prolongée permet d'offrir des paiements mensuels inférieurs à ceux d'un prêt plus court.

Les prêts automobiles à risque (*subprime*) sont caractérisés par des taux d'intérêt élevés et d'autres frais qui gonflent le coût du crédit. Avec des taux d'intérêt qui varient généralement de 15 à 28 % et des frais supplémentaires ajoutés, le coût du financement peut égaler ou même dépasser le prix demandé pour l'auto[24]. Les prêts à risque, aussi connus sous le nom de prêts « deuxième chance au crédit », sont spécialement conçus pour les consommateurs ayant une cote de crédit faible (généralement inférieure à 680) ou sans antécédents de crédit et qui ne sont pas admissibles à un financement ordinaire. Pour ces consommateurs, un prêt à risque est souvent la seule option pour acquérir une voiture[25].

Dans l'industrie du financement, ces prêts à risque sont habituellement définis d'une manière plus précise. Par exemple, Jeffrey Newhouse définit la catégorie « à risque » (*subprime*) comme « un segment, dans le marché du crédit non traditionnel, utilisé pour désigner les consommateurs qui ont une cote de crédit de 550-600 ». Les autres segments du marché du crédit non traditionnel comprennent les consommateurs «quasi-préférentiels » (*near prime*), «non préférentiels » (*non-prime*) et «à très haut risque » (*deep subprime*). Il y a par ailleurs différents

[22] Banque du Canada, "Assessment of Vulnerabilities and Risks." *Financial System Review* (décembre 2014. Web. March 29, 2015) pp. 11-13. Voire aussi Greg Keenan, "Bank of Canada raises alarm over growing consumer auto debt." *The Globe and Mail*, décembre, 2014.
[23] Voir les deux tableaux de Transunion, "Average Total Consumer Debt Excluding Mortgage for Canada," et "Canada Market Trends." Accessed on March 29, 2015. Voire aussi Christopher Ragan, "Canada's job recovery may not be the world's envy after all." *The Globe and Mail*, octobre 2013. et Garry Marr, "Canadian consumer debt hits record high as car loans rise: survey." *Financial Post*, février 2013.
[24] Entrevue avec Michal Rothe, OMVIC, 2,07,2014.
[25] Banque du Canada, Assessment of Vulnerabilities and Risks. *Financial System Review*. décembre 2014 à la page13. Kathy Tomlinson, "Couple Feel Robbed by 25% Interest TD Car Loan." CBC News, janvier 2014.

segments, dans le marché du crédit traditionnel, dont les « ultra-préférentiels » (super-prime) et « à taux préférentiel » (prime).[26]

M. Newhouse suggère en outre que l'expression « à risque » (*subprime*) devrait être remplacée par « financement non traditionnel ». Toutefois, dans ce rapport de recherche, l'expression « à risque », d'utilisation plus commune, sera retenue pour couvrir l'ensemble du financement non traditionnel.

Bien que les prêts à période d'amortissement prolongée et les prêts à risque soient des méthodes de financement distinctes et parfois exclusives, il n'est pas rare qu'un prêt auto soit à la fois à amortissement long et à risque. Il y a toutefois des différences importantes dans leur application. En général, les prêts à période d'amortissement prolongée sont plus courants parmi les acheteurs de véhicules neufs, et les prêts à risque se rencontrent plus fréquemment chez les acheteurs de véhicules d'occasion[27].

LES FACTEURS DE CROISSANCE DES PRÊTS À RISQUE ET À LONG TERME

Ces prêts sont stimulés par deux tendances économiques différentes, soit 1) la demande des consommateurs, en particulier les consommateurs à faible revenu et très endettés, et 2) l'industrie financière, surtout les grandes banques.

En plus de ces principaux acteurs du secteur de l'automobile, un troisième élément a surgit et doit être mentionné, soit les filiales de financement des constructeurs automobiles, qui favorisent également ces prêts afin de rivaliser avec le secteur bancaire. Nous verrons plus loin qu'elles le font en dépit du fait que cela pourrait ne pas être favorable à long terme pour les fabricants et les concessionnaires. Ces filiales de financement des constructeurs automobiles livrent une concurrence féroce aux banques pour ces nouveaux types d'emprunts[28].

Ces dernières années, les consommateurs canadiens ont démontré leur appréciation quant aux paiements réduits pour l'achat d'un véhicule. Bien qu'il semble en effet plus raisonnable de rechercher des prêts à faible taux d'intérêt et des paiements réduits, cela peut devenir un problème quand les consommateurs doivent composer avec une voiture dont la valeur s'avère inférieure au solde de l'emprunt. Par ailleurs, les constructeurs automobiles ont adopté diverses

[26] Jeffrey Newhouse, dans un courriel à l'auteur, 22,07,2015.
[27] Entrevue avec Michael Rothe, OMVIC, 2,juillet,2014.
[28] Madhavi Acharya-Tom Yew, Accelerating auto loans leave Canadian banks at risk: Moody's." *The Star*, octobre 2014.

mesures incitatives comme des offres à faible taux d'intérêt dans leurs programmes de location, ce qui a permis de réduire les paiements mensuels ou semi-mensuels des consommateurs[29].

Lorsque la crise financière a frappé, les constructeurs ont été obligés de supprimer leurs promotions sur la location parce que les sources de financement du marché boursier qui soutenaient leurs programmes ont disparu. Les filiales de financement de certains constructeurs automobiles ont même été vendues à de grandes banques, qui ne sont pas légalement autorisées à offrir la location à long terme au Canada. Par conséquent, la part de marché de la location a diminué de manière spectaculaire, et elle ne représente maintenant qu'environ 30 % du financement automobile[30].

Cela dit, la demande pour les paiements réduits caractéristiques de la location à long terme existait encore. En fait, ces petits paiements étaient devenus encore plus nécessaires après le choc financier subi en 2008 par les consommateurs vulnérables. La solution a été l'utilisation plus intensive du crédit, et l'endettement des consommateurs a augmenté continuellement depuis. (Depuis 2011, la valeur des prêts automobiles au Canada a augmenté à un taux annuel moyen de 9 %, comparé à environ 4 % pour le crédit des ménages en général[31].) Le secteur financier a adopté diverses stratégies pour répondre à cette demande croissante. Celles-ci comprenaient d'une part la prolongation de la période d'amortissement des emprunts et les prêts à risque pour les consommateurs vulnérables. En prolongeant la période d'amortissement, les constructeurs automobiles ont été en mesure d'offrir des mensualités réduites similaires à celles des contrats de location qu'ils avaient abandonnés. D'autre part, le financement à risque s'est avéré la seule option pour arriver à vendre des voitures aux consommateurs lourdement endettés et avec un crédit à risque.

Le secteur bancaire était pour sa part désireux de créer ces nouveaux instruments financiers, puisque les conditions générales de l'économie, après 2008, ne leur offraient pas beaucoup d'occasions de faire des investissements à haut rendement. Par exemple, le secteur de la construction avait ralenti et le rendement des prêts hypothécaires était peu élevé en raison des faibles taux d'intérêt. Les banques se sont alors tournées vers le financement automobile, le voyant comme un marché prometteur. Un rapport important de la Banque du Canada explique ce qui s'est passé :

> Pendant la crise, les filiales canadiennes de financement des constructeurs automobiles, qui à l'époque étaient les fournisseurs dominants du financement automobile, ont connu des problèmes d'accès au financement à la suite du gel dans le marché du papier commercial adossé à des actifs (PCAA). En contrepartie, les banques étaient en mesure d'étendre leurs activités de financement automobile dans

[29] Entrevue avec Kevin Bavlaar, Auto Showplace, 8,07,2014.
[30] Entrevue avec Michal Rothe, OMVIC, 2,07,2014. Voir aussi Banque du Canada, *Op. cit.*
[31] Banque du Canada, *Op. cit.* Voir aussi Greg Keenan, "Debt-burdened Canadians succumb to lure of long-term car loans." *The Globe and Mail*, juillet 2012.

> les années qui ont suivi la crise (dans certains cas en achetant les filiales de financement des constructeurs automobiles) et ont ainsi connu un gain significatif de la part de marché. Plus récemment, la forte croissance des prêts automobiles a attiré d'autres intervenants, parmi lesquels les coopératives de crédit, les compagnies d'assurance, les institutions financières étrangères et les entreprises non réglementées[32].

À la même époque, les grandes banques ont fait l'acquisition d'un certain nombre de petits prêteurs privés spécialisés dans le prêt automobile. (Par exemple, la Banque TD a repris Chrysler Financial, la filiale de financement de Chrysler, et VFC, une importante société de prêt auto. Elle est ainsi devenue un acteur majeur dans ce secteur financier et le plus grand émetteur de prêts à risque[33].) Comme nous l'avons déjà mentionné, il est légalement interdit aux banques de faire de la location automobile. Pour remplacer la location tout en répondant à la demande pour un mode de financement à paiements similaires, les banques ont mis sur pied et promu de nouvelles formes de financement : soit des prêts à périodes d'amortissement prolongées et des prêts à risque, deux activités qui leur sont permises par leur encadrement juridique[34].

Dans le cas des prêts assortis d'un amortissement prolongé, les constructeurs automobiles ont immédiatement constaté certains avantages. Premièrement, ces prêts permettaient de réduire les mensualités, ce qui a attiré les consommateurs. Deuxièmement, les profits potentiellement importants des activités de financement de type « deuxième chance au crédit », « à long terme » et « à risque » les ont encouragés à faire concurrence aux banques pour une part de ce marché lucratif. Ils ont calculé le coût des défauts de paiement et des reprises de financement pour fixer des taux d'intérêt plus élevés. Malgré le risque à long terme de telles pratiques pour les concessionnaires et les consommateurs, la volonté de maintenir un volume de ventes constant même dans une économie au ralenti a semblé l'emporter sur les préoccupations quant aux problèmes potentiels dans l'avenir. De fait, l'industrie automobile et celle du financement ont jusqu'à aujourd'hui réussi à maintenir le rythme des ventes de véhicules à un moment de stagnation économique généralisée, et cela au bénéfice à court terme des fabricants automobiles[35]. Troisièmement, les fabricants se sont eux-mêmes engagés dans le domaine du financement et ont commencé à rivaliser avec les banques en offrant par exemple des prêts aux mêmes avantages que ceux que les banques proposaient, et ce, en y incluant une partie des coûts des promotions dans le prix de détail. Cela suppose que le prix affiché d'une voiture neuve est plus élevé qu'il ne l'aurait été autrement, car il contribue au coût des promotions sur le financement. Enfin, les concessionnaires favorisent également ces prêts, car ils sont eux aussi

---

[32] Voir Banque du Canada, Financial System Review. décembre 2014. Voir aussi Matthew McClearn, "Driving us into debt." Canadian Business, mars 2013.
[33] Tara Perkins, "TD kicking tires at Chrysler Financial." The Globe and Mail, December 2010, et Grant Robertson, "TD driving hard for auto loans." The Globe and Mail, février 2012.
[34] Grant Robertson et Greg Keenan, "Car dealerships next battleground for Canada's banks." The Globe and Mail, avril 2013.
[35] Entrevue avec Ian Christman, VSA, 9,07,2014.

préoccupés par leur survie dans une économie ralentie et par le maintien d'un volume de ventes stable. En dépit de ces changements majeurs dans l'industrie, les prêteurs privés conservent un important pourcentage du marché du financement automobile et rivalisent avec les banques et les fabricants automobiles[36].

Concernant les prêts à risque à taux d'intérêt élevés, la situation économique provoquée par la crise financière de 2008 a été un facteur majeur dans l'augmentation du nombre de ces prêts, qui aurait été beaucoup moins important dans des circonstances économiques plus habituelles. Ce sont surtout les consommateurs à faible revenu qui ont été affectés le plus durement, dans la période suivant 2008. Ils étaient déjà les plus à risque de perdre leurs emplois et ils ont déclaré faillite plus souvent que les consommateurs mieux nantis. Ils sont devenus pour les institutions financières une clientèle à risque élevé d'insolvabilité, mais ils ont du coup présenté une nouvelle possibilité de faire davantage de profits[37].

L'occasion de faire de plus grands profits s'explique par la pratique de certaines banques de regrouper les prêts dans ce qu'on appelle généralement des titres adossés à des crédits mobiliers (TACM) à haut rendement (ou « titres de crécances à haut rendement »). Malgré le risque d'insolvabilité relativement élevé pour l'individu, les banques peuvent réaliser d'importants bénéfices lorsque toutes ces dettes sont regroupées, faisant de ce fait partager le risque par l'ensemble des débiteurs, une technique connue sous le nom de diversification[38]. En outre, l'incidence des défauts de paiement est beaucoup moins importante qu'on ne l'avait cru, car les consommateurs n'ont pas tendance à reporter les paiements de leur prêt auto, comparé à ceux d'une hypothèque sur une maison, par exemple. (Le taux de délinquance de 90 jours ou plus, au Canada, est un faible 0,11 %[39].) Il semble en effet que les consommateurs soient souvent plus disposés à effectuer leurs paiements d'auto que de maison. Il se pourrait que ce soit parce qu'une voiture est habituellement une nécessité pour se rendre au travail et toucher son revenu, tandis que la maison ne l'est pas.

Beaucoup de consommateurs ont jumelé prêt hypothécaire et prêt automobile, car dans ce cas, le prêt auto comporte le même taux d'intérêt et la même période d'amortissement que l'hypothèque[40].

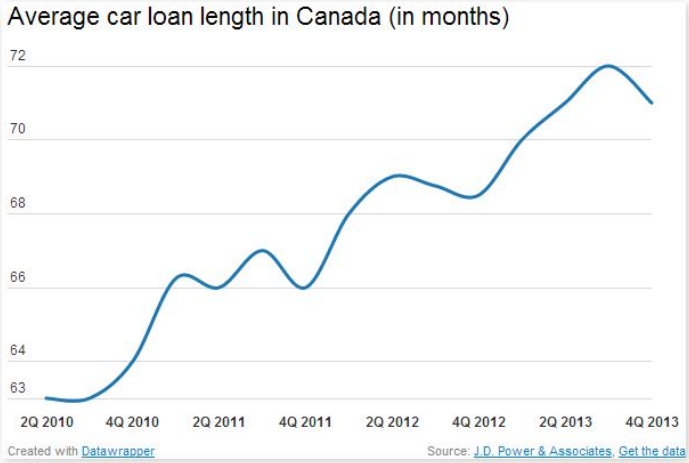
Parmi les autres points à noter, quant à la croissance des prêts à risque, il y a la grande poussée, dans le secteur financier, visant à accroître les prêts par l'entremise des titres adossés à des crédits mobiliers et à continuer d'abaisser les normes de solvabilité liées au crédit à la

[36] Chris Sorensen, "Car sales skyrocket amid fears of high consumer debts and a slowing economy." Maclean's, juin 2013.
[37] Jessica Silver-Greenberg et al, "In a Subprime Bubble for Used Cars, Borrowers Pay Sky-High Rates." The New York Times, juillet 2014.
[38] Vivianne Rodriguez, "Sales of subprime car loan securities soar." The Globe and Mail, mars 2013.
[39] Voir Equifax, "Canadian Consumer Credit Trends Q4 2014."
[40] Entrevue avec Sasa Jurovicki. 22, janvier 2015.

consommation. En d'autres mots, dans leur quête continuelle de plus grands profits, les entreprises de financement acceptent d'assumer des risques plus importants en espérant que, dans le court terme, la stratégie leur sera très profitable. En outre, ces risques sont actuellement réduits par le fait que de nouvelles technologies comme les dispositifs de repérage et d'immobilisation électronique du moteur sont installées dans les voitures au moment de l'achat, ce qui rend beaucoup plus facile la reprise de possession des véhicules lors de retards de paiements, et éventuellement leur revente. Enfin, la valeur marchande des véhicules d'occasion, depuis 2008, est demeurée élevée. Par conséquent, la valeur de revente des reprises de finance est aussi demeurée élevée. Tous ces facteurs font que les prêts autos à risque sont devenus extrêmement attrayants pour les prêteurs[41]. D'ailleurs, contrairement à ce qui se fait aux États-Unis, au Canada ces prêts sont souvent consentis par la banque de laquelle le consommateur est déjà client. Cela donne à l'institution une meilleure idée des risques qu'elle assume avec ce consommateur.

L'ÉTENDUE DU PHÉNOMÈNE

La croissance du nombre de prêts autos à long terme au Canada, depuis 2008, a été remarquable. Une étude de J.D. Power & Associates a démontré que le terme de 63 mois de 2010 était majoré à 74 mois en 2014. Le tableau ci-dessous illustre ce point.

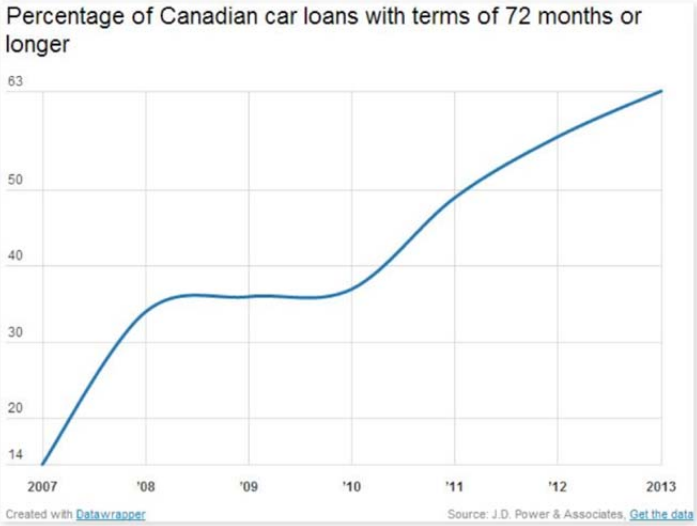


Source: J.D. Power & Associates, « Extended Term Loans Drive… »

Cette croissance étonnante en matière de termes des prêts a été révélée par le fait qu'en 2007, seulement 14 % des prêts avaient des périodes d' amortissement de longue durée tandis

[41] Jessica Silver-Greenberg *et al.*, "In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates." *The New York Times*, juillet 2014.

qu'aujourd'hui, moins de 10 ans plus tard, les prêts autos de 72 mois et plus constituent 69 % du marché au Canada[42]. Ce phénomène est illustré dans le tableau ci-dessous.



Source : J.D. Power & Associates, « Extended Term Loans Drive... »

Cette tendance a été soulignée par la chef de la direction de Ford Canada, Dianne Craig, qui estime que près de 40 % des prêts automobiles, au Canada, ont une période d'amortissement de 84 mois ou plus[43]. Selon certaines sources, les prêts de 96 mois ont maintenant atteint environ 14 % du marché[44]. Quant aux prêts à risque, les données actuelles indiquent qu'ils comptent pour 25 à 35 % du financement automobile[45]. Jeffrey Newhouse, de CTL, soutient qu'« à certains moments, jusqu'à 40 % des prêts automobiles au Canada ne sont pas de la catégorie préférentielle (*non-prime*)[46]. » Les données statistiques disponibles pour la période de 2008 au début de 2014 révèlent que la valeur des prêts à risque tout autant que leur nombre a considérablement augmenté. De plus, le solde moyen sur chaque prêt et le montant moyen financé sur chaque prêt a également augmenté[47].

L'utilisation croissante du prêt à risque et du prêt à long terme pour financer l'achat d'une voiture a rendu évident le fait qu'ils sont devenus des outils importants de l'industrie automobile

[42] Jeremy Cato, "Longer loan terms means 'the monthly payment is king." *The Globe and Mail*, octobre 2014 et Greg Keenan, "Bank of Canada raises alarm over growing consumer auto debt." *The Globe and Mail*, décembre 2014.
[43] Scott Deveau, "Auto industry gears up for another record sales year, but raises flags on long-term financing." *Financial Post*, janvier 2014.
[44] Greg Keenan, "Long-term car loans a worrying trend for auto, financing industry." *The Globe and Mail*, novembre 2014.
[45] OMVIC circular letter, "Subprime not Subterfuge." juillet 2014.
[46] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 2,10,2014.
[47] Roger Mitchel, "Prime vs. Subprime Auto Trends." Equifax, April 2013. Voir aussi Banque du Canada. Assessment of Vulnerabilities and Risks. *Financial System Review.* décembre 2014.

pour maintenir la croissance des ventes. L'impact à long terme sur l'industrie n'a toutefois pas encore été déterminé.

LES MESURES INCITATIVES ET LEURS EFFETS POSITIFS

La croissance spectaculaire des prêts automobiles à risque et à long terme, au cours des dernières années, est imputable à l'attrait qu'ils exercent pour les diverses parties concernées. D'abord, les consommateurs semblent apprécier les prêts à durée d'amortissement prolongée parce que les paiements mensuels ou bimensuels sont généralement beaucoup plus bas que ceux des prêts à échéance rapprochée. En fait, les paiements sont parfois si bas que les consommateurs sont incités à acheter des véhicules plus chers que ceux qu'ils auraient choisis autrement. Ainsi, selon Ian Christman, de la Motor Vehicle Sales Authority de la Colombie-Britannique, « des véhicules de luxe deviennent plus accessibles et à la portée de plus de consommateurs. Nous sommes conscients que certains marchands de véhicules récréatifs proposent maintenant des prêts à périodes d'amortissement allant jusqu'à 20 ans pour des caravanes de Classe A onéreuses aux prix de détail de 200 000 $ et plus[48] ». M. Christman ajoute également :

> Les consommateurs qui n'étaient carrément pas en mesure d'acquérir un véhicule pourraient maintenant être en mesure de se permettre des véhicules d'occasion. Ceux qui auraient acheté comptant des voitures sur le marché des particuliers peuvent maintenant acheter auprès d'un concessionnaire qui opère dans le marché réglementé et profiter ainsi de meilleurs droits en matière de protection du consommateur. Enfin, ceux qui ne pouvaient se permettre qu'un véhicule d'occasion bon marché de qualité douteuse peuvent maintenant être en mesure de se permettre un véhicule neuf d'entrée de gamme[49].

Ces points font valoir qu'il peut y avoir certains avantages à faciliter l'acquisition d'un véhicule en réduisant les paiements par la prolongation des périodes de remboursement des prêts. Bien sûr, ces avantages doivent être mesurés à l'aune des inconvénients liés aux frais supplémentaires du financement ainsi qu'à l'équité négative quand le véhicule vaux moins que le solde de l'emprunt qu'il garantie.

Les prêts à risque sont destinés à un marché différent de consommateurs, soit ceux qui sont financièrement plus vulnérables. Ces consommateurs sont généralement des personnes à la cote de crédit très faible et qui peuvent même avoir déjà déclaré faillite par le passé. Les banques et autres institutions financières n'accorderaient pas de financement conventionnel assorti de meilleures conditions à ces consommateurs. Ils se voient donc obligés de souscrire des prêts à

[48] Entrevue avec Ian Christman, VSA, 9,07,2014.
[49] *Ibid.*

risque[50]. Le seul avantage clair, pour ces consommateurs, est que sans le prêt à risque ils seraient privés d'un véhicule qui, pour certains, fait toute la différence entre avoir un emploi ou non[51]. Comme le souligne Matthew Poirier : « Un prêt à risque permet aux personnes ayant un mauvais crédit d'acquérir les voitures dont ils ont besoin. Réduire sensiblement l'accès aux prêts à long terme aboutirait inévitablement à priver ces personnes de l'accès à une auto. Ce n'est pas tout le monde qui vit en milieu urbain avec accès au transport en commun, et l'accès à une automobile peut s'avérer essentiel pour obtenir un emploi ou pour les besoins de leur famille[52]. » Certains prêteurs justifient le coût élevé de leurs prêts en prétendant qu'ils offrent aux emprunteurs à haut risque l'occasion d'améliorer leur cote de crédit en leur permettant de rencontrer leurs paiements[53].

Pour les fabricants et leurs concessionnaires à bannière, l'avantage des prêts à long terme et à haut risque est que ces instruments financiers aident à maintenir les ventes, et même à les accroître à court terme, en incitant les acheteurs « timides » ou « incertains » à faire l'achat d'un véhicule[54]. Il s'agit de facteurs importants, à plus forte raison pendant une période de stagnation économique. Et pour certains commerçants automobiles, il y a la possibilité d'obtenir des commissions intéressantes de la part de certains prêteurs s'ils leur réfèrent des clients[55].

Quant aux institutions financières, notamment les banques, il convient de répéter qu'elles ont poussé les prêts à périodes d'amortissement prolongées ainsi que les prêts à risque parce qu'ils étaient et sont toujours très rentables. Leur motivation à se concentrer sur le marché du prêt automobile s'est manifestée à la suite de la baisse marquée de la demande en matière de prêts dans le milieu de la construction et de prêts hypothécaires résultant de la crise financière de 2008. Il reste à voir comment cette stratégie évoluera à long terme avec l'amélioration de l'économie[56].

LES INCONVÉNIENTS ET LES EFFETS NÉGATIFS

L'un des inconvénients les plus importants des prêts autos à période d'amortissement prolongée et des prêts à risque est le phénomène de « l'équité négative » soit du fonds propre négatif. Cette

[50] Jessica Silver-Greenberg *et al.*, "In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates." *The New York Times*, juillet 2014.
[51] Grant Robertson, "TD driving hard for auto loans." *The Globe and Mail*, 2012.
[52] Interview with Matthew Poirier, Canadian Finance & Leasing Association, 25,09,2014.
[53] Interview with Jeffrey Newhouse, CTL, 2,10,2014.
[54] Damon Lowney, "More car buyers favoring longer term loans up to 10 years." www.autoblog.com, July 2013.
[55] Entrevue avec Mitch Cadesky, Erin Mills Mitsubishi, 16,08,2014.
[56] Grant Robertson et Greg Keenan, "Car dealerships next battleground for Canada's banks." *The Globe and Mail*, avril 2013.

expression est utilisée par les économistes et les experts de l'industrie pour désigner « une situation où le solde d'un prêt garanti dépasse la valeur du bien acheté avec le prêt[57] ».

John Bachinski, de l'Alberta Motor Vehicle Industry Council (AMVIC), l'organisme de réglementation de l'Alberta, explique : « Nous constatons une forte tendance de l'industrie à prêter plus d'argent que la valeur réelle d'un véhicule. Nous voyons des prêts très alarmants en raison de la dette qui vaut plus de deux fois la valeur du véhicule[58]. » Ce phénomène a été signalé par la Banque du Canada, dans sa *Revue du système financier*, en décembre 2014[59].

Bien que les médias citent diverses sources qui évaluent à environ 30 à 40 %[60] le nombre de consommateurs ayant un solde sur leur emprunt plus important que la valeur de leur véhicule, une donnée anecdotique de l'Ontario Motor Vehicle Industry Council (OMVIC), l'organisme de réglementation des concessionnaires automobiles de l'Ontario, suggère que ce chiffre pourrait atteindre jusqu'à 80 %[61].

Les fonds propres négatifs fonctionnent de manière différente dans le cas d'un prêt à période d'amortissement prolongée (à long terme) et dans celui d'un prêt à risque. Dans le premier cas, parce que la valeur initiale de la voiture est importante et que ce genre de prêt est conçu essentiellement pour financer l'achat de véhicules neufs, il y a dès le départ un actif important en jeu. Cet actif, qui correspond à la valeur de la voiture, diminue sensiblement au bout de quatre ou cinq ans. Par la suite, si le prêt consenti était élevé, le solde à payer pourrait bien s'avérer plus important que la valeur de la voiture. Contrairement aux prêts à périodes d'amortissement prolongées, les prêts à risque servent habituellement à financer l'achat de voitures d'occasion. Dans de tels cas, si le prêt a servi à financer un pourcentage important de la valeur de l'auto, une situation de fonds propre inférieur à la valeur de la dette ou « équité négative » surviendra dès l'achat, car la voiture d'occasion ne conservera pas sa valeur, advenant la revente[62]. Par ailleurs, le coût global des prêts à risque est généralement très élevé en raison des taux d'intérêt et des frais ajoutés souvent attachés à ces prêts (dont une assurance vie) que le consommateur se voit contraint de payer[63].

Michael Rothe, de l'OMVIC, explique :

> Les consommateurs changent leur auto après quatre ans, en moyenne, et si leurs prêts sont de 72 ou de 84 mois, le solde de leur emprunt sera plus important que la valeur

[57] Bulletin de l'OMVIC, "Subprime not Subterfuge." juillet 2014.
[58] Entrevue avec John Bachinski, AMVIC, 30,07,2014.
[59] Banque du Canada. Assessment of Vulnerabilities and Risks. *Financial System Review*. décembre 2014.
[60] Matthew McClearn, "Driving us into debt." *Canadian Business*, March 2013. And Jeremy Cato, "Negative equity woes? Sparkling car sales sweeteners ease the pain." *The Globe and Mail*, décembre 2013.
[61] Bulletin de l'OMVIC, "Subprime not Subterfuge." juillet 2014.
[62] Bulletin de l'OMVIC, "Subprime not Subterfuge." juillet 2014.
[63] Interview with Michael Rothe, OMVIC, 2,07,2014.

> de leur véhicule ; ils peuvent alors payer le solde entier à l'institution financière ou, ce que nous voyons de plus en plus, refinancer ce solde à l'achat de leur nouveau véhicule. Nous avons vu des exemples de soldes de plus de 25 000 $ refinancés lors de l'achat d'un autre véhicule[64].

Bien sûr, les experts ne sont pas unanimes sur la question des l'équité négative. Selon Dennis DesRosiers, de DesRosiers Automotive Consultants, l'acheteur moyen d'une voiture neuve, au Canada, conserve son véhicule pendant plus de huit ans. C'est plus long que la période d'amortissement, même pour les prêts les plus longs consentis par les constructeurs pour financer les véhicules neufs, et selon lui, cela répond efficacement à la plupart des inquiétudes à propos des périodes d'amortissement de longue durée. Dans certaines circonstances, par exemple un taux d'intérêt de 0 %, un prêt à long terme peut être un choix raisonnable[65]. Il y a toutefois beaucoup d'experts qui ne partagent pas l'avis de M. DesRosiers.

Dans le cas des prêts à risque, en particulier, les inconvénients pour le consommateur sont encore plus graves. En raison des taux d'intérêt très élevés en cause, le phénomène de l'équité négative ou fonds propres négatifs commence dès le moment où l'emprunt est effectué. Cela est causé non seulement par la faible valeur de revente des voitures d'occasion, mais aussi par le total des intérêts à payer, qui équivaut parfois à plus que la valeur du véhicule financé. Typiquement, l'acheteur qui finance son achat par l'entremise d'un prêt à risque ne conservera son véhicule que pour 12 à 15 mois[66]. À la fin de cette période, il va soit refinancer le véhicule ou contracter une nouvelle dette pour en acheter un autre, dette qui s'ajoutera au solde impayé de la dette précédente, ou alors il ne remboursera tout simplement pas le prêt. Bien que le nombre de consommateurs en défaut de paiement soit actuellement relativement faible, une telle situation est intenable à long terme, car le refinancement des soldes impayés et la croissance continuelle de la dette de l'ensemble des consommateurs ne pourront pas durer éternellement. Par conséquent, une bulle financière classique en découlera. Et ce sont les consommateurs aux finances personnelles les plus précaires qui en souffriront le plus[67].

Parmi les autres inconvénients pour les consommateurs, mentionnons les coûts excessifs de certains prêts à périodes d'amortissement prolongées, des pratiques trompeuses ou déloyales de la part de certains concessionnaires autos et de leurs prêteurs, des frais supplémentaires excessifs ajoutés aux prêts à risque, et enfin la vulnérabilité croissante des consommateurs aux chocs microéconomiques et macroéconomiques.

---

[64] *Ibid.*
[65] Entrevue avec Dennis DesRosiers, DesRosiers Automotive Consultants, 30 septembre 2014.
[66] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 18,082014.
[67] Interview with Michael Rothe, OMVIC, 2,07,2014.

Grâce aux paiements réduits qui caractérisent les prêts à long terme, les consommateurs sont tentés de dépenser plus pour une auto qu'ils ne l'auraient fait autrement[68]. Kevin Bavlaar, d'Auto Showplace, rapporte que : « Les acheteurs se demandent : "Pourquoi devrais-je acheter une voiture compacte de base financée sur 48 mois lorsque, pour les mêmes paiements mensuels, je peux me permettre un modèle intermédiaire financé sur 84 mois[69] ?" »

Pendant la période où nous avons remarqué une tendance vers les prêts à long terme, ces dernières années, le prix de vente moyen des véhicules neufs a augmenté de façon constante. En 2014, le prix de vente moyen a atteint 31 389 $, comparé à seulement 26 774 $, cinq ans auparavant[70].

Un rapport des Services économiques TD indique qu'un nombre croissant de consommateurs achètent des véhicules de luxe à des prix élevés. Selon ce rapport :

> La tendance est probablement due en partie aux options de financement intéressantes offertes aux consommateurs. En effet, si les prêteurs sont d'accord pour prolonger la durée d'amortissement du prêt, le consommateur sera en mesure de payer un véhicule plus cher (plus luxueux, plus grand, ou les deux) aux mêmes mensualités que celles qu'il aurait eues avec un prêt à période d'amortissement plus courte pour un véhicule moins cher. Tant que les incitatifs en faveur du financement demeurent intéressantes, cette tendance devrait se poursuivre[71].

Ian Christman, du VSA, explique ce phénomène de la manière suivante : « Les véhicules de luxe, qui représentent généralement des marges de profit plus élevées pour les commerçants, sont devenus plus accessibles, ce qui augmente le nombre de clients qui peuvent se permettre un véhicule de luxe[72]. »

Le fait que l'augmentation des prix payés pour les véhicules neufs ait une corrélation positive avec l'augmentation de la période d'amortissement des prêts est un signe que de nombreux consommateurs sont susceptibles de dépenser plus que ce qu'ils ne devraient se permettre. L'organisme ontarien OMVIC rapporte que « les conditions de financement actuelles (historiquement longues puisque s'étendant parfois sur deux fois la période de possession d'une voiture par un consommateur moyen) ont poussé les consommateurs à devenir dépendants des

---

[68] *Ibid.*
[69] Entrevue avec Kevin Bavlaar, Auto Showplace, 8,07,2014.
[70] Greg Keenan, "Bank of Canada raises alarm over growing consumer auto debt." *The Globe and Mail,* décembre 2014. Jeremy Cato, "Savvy shoppers knock about $4,000 off car prices in Canada." *The Globe and Mail,* mai 2014. et Jeremy Cato, "Deals of the week: Kia Optima, Ford Mustang, GMC Terrain, and Dodge Ram." *The Globe and Mail,* mai 2013.
[71] Dina Ignjatovic, "Canadian Auto Sales to Remain Strong, But Further Upside Limited." *TD Economics Report,* mars 2013.
[72] Entrevue avec Ian Christman, MVSA, 9,07,2014.

paiements mensuels en masquant le coût réel des emprunts par des paiements mensuels ou aux deux semaines de plus en plus petits[73] ».

Des pratiques douteuses, contraires à l'éthique ou même, dans certains cas, carrément illégales employées par certains commerçants et prêteurs constituent un autre problème lié au financement dans le secteur des prêts à risque. La tentation, pour certains commerçants, de se livrer à de telles tactiques est grande en raison du besoin désespéré de certains consommateurs à risque d'obtenir un véhicule personnel de base (en général, ils ont une mauvaise cote de crédit ou n'ont pas de cote de crédit du tout). Comme nous l'avons vu précédemment, très souvent ces consommateurs dépendent d'une voiture pour se rendre au travail. Pour eux, le refus d'un crédit signifierait une catastrophe bien réelle. Les commerçants le savent et, en l'absence d'une réglementation efficace, certains sont tentés de profiter du consommateur qui, souvent, ignore à la fois les notions de gestion des finances personnelles et les mesures de protection que fournit la loi. En outre, le consommateur qui souscrit un prêt à risque n'a pas d'autre choix que d'accepter un tel contrat, puisque les prêts ordinaires à taux d'intérêt plus raisonnables lui sont carrément inaccessibles[74].

L'éventail des tactiques utilisées par certains courtiers de prêts à risque est très efficace. Celles-ci comprennent la promesse qu'après environ une année, le prêt pourrait être renégocié à un taux d'intérêt inférieur ; l'assurance que le fait de rembourser l'emprunt permettra d'améliorer la cote de crédit du consommateur (en d'autres termes, que faire un sacrifice à court terme permet un gain à long terme)[75] ; la rétention du dépôt lorsque le consommateur ne désire finalement pas procéder à l'achat ; tromper les consommateurs à propos du solde impayé sur leur véhicule actuel en le camouflant dans le financement d'un nouveau véhicule ; et enfin, procéder à de la désinformation ou transmettre de faux renseignements sur la solvabilité du consommateur aux institutions financières. Cette dernière tactique concerne souvent la désinformation sur l'emploi du consommateur et d'autres renseignements personnels[76].

Malheureusement, de telles tactiques sont aussi employées par certaines institutions financières. Premièrement, certaines font elles aussi des promesses irréalistes quant à la renégociation future d'un prêt à un taux d'intérêt plus bas. Bien sûr, dans ces cas-là, les promesses ne sont pas inscrites au contrat. Ainsi, le consommateur à risque est pris pour longtemps avec un taux d'intérêt élevé[77]. Deuxièmement, certaines institutions offriront, au moment de la transaction, des produits et services supplémentaires liés au financement. Ces suppléments, souvent inutiles, sont ajoutés au prix du véhicule. Parmi les ajouts typiques, lors de la négociation d'un prêt à

[73] OMVIC circular letter, "Subprime not Subterfuge." juillet 2014.
[74] Jessica Silver-Greenberg *et al.*, "In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates." *The New York Times*, juillet 2014.
[75] Kathy Tomlinson, "Couple feel robbed by 25% interest TD car loan." *CBC News*, janvier 2014.
[76] Jessica Silver-Greenberg *et al.*, "In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates." *The New York Times*, juillet 2014.
[77] Kathy Tomlinson, "Car buyers say dealerships duped them over TD's costly loans." *CBC News*, janvier 2014.

risque, des polices d'assurance de valeur douteuse (souvent de l'assurance vie), des frais d'administration et enfin l'installation de dispositifs de repérage et d'immobilisation du moteur sur le véhicule à financer, des technologies utiles au prêteur en cas de défaut de paiement, mais qui n'ont aucune utilité pour l'acheteur[78].

Jeffrey Newhouse désigne les prêteurs qui font usage de ces tactiques contraires à l'éthique par l'expression de « prêteurs prédateurs ». Il explique :

> Les prêteurs prédateurs ont pour proie les consommateurs qui ont des profils de crédit si mauvais – souvent de la catégorie à haut risque – qu'ils ne peuvent pas se voir accorder une demande de crédit en raison de leur revenu.
>
> Souvent, ces prêteurs prédateurs acceptent d'accorder un prêt sur la base de la mise de fonds versée par le consommateur, et leur modèle d'affaires repose sur l'insolvabilité éventuelle de ce dernier. En fait, ces prêteurs peuvent même forcer le consommateur au défaut de paiement. Pourquoi ? Parce que c'est grâce à la reprise et à la revente du véhicule garanti que ces prêteurs font leurs profits.
>
> Ces prêteurs exigent que le consommateur verse suffisamment d'argent au moment de l'achat pour s'assurer que lorsqu'ils reprendront possession du véhicule, ils pourront le revendre et profiter de la mise de fonds que le consommateur avait versée à l'origine. Il existe de fait des prêteurs prédateurs parmi les 23 prêteurs indirects, au Canada, et ils ternissent l'image de l'ensemble de l'industrie. Les membres de l'industrie devraient donc s'unir et s'autoréglementer pour éliminer les prêteurs qui accordent des prêts garantis par le versement initial fait par le consommateur[79].

Un dernier constat, en ce qui a trait aux inconvénients des prêts à périodes d'amortissement prolongées et des prêts à risque pour financer les automobiles, ces prêts étirent généralement les ressources des consommateurs à leur limite. Sur le plan microéconomique, cela signifie que le moindre changement dans leur vie personnelle pourrait mener au désastre. Par exemple, un accident, une blessure, une maladie, une réparation imprévue ou la perte de l'emploi pourraient les acculer à la faillite[80]. Sur le plan macroéconomique, tout changement, même léger, dans l'économie nationale, comme un ralentissement, une récession ou l'augmentation des taux d'intérêt, provoquerait également des défauts de paiement et un désastre financier[81]. Étant donné que la dette de consommation non hypothécaire, constituée principalement des prêts automobiles, a maintenant atteint des sommets inégalés (15 % de la dette des ménages), le

---

[78] Jessica Silver-Greenberg *et al.*, "In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates." *The New York Times*, July 2014. Also see: Michael Corkery, "Miss a payment? Good luck moving that car." *The New York Times*, septembre 2014.
[79] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 18,08,2014.
[80] Entrevue avec Michael Rothe, OMVIC, 2,07,2014.
[81] Dana Flavelle, "Longer auto loans raise concerns." *The Star*, août 2014.

danger est bien réel et pourrait affecter un nombre très important de consommateurs[82]. La situation actuelle est assez grave pour que l'ex-ministre des Finances M. Jim Flaherty se soit senti obligé de commenter publiquement la problématique[83].

Quant aux inconvénients pour les concessionnaires automobiles et les fabricants, la question centrale tourne autour de la viabilité à long terme de ce type de prêts. En d'autres mots, alors que ces prêts moussent les ventes et assurent la prospérité générale de l'industrie à court terme, ils laissent planer un doute sérieux sur leur capacité à survivre à long terme. Le jour où les consommateurs atteindront leur limite d'endettement, ils cesseront tout naturellement de faire de nouveaux achats, ou alors ils achèteront moins souvent et pour une valeur inférieure. Cela signifie qu'à long terme, en dépit de toutes leurs mesures incitatives, les concessionnaires et les constructeurs automobiles seront inévitablement confrontés à une baisse du rythme des ventes. Par conséquent, il n'est pas déraisonnable de supposer qu'à l'avenir les consommateurs achèteront des véhicules de moindre valeur et qu'ils les remplaceront moins fréquemment.

Ce comportement prévisible des consommateurs pourrait se résumer ainsi : « Nous devons faire avec ce que nous avons. » En effet, la nature même de l'emprunt à long terme, qui s'étend sur une période d'amortissement plus importante, signifie que les consommateurs seront moins enclins à acheter aussi fréquemment que par le passé. Ian Christman, du MVSA, va dans le même sens : « L'un des inconvénients, pour l'industrie, est que les consommateurs peuvent devenir si endettés qu'ils ne pourront plus se permettre l'achat d'un nouveau véhicule en cinq ou six ans, et l'industrie automobile subira alors un ralentissement (dont elle sera partiellement l'auteur), un peu comme le marché américain de l'habitation, en 2008[84]. »

Le président et chef de la direction de Mitsubishi Canada, Kenichiro Yamamoto, a exprimé son inquiétude quant à la tendance vers des prêts automobiles de plus en plus longs :

> La préoccupation (de Mitsubishi) est que, advenant une augmentation du taux d'intérêt, il y ait potentiellement, chez une partie des acheteurs de véhicules neufs, un « gel » associé aux prêts de longue durée à faibles taux d'intérêt pour les véhicules représentant un fonds propre négatif. Ces acheteurs ne seront pas en mesure de se permettre des paiements plus élevés et devront conserver leurs véhicules actuels jusqu'à ce que leurs emprunts soient entièrement remboursés[85].

---

[82] Banque du Canada, *Financial System Review*. décembre 2014. Voir aussi les tableaux TransUnion cites aux notes 59 and 23 ci-haut, et aussi Roma Luciw, "Car-buying will fuel record consumer debt in 2014, report forecasts." *The Globe and Mail*, décembre 2014.
[83] Garry Marr and Barbara Shecter, "How Canada's auto loan bubble has become a ticking time bomb." *Financial Post*, novembre 2014.
[84] Entrevue avec Ian Christman, MVSA, 9,07, 2014.
[85] Entrevue avec Kenichiro Yamamoto and Takayuki Yatabe, Mitsubishi Canada, 20,09, 2014.

Tout comme ces prêts comportent des risques importants pour les consommateurs ainsi que pour les concessionnaires et les fabricants automobiles, ils sont porteurs de problèmes latents pour le secteur financier. On a vu précédemment que la croissance de l'endettement chez la majorité des consommateurs ne pourra pas continuer indéfiniment. La conséquence prévisible de cette situation sera une augmentation du nombre de consommateurs en défaut de paiement ainsi que leur insolvabilité, ce qui représentera une menace pour la santé des institutions financières. Bien que le nombre de défauts de paiement ait jusqu'ici été tout à fait gérable, on voit déjà des signes que la situation pourrait changer bientôt[86]. Certains prêteurs ont assoupli leurs critères d'approbation pour l'octroi de prêts automobiles à risque[87]. D'ailleurs, aux États-Unis la situation s'avère assez sérieuse pour que la filiale de financement de General Motors dévoile, le 4 août 2014, qu'elle était sous enquête du Département fédéral de la Justice concernant ses critères de souscription et la mise en commun des titres de prêts autos[88]. Compte tenu du fait que les prêts à risque sont plus nombreux aux États-Unis qu'au Canada, tandis que les prêts à périodes d'amortissement prolongées sont plus répandus au Canada qu'aux États-Unis, si une bulle financière venait à éclater aux États-Unis, il se pourrait que le Canada ne soit pas épargné autant que lors de la crise financière en 2008.

LA RÉGLEMENTATION ACTUELLE ET LES EFFORTS DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR

À l'heure actuelle, les prêts automobiles à risque et à périodes d'amortissement prolongées ne sont pas suffisamment réglementés par le fédéral lorsqu'ils sont proposés par des commerçants de voitures. La raison principale à cela est que la surveillance implique pas moins de 14 juridictions différentes, tant fédérales que provinciales.

Les banques sont assujetties à la réglementation fédérale à l'égard de certaines opérations auprès des consommateurs, dont les prêts et les hypothèques[89]. Les commerçants d'automobiles sont réglementés par les provinces. Par exemple, les organismes provinciaux tels que l'Ontario Motor Vehicle Industry Council (OMVIC) et le Motor Vehicle Sales Authority of British-Columbia (MVSA) réglementent les commerçants automobiles, qui se doivent de détenir des licences dont l'obtention dépend du respect de certaines obligations. Par exemple, en Colombie-Britannique, le MVSA exige que « le consommateur connaisse la totalité du coût de son contrat de financement ainsi que ses droits et obligations, et [que] le client [comprenne] facilement le coût d'emprunt d'argent sur la durée de l'accord[90] ». En Ontario, l'OMVIC applique la *Loi de 2002 sur le commerce des véhicules automobiles* pour la surveillance, pour certaines activités de formation

[86] Shannon Rohan, "Subprime-Lending in Canada." *Share.*
[87] Thomson Reuters, "GM Financial subpoenaed of subprime auto loans." *CBC News*, août 2014.
[88] *Ibid.*
[89] Entrevue avec Michael Rothe, OMVIC, 2,07, 2014.
[90] Entrevue avec Ian Christman, MVSA, 2,07, 2014.

professionnelle et pour le traitement des plaintes sur les commerçants[91]. Au Québec, l'Office de la protection du consommateur applique la *Loi sur la protection du consommateur* (LPC). Par exemple, la LPC interdit l'emploi de dispositifs d'immobilisation du moteur pour faciliter la reprise d'un véhicule[92].

Il reste toutefois d'importantes lacunes dans le système de réglementation visant à protéger les consommateurs. Dans le cas des prêts automobiles, les sociétés de financement privées non affiliées aux banques ou aux commerçants d'autos demeurent non réglementées[93]. Bien que la réglementation des entreprises de ce type serait extrêmement difficile à mettre en œuvre, il reste que le contexte actuel permet un certain nombre d'abus et de situations problématiques. Par exemple, les prêteurs prédateurs peuvent appliquer et, de fait, appliquent des taux d'intérêt exorbitants, ajoutent des frais cachés et peuvent approuver des prêts sans égard à la capacité de rembourser des débiteurs[94]. Il y a en effet de nombreux sites en ligne qui garantissent l'approbation d'un prêt auto et les autres prêts indépendamment des antécédents de crédit et de la situation financière de l'emprunteur.

Compte tenu de l'augmentation notable, récemment, des prêts à long terme et à risque, de la probabilité croissante de futurs défauts de paiement et de l'absence de réglementations et d'interventions gouvernementales suffisantes, l'industrie de la vente automobile a récemment commencé à prendre des mesures qui, nous l'espérons, réduiront la popularité et l'utilisation généralisée de ce type de prêts.

Par exemple, Nissan Canada a introduit en 2014 une option de financement appelée Opportunity Program et spécifiquement conçue pour les consommateurs aux antécédents de crédit incertains. Le programme, disponible uniquement sur le modèle le moins cher de Nissan, la Micra, propose aux consommateurs un financement ou des conditions de location jusqu'à 60 mois au taux d'intérêt fixe de 9,98 %. Ainsi, un consommateur qui aurait autrement été obligé d'acheter un véhicule d'occasion de qualité variable et de le financer par un prêt à risque peut maintenant acheter un véhicule neuf doté d'une garantie d'origine du constructeur, et ce, à un prix beaucoup plus intéressant[95].

Une autre stratégie que certains fabricants, dont Nissan, Mitsubishi, General Motors et Ford, mettent à l'essai est de faire passer les consommateurs de l'achat subventionné à la location subventionnée[96]. Les fabricants espèrent qu'en remplaçant les offres de financement à périodes d'amortissement prolongées par des offres de location à termes plus courts, on pourra revenir à la

---

[91] Entrevue avec Michael Rothe, OMVIC, July 2, 2014.
[92] Voir l'annexe C.
[93] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 18,08, 2014.
[94] Entrevue avec Michael Rothe, OMVIC, 2,07, 2014.
[95] Entrevue avec David Williams, Nissan Canada, 11,08, 2014.
[96] Scott Deveau, "Auto industry gears up for another record sales year, but raises flags on long-term financing." *Financial Post*, janvier 2014.

situation qui prévalait avant la crise financière de 2008. Cela offrirait un certain nombre d'avantages, dont : 1) les consommateurs auraient toujours la possibilité de faire de petits paiements, mais sans le risque de fonds propre négatif (l'équité négative) qui vient avec le financement à période d'amortissement prolongée, et 2) les concessionnaires et les fabricants bénéficieraient du cycle de remplacement plus court (un maximum de cinq ans) que la location propose par rapport au financement. Cela permettrait vraisemblablement aux concessionnaires de vendre plus de véhicules quand les consommateurs feraient le retour de leurs véhicules loués[97].

Les institutions financières privées ont également commencé à prendre des mesures de leur propre initiative dans le but de réduire certains risques de ces prêts pour les consommateurs et l'industrie dans son ensemble. M. Jeffrey Newhouse, le président et chef de la direction de la société de financement CTL, sollicite les membres de l'industrie pour envisager la création d'un organisme associatif qui représenterait les membres du secteur canadien du financement automobile. Selon M. Newhouse : « Les membres comprendraient toutes les grandes banques, les filiales des constructeurs (dont Honda Finance, GM Financial…), quelques coopératives de crédit ainsi que quelques compagnies d'assurance qui détiennent des portefeuilles de prêts traditionnels. » Le conseil d'administration comprendrait un représentant des consommateurs, un autre des gouvernements et divers représentants de l'industrie. L'organisme représenterait les intérêts de ses membres et œuvrerait selon des pratiques de financement éthiques et responsables. M. Newhouse estime que la création d'un tel organisme pour le secteur pourrait aider à freiner les pratiques de financement prédatrices qui existent actuellement dans le marché du prêt auto[98].

[97] Greg Keenan, "GM Canada Chief Concerned About Credit Driven Car Bubble." *The Globe and Mail*, octobre 2013.
[98] Entrevue avec Jeffrey Newhouse, CTL, 18,08,2014.

LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE AUPRÈS DES CONSOMMATEURS ET LEUR ANALYSE

L'ACC a demandé à Vision Critical de mener en juillet 2014 un sondage auprès des consommateurs. Le but de l'enquête était d'en apprendre davantage sur le comportement des consommateurs canadiens à l'occasion de l'achat d'un véhicule. Plus précisément, l'ACC voulait savoir comment les consommateurs financent leurs achats de véhicules, quels sont les facteurs qui influencent leurs décisions et si leurs choix en matière d'emprunt (comme la durée de leurs prêts) concordent avec ce qu'ils croient être des décisions financières appropriées.

Le sondage a été effectué auprès de 1016 Canadiens (des panélistes du Forum Angus Reid) qui sont actuellement propriétaires ou locataires d'un véhicule. La marge d'erreur pour cet échantillonnage était de +/–3,1 %, 19 fois sur 20. Les données recueillies ont été ventilées par âge, par sexe et selon l'éducation, le revenu du ménage, la langue et le lieu de vie. (Pour les chiffres exacts concernant l'échantillon démographique, consulter le rapport intégral du sondage.)

Sur les 1016 répondants, 59 % ont répondu qu'ils ont acquis un véhicule neuf, tandis que 41 % avaient acheté un véhicule d'occasion. En tout, 82 % ont fait leur achat chez un commerçant d'automobiles.

De plus, 53 % ont financé l'achat de leur véhicule par l'entremise d'un commerçant d'autos ou par un prêt personnel, ou encore par leur marge de crédit, tandis que 7 % ont répondu qu'ils ont loué leur voiture, et 33 % l'ont payée comptant. Parmi les répondants qui ont financé leur véhicule, 63 % ont répondu que c'était grâce aux taux d'intérêt peu élevés, et 35 % ont répondu que c'était grâce aux paiements réduits. En tout, 32 % ont dit qu'ils n'auraient pas pu payer leur véhicule d'une autre manière.

Le taux d'intérêt moyen, pour les véhicules financés et loués, était de 2,62 %, toutefois, 19 % des répondants avaient obtenu un taux d'intérêt de 0 %. De l'ensemble des répondants, 31 % n'ont pas précisé le taux d'intérêt obtenu.

Interrogés sur ce qu'ils considéraient comme des facteurs ayant influencé l'achat de leur véhicule, 44 % des répondants ont affirmé qu'ils avaient pris en compte l'augmentation du coût du carburant, 35 % ont considéré l'augmentation du coût d'entretien et des réparations au fil des ans, et 25 % étaient préoccupés par le coût des assurances. Jusqu'à 65 % des répondants ont affirmé qu'ils avaient mis de l'argent de côté en prévision d'une réparation d'auto importante et imprévue. Parmi ceux qui avaient mis de l'argent de côté, le montant moyen de leurs économies s'élevait à 2700 $. En tout, pas moins de 30 % des répondants ont affirmé qu'ils n'avaient pas d'argent de côté pour des réparations en cas d'imprévus.

En termes de durée de possession du véhicule, 31 % des répondants ont affirmé qu'ils avaient l'intention de garder leur véhicule pendant neuf ans ou plus, mais lorsqu'on les a interrogés sur le temps qu'ils avaient conservé leur dernier véhicule, seulement 25 % ont répondu qu'ils avaient gardé leur véhicule neuf ans ou plus. Dix-neuf pourcent des répondants ont dit qu'ils avaient gardé leur dernier véhicule trois ans ou moins.

En moyenne, les répondants ont affirmé avoir dépensé environ 22 000 $ pour acquérir leur dernier véhicule.

Parmi les répondants qui ont financé ou loué un véhicule, 31 % ont affirmé que la durée de leur prêt ou de leur location allait de 49 à 60 mois. Quelque 23 % ont dit que leur prêt ou leur location était de 61 mois ou plus. Réponse importante à retenir, quand on les a interrogés sur la période maximale d'amortissement qu'ils recommanderaient pour un prêt auto, pas moins de 82 % ont répondu un maximum de cinq ans ou moins. Seulement 11 % recommanderaient six ans ou plus. Les données du sondage suggèrent que les consommateurs ont le plus souvent souscrit des prêts de cinq ans ou plus, mais qu'ils recommanderaient des prêts de moins de cinq ans.

Les renseignements sur la durée des emprunts peuvent sembler non conformes aux données externes citées ailleurs dans le présent rapport et qui indiquent que la plupart des prêts pour l'achat d'une voiture s'étendent maintenant sur beaucoup plus longtemps. Par exemple, dans les données fournies par J.D. Power & Associates, 69 % des prêts pour des voitures neuves au Canada sont maintenant financés pour six ans (72 mois) ou plus[99].

Nous devons donc faire trois précisions importantes à propos des données ci-dessus.

Premièrement, il semble que les consommateurs savent qu'ils s'endettent plus qu'ils ne le recommanderaient à d'autres ou plus qu'eux-mêmes auraient voulu le faire. Mais le fait est que les prêts à périodes d'amortissement prolongées sont la seule option que leurs finances leur permettent actuellement. Ils peuvent trouver la solution peu attrayante, mais elle reste la seule à leur disposition.

Deuxièmement, tous les consommateurs ne conservent pas leur voiture pour aussi longtemps qu'ils le prévoyaient au moment de l'acquisition. Cela a des conséquences importantes sur la question des fonds propres négatifs. Au moment d'acheter leur prochain véhicule, ces consommateurs auront à ajouter à leur nouvel emprunt le solde impayé de leur emprunt actuel. À défaut, ils devront vendre un véhicule pour moins que la valeur du solde de

[99] L'écart entre les données sur les périodes d'amortissement entre J.D. Power et ceux présentées ici est dû au fait que les données de J.D. Power se limitent au financement des autos neuves tandis que le sondage ACC Vision Critical comprend à la fois des acquéreurs d'autos neuves et d'occasion.

leur emprunt. Certains éléments de preuve appuient toutefois l'idée que les consommateurs conservent leurs nouveaux véhicules pour huit à neuf ans[100].

Troisièmement, environ un tiers des répondants n'ont pas fait d'économies en prévision des réparations imprévues de leur véhicule actuel. Cela devient parfois un problème grave dans le cas de l'achat d'une voiture d'occasion qui demande de plus en plus de réparations. Ces dépenses devront être ajoutées à la somme empruntée pour financer l'achat du véhicule.

[100] Entrevue avec Dennis DesRosiers.

DES QUESTIONS RESTÉES EN SUSPENS

Trois points soulevés par divers intervenants ont été abordés dans le présent rapport, des questions qui ont une importance potentielle considérable et qui nécessiteraient une enquête plus approfondie.

1) Est-ce que la partie d'un prêt hypothécaire pour une maison utilisée pour acheter un véhicule devrait être amortie sur une période similaire à un prêt auto moyen – qui est de quatre à cinq ans ?

2) Est-ce que les organismes de réglementation responsables devraient restreindre l'utilisation des dispositifs d'immobilisation de moteur et de repérage des véhicules et(ou) interdire les suppléments et les pénalités excessifs imposés par les prêteurs lors des retards de paiement par les débiteurs[101] ?

3) Là où une législation effective et une réglementation existent, comme c'est présentement le cas au Québec, est-ce que les règles devraient être appliquées avec plus de rigueur ? Par exemple, la *Loi sur la protection du consommateur*, au Québec, exige qu'un contrat de financement pour une vente à tempérament ne s'applique qu'aux marchandises vendues au moment de cette vente uniquement. Toutefois, selon un des intervenants consultés, cette interdiction n'est pas appliquée pour freiner le refinancement des soldes impayés sur les autos prises en échange par les commerçants. Plus de données empiriques devraient être colligées à ce sujet[102].

[101] Interdiction dans la Loi sur la protection du consommateur en appliquant l'avis de 30 j avant la reprise de l'auto dans le cas d'un retard de paiement.
[102] Entrevue avec Me Marc Migneault de l'OPC *ibid*.

QUELQUES RECOMMANDATIONS

Compte tenu des résultats de cette recherche et des travaux mentionnés ci-dessus, nous soumettons les recommandations suivantes.

1) La formation d'un conseil d'autorégulation pour les prêteurs privés, qui serait un organisme indépendant, mais qui pourrait éventuellement être subventionné en partie par le gouvernement.

2) Les organismes de réglementation responsables devraient mettre en œuvre une mesure de divulgation claire, dans les contrats de financement, sur l'ampleur du fonds propre négatif pendant toute la durée d'un emprunt.

3) Les organismes de réglementation responsables devraient adopter des règlements exigeant l'utilisation d'un plan d'amortissement qui énoncerait clairement le solde à verser à tous les mois de la durée d'un emprunt[103].

4) Les entreprises faisant du financement auto devraient être tenues d'indiquer dans leurs publicités le taux maximal des intérêts appliqués sur les prêts, afin de ne pas attirer les consommateurs avec une promesse d'un faible taux d'intérêt qui ne s'appliquera pas dans les faits. Le taux d'intérêt maximal devrait figurer au moins dans une taille de caractères typographiques équivalente à celle du taux d'intérêt le plus faible de leurs annonces.

5) Les reprises d'automobiles pour la revente devraient être signalées à un organisme gouvernemental. Toutes les saisies et reventes qui se produisent plus de deux fois sur le même numéro d'identification de véhicule devraient être soumises à une analyse afin de surveiller les activités des entreprises qui se spécialisent dans l'octroi de prêts aux consommateurs qui risquent éventuellement les défauts de paiements.

6) Les organismes de réglementation responsables du secteur du financement automobile devraient adopter des règles similaires à celles du secteur des prêts hypothécaires, dont la vérification des revenus et des exigences minimales de paiement.

7) Après consultation d'experts, une limite devrait être établie concernant les fonds propres négatifs qui pourraient être refinancés au moment de l'achat d'un nouveau véhicule.

[103] Voir l'annexe pour un modèle de tableau d'amortissement B.

8) Les intervenants du secteur automobile, y compris les organismes de réglementation provinciaux et les commerçants, devraient publiciser les pièges des prêts à périodes d'amortissement prolongées et des prêts à risque par une importante campagne d'éducation.

BIBLIOGRAPHIE

Sources canadiennes

Alini, Erica, « How worried should you be about U.S. subprime auto loans? » *Canadian Business*, avril 2013.

Banque du Canada, « Assessment of vulnerabilities and risks », *Financial System Review*, décembre 2014. Web : http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2014/12/fsr-december2014.pdf. Consulté le 29 mars 2015.

Bureau de crédit TransUnion Canada, « Canada market trends Q2 2013 », Web: http://www.transunion.ca/docs/business/servicesolutions/riskmanagement/INT-CA-2013_Q2_Infographic.pdf. Consulté le 29 mars 2015.

Bureau de crédit TransUnion Canada, « Average total consumer debt excluding mortgage for Canada (Q4 2013 to Q4 2014 Include Projections) », Web: http://www.transunion.ca/docs/business/emarketing/Q1_2007-Q4_2014-Canada-Debt_Chart.pdf. Consulté le 29 mars 2015.

Cato, Jeremy, « Longer loan terms means 'the monthly payment is king », *The Globe and Mail*, octobre 2014.

Cato, Jeremy, « Three ways car dealers can sell cars faster and make buyers happy », *The Globe and Mail*, mars 2014.

Cato, Jeremy, « Want to keep your car payment under $200 per month? You've got options », *The Globe and Mail*, mai 2014.

Cato, Jeremy, « Savvy shoppers knock about $4,000 off car prices in Canada », *The Globe and Mail*, mai 2014.

Cato, Jeremy, « Deals of the week: Kia Optima, Ford Mustang, GMC Terrain, and Dodge Ram », *The Globe and Mail*, mai 2013.

Cato, Jeremy, « Negative equity woes? Sparkling car sales sweeteners ease the pain », *The Globe and Mail*, décembre 2013.

DBRS, « Rating canadian auto retail loan and lease securitizations », janvier 2012. Web: http://www.dbrs.com/research/273532/rating-canadian-auto-retail-loan-and-leasesecuritizations.pdf. Consulté le 29 mars 2015.

Deveau, Scott, « Auto industry gears up for another record sales year, but raises flags on longterm financing », *Financial Post*, janvier 2014.

Equifax, « Canadian Consumer Credit Trends Q4 2014 », Web: http://www.equifax.com/international/canada/documents/credit_trends_Q42014.pdf Consulté le 29 mars 2015.

Flavelle, Dana, « Longer auto loans raise concerns », *The Star*, août 2014.

Goetz, Michael, « Financing, that's stretching it! » *Autosphere*, juillet 2014.

Goetz, Michael, « Canadian subprime lenders primed for growth », *Canadian Auto World*, septembre 2013.

Ignjatovic, Dina, « Canadian auto sales to remain strong, but further upside limited », *TD Economics Report*, mars 2013. Consulté le 29 mars 2015.

Ignjatovic, Dina, « Canadian auto sales to downshift from fifth to fourth gear », *TD Economics Report*, octobre 2014. Consulté le 29 mars 2015.

Keenan, Greg, « December sales surge helps auto industry post new record », *The Globe and Mail*, janvier 2015.

Keenan, Greg. « Bank of Canada raises alarm over growing consumer auto debt », *The Globe and Mail*, décembre 2014.

Keenan, Greg. « Long-term car loans a worrying trend for auto, financing industry », *The Globe and Mail*, novembre 2014.

Keenan, Greg, « Debt-burdened Canadians succumb to lure of long-term car loans », *The Globe and Mail*, juillet 2012.

Keenan, Greg, « GM Canada Chief Concerned About Credit Driven Car Bubble », *The Globe and Mail*, octobre 2013.

Keenan, Greg, « Lengthy car loans have auto industry anxious over negative equity epidemic », *The Globe and Mail*, novembre 2012.

Marr, Garry et Barbara Shecter, « How Canada's auto loan bubble has become a ticking time bomb », *Financial Post*, novembre 2014.

Marr, Garry, « Canada's cheap car loans have eerie trappings of housing crisis », *Financial Post*, février 2013.

Marr, Garry, « Canadian consumer debt hits record high as car loans rise: survey », *Financial Post*, février 2013.

McClearn, Matthew, « Driving us into debt », *Canadian Business*, mars 2013.

Mitchel, Roger, « Prime vs. subprime auto trends », *Equifax*, avril 2013.

Perkins, Tara, « TD kicking tires at Chrysler Financial », *The Globe and Mail*, décembre 2010.

Ragan, Christopher, « Canada's job recovery may not be the world's envy after all », *The Globe and Mail*, octobre 2013.

Robertson, Grant, « TD driving hard for auto loans », *The Globe and Mail*, février 2012.

Robertson, Grant et Greg Keenan, « Car dealerships next battleground for Canada's banks », *The Globe and Mail*, avril 2013.

Rodriguez, Vivianne, « Sales of subprime car loan securities soar », *The Globe and Mail*, mars 2013.

Sorensen, Chris, « Car sales skyrocket amid fears of high consumer debts and a slowing economy », *Maclean's*, juin 2013.

Sturgeon, Jamie, « Rise of the 8 year car loan », *Global News*, février 2014.

Tomlinson, Kathy, « Couple feel robbed by 25% interest TD car loan », *CBC News*, janvier 2014.

Tomlinson, Kathy, « Car buyers say dealerships duped them over TD's costly loans », *CBC News*, janvier 2014.

Yew, Madhavi Acharya-Tom, « Accelerating auto loans leave Canadian banks at risk: Moody's », *The Star*, octobre 2014.

Sources Américaines

Cafariello, Joseph, « The Rise of the Subprime Auto Loan », *Wealth Daily*, septembre 2013.

Corkery, Michael et Jessica Silver-Greenberg, « Miss a payment? Good luck moving that car », *The New York Times*, septembre 2014.

Henry, David, « Ally Financial bets on risky subprime car loans », *Reuters*, mai 2011.

Plumer, Brad, « Are auto loans the next subprime market to worry about? » *Washington Post*, juillet 2012.

Lowney, Damon, « More car buyers favoring longer term loans up to 10 years », Web: www.autoblog.com, juillet 2013.

Mollenkamp, Carrick, « Special Report: How the Fed fueled an explosion in subprime auto loans », *Reuters*, avril 2013.

Silver-Greenberg, Jessica *et al.*, « In a subprime bubble for used cars, borrowers pay sky-high rates », *The New York Times*, juillet 2014.

Silver-Greenberg, Jessica *et al.*, « Lenders again dealing credit to risky clients », *The New York Times*, avril 2012.

Woodyard, Chris, « More new-car buyers opt for 7-year loans », *USA Today*, octobre 2013. http://dealbook.nytimes.com/2014/07/19/in-a-subprime-bubble-for-used-cars-unfit-borrowerspay-sky-high-rates/?_php=true&_type=blogs&_r=0.

Législation

Ontario Business Practices and Consumer Protection Act S.B.C., 2004
Ontario Motor Vehicle Dealers Act, 2002
Loi sur la protection du consommateur du Québec

L'ÉQUIPE DE RECHERCHE

Shahram Prymak

Shahram Prymak a dirigé cette recherche et est l'auteur principal de ce rapport. Il a aussi effectué les entrevues avec la majorité des intervenants. M. Prymak est titulaire de baccalauréats de l'Université de Toronto et de l'Université York. Au cours des quatre dernières années, il a publié près d'une centaine d'articles sur de nombreux sujets liés au domaine de l'industrie automobile. Son travail a été publié sur des sites web consacrés au domaine de l'automobile ainsi que dans des bulletins d'information sur la consommation. En plus de collaborer à des publications imprimées et web, M. Prymak a animé des émissions à la télévision et à la radio. En tant que membre de l'équipe de l'Automobile Consumer Coalition, M. Prymak a également contribué par son expertise à éclairer un grand nombre de consommateurs sur des préoccupations liées au fait d'être propriétaire d'une automobile.

Mohamed Bouchama

M. Bouchama a collaboré à l'élaboration de la méthodologie de ce travail de recherche et à la conduite des entrevues. M. Bouchama est l'expert le plus connu de l'Ontario en matière de consommation du secteur de l'automobile et il est le fondateur et directeur de l'Automobile Consumer Coalition. Depuis plus de deux décennies, il travaille quotidiennement à aider les acheteurs à choisir le meilleur véhicule pour leurs besoins, et ce, au meilleur prix. Il a aidé des milliers de consommateurs concernant pratiquement tous les aspects de la propriété d'un véhicule. M. Bouchama anime des émissions sur le secteur automobile à la télévision et à la radio depuis quinze ans et a accordé des centaines d'entrevues aux médias au cours de sa carrière. Il a aussi été cité dans la presse écrite, entre autres dans le *Toronto Star*, le *Globe and Mail* et le *Toronto Sun*. M. Bouchama a également représenté les intérêts des consommateurs et a conseillé des gouvernements aux niveaux fédéral et provincial.

George Iny

George Iny a collaboré à l'élaboration de la méthodologie de cette recherche et a aidé à mener les entrevues. M. Iny est le directeur de l'Association pour la protection des automobilistes. Il est le principal auteur de plus de 20 rapports d'enquête sur la vente et la réparation automobile, sur les garanties et sur la location auto. Il a fait diverses représentations sur la législation devant des comités de l'Assemblée nationale du Québec et a été interviewé par tous les grands médias canadiens en tant qu'expert de l'industrie automobile. M. Iny est aussi membre du comité consultatif sur la protection des consommateurs de l'OMVIC. M. Iny est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université McGill.

Sasa Jurovicki

Sasa Jurovicki a analysé les aspects économiques de cette recherche. M. Jurovicki est un comptable chevronné de MNP LLP ainsi que le vice-trésorier de la Chambre de commerce Canado-Croate. Il est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en administration des affaires de l'Université York et termine actuellement son agrément comme comptable professionnel. M. Jurovicki cumule de nombreuses années d'expérience en consultation auprès des entreprises et des consommateurs. Il a également écrit plusieurs chroniques sur les questions financières pour le *Financial Post*. Fort de son expérience en matière d'examen et d'évaluation d'offres de financement pour des clients, M. Jurovicki a fourni une opinion perspicace sur la nature interdépendante de nos constats et leur impact sur les prêteurs, les emprunteurs, les filiales de financement des constructeurs automobiles et les intervenants gouvernementaux.

Peter Silverman

Peter Silverman (Ph.D., Toronto; M.A., UBC) est l'un des consultants de cette recherche. Il est un journaliste du domaine des affaires pour la télévision canadienne et est basé à Toronto. Sa carrière journalistique a commencé en 1974 comme journaliste pour Global Television Network. En 1981, il est passé à CityTV, où il est devenu journaliste pour *CityPulse*, le bulletin de nouvelles de cette station maintenant intitulé *CityNews*. Entre 1989 et 2008, il a été animateur de *Silverman Helps*, un ombudsman médiatique destiné aux consommateurs. En septembre 2008, M. Silverman a animé l'émission *The Peter Silverman Show* pour la chaîne de radio Toronto Newstalk 1010. Il a également été professeur à l'Université de Toronto. Au même moment, il a travaillé comme directeur de la publicité et entrepreneur. M. Silverman a remporté en 2006 le prix Man of the Year décerné par le Choix des consommateurs et a reçu des prix du chapitre de Toronto de l'association Certified Fraud Examiners. Il est membre de l'Ordre de l'Ontario.

Thomas M. Prymak

Thomas Prymak (Ph.D., Toronto; B.A., M.A., Manitoba) a agit comme consultant pour la rédaction de ce rapport. M. Prymak est un historien qui a écrit sur divers sujets pendant plus de vingt-cinq ans. Sa production personnelle comprend quatre livres et plus de 125 articles arbitrés par les pairs publiés dans des revues spécialisées, ainsi que dans des magazines et des journaux grand public. Trois de ses livres ont été publiés par les presses universitaires les plus prestigieuses du Canada anglais, soit les University of Toronto Press. Par ailleurs, M. Prymak cumule également de l'expérience à la télévision et à la radio. Dans les années 1970, il a produit et animé une émission à la télévision communautaire de Winnipeg. Il a depuis été interviewé régulièrement à la télévision et à la radio sur les questions d'intérêt public.

Atif A. Kubursi

Atif Kubursi est professeur émérite d'économie et a enseigné dans le prestigieux programme des arts et des sciences de l'Université McMaster. Le professeur Kubursi a enseigné l'économie à l'Université Purdue, en Indiana, aux États-Unis, a été professeur invité à l'Université de Cambridge, au Royaume-Uni en 1974 et 1975, puis a été Fellow de l'Institut de politique du Moyen-Orient de l'Université Harvard entre 1989 et 1998. Il a également servi en tant que secrétaire général par intérim et sous-secrétaire général de la Commission économique et sociale pour l'Asie occidentale des Nations Unies, en 2006, 2007 et 2008, puis en tant qu'agent principal de développement à l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), à Vienne, en 1982. Il a été décoré de la Médaille du centenaire du Canada. M. Kubursi a publié plus de 250 articles, 12 livres et de nombreux rapports techniques. Il est souvent appelé à commenter les affaires économiques canadiennes et du Moyen-Orient à la télévision.

ANNEXE A :

STAKEHOLDER CONTACT LIST

Ontario Motor Vehicle Industry Council (OMVIC)
http://www.omvic.on.ca/
Michael Rothe

Motor Vehicles Sales Authority of B.C. (VSA)
http://www.mvsabc.com/
Ian Christman, registrar
604-575-6166
ian@mvsabc.com

Alberta Motor Vehicle Industry Council (AMVIC)
http://www.amvic.org/
John Bachinski, executive director
(780) 462-0860
jbachinski@amvic.org

Office de la Protection du Consommateur (OPC)
http://www.opc.gouv.qc.ca/
Marc Migneault, avocat juriste de l'État

Auto Showplace
www.autoshowplace.ca
Kevin Bavelaar, Owner

Ready Honda
www.readyhonda.ca
Bob Redinger, Owner and General Manager

Erin Mills Mitsubishi
www.erinmillsmitsubishi.ca
Mitch Cadesky, General Manager

Canadian Title Loans
www.ctlcorp.ca
Jeffrey Newhouse, President and C.E.O
(905) 815-9510
jnewhouse@ctlcorp.ca

Canadian Finance & Leasing Association
www.cfla-acfl.ca
Matthew Poirier, Policy Director

(877) 213-7373

Nissan Canada
www.nissan.ca
David Williams, Senior Manager, Sales & Marketing

Mitsubishi Canada
www.mitsubishi-motors.ca
Mr. Kenichiro Yamamoto, President and CEO, and Mr. Takayuki Yatabe, Senior Vice President

DesRosiers Automotive Consultants Inc.
www.desrosiers.ca
Dennis DesRosiers

ANNEXE B:

SAMPLE AMMORTIZATION SCHEDULE[104]

Car Loan (2014 Mazda 6)

Interest
Rate: 3.99%
Amount of Payment: $461.12 Monthly
Amount of Loan: $29,482.00 (includes MSRP, freight/PDI, and taxes)
Amortization Period: 72 Months

Date	Payment	Interest	Principal	Balance	MSRP/Value	Depreciation	Equity
Opening - 31-Dec-2014	0.00	0.00	0.00	29,482.00	24,495.00	0.00	**- 4,987.00**
31-Jan-15	461.12	98.03	363.09	29,118.91			
28-Feb-15	461.12	96.82	364.30	28,754.61			
31-Mar-15	461.12	95.61	365.51	28,389.10			
30-Apr-15	461.12	94.39	366.73	28,022.37			
31-May-15	461.12	93.17	367.95	27,654.42			
30-Jun-15	461.12	91.95	369.17	27,285.25			
31-Jul-15	461.12	90.72	370.40	26,914.85			
31-Aug-15	461.12	89.49	371.63	26,543.22			
30-Sep-15	461.12	88.26	372.86	26,170.36			
31-Oct-15	461.12	87.02	374.10	25,796.26			
30-Nov-15	461.12	85.77	375.35	25,420.91			
31-Dec-15	461.12	84.52	376.60	25,044.31			
1 Year SUBTOTALS	**5,533.44**	**1,095.75**	**4,437.69**	**25,044.31**	**17,146.50**	**7,348.50**	**- 7,897.81**
31-Jan-16	461.12	83.27	377.85	24,666.46			
29-Feb-16	461.12	82.02	379.10	24,287.36			
31-Mar-16	461.12	80.76	380.36	23,907.00			
30-Apr-16	461.12	79.49	381.63	23,525.37			
31-May-16	461.12	78.22	382.90	23,142.47			
30-Jun-16	461.12	76.95	384.17	22,758.30			

[104] The ACC would like to thank Sasa Jurovicki of MNP LLP for producing the amortization schedule sample.

31-Jul-16	461.12	75.67	385.45	22,372.85			
31-Aug-16	461.12	74.39	386.73	21,986.12			
30-Sep-16	461.12	73.10	388.02	21,598.10			
31-Oct-16	461.12	71.81	389.31	21,208.79			
30-Nov-16	461.12	70.52	390.60	20,818.19			
31-Dec-16	461.12	69.22	391.90	20,426.29			
2 Year SUBTOTALS	**5,533.44**	**915.42**	**4,618.02**	**20,426.29**	**13,717.20**	**3,429.30**	**- 6,709.09**
31-Jan-17	461.12	67.92	393.20	20,033.09			
28-Feb-17	461.12	66.61	394.51	19,638.58			
31-Mar-17	461.12	65.30	395.82	19,242.76			
30-Apr-17	461.12	63.98	397.14	18,845.62			
31-May-17	461.12	62.66	398.46	18,447.16			
30-Jun-17	461.12	61.34	399.78	18,047.38			
31-Jul-17	461.12	60.01	401.11	17,646.27			
31-Aug-17	461.12	58.67	402.45	17,243.82			
30-Sep-17	461.12	57.34	403.78	16,840.04			
31-Oct-17	461.12	55.99	405.13	16,434.91			
30-Nov-17	461.12	54.65	406.47	16,028.44			
31-Dec-17	461.12	53.29	407.83	15,620.61			
3 Year SUBTOTALS	**5,533.44**	**727.76**	**4,805.68**	**15,620.61**	**10,973.76**	**2,743.44**	**- 4,646.85**
31-Jan-18	461.12	51.94	409.18	15,211.43			
28-Feb-18	461.12	50.58	410.54	14,800.89			
31-Mar-18	461.12	49.21	411.91	14,388.98			
30-Apr-18	461.12	47.84	413.28	13,975.70			
31-May-18	461.12	46.47	414.65	13,561.05			
30-Jun-18	461.12	45.09	416.03	13,145.02			
31-Jul-18	461.12	43.71	417.41	12,727.61			
31-Aug-18	461.12	42.32	418.80	12,308.81			
30-Sep-18	461.12	40.93	420.19	11,888.62			
31-Oct-18	461.12	39.53	421.59	11,467.03			
30-Nov-18	461.12	38.13	422.99	11,044.04			
31-Dec-18	461.12	36.72	424.40	10,619.64			
4 Year SUBTOTALS	**5,533.44**	**532.47**	**5,000.97**	**10,619.64**	**8,779.01**	**2,194.75**	**- 1,840.63**
31-Jan-19	461.12	35.31	425.81	10,193.83			

28-Feb-19	461.12	33.89	427.23	9,766.60			
31-Mar-19	461.12	32.47	428.65	9,337.95			
30-Apr-19	461.12	31.05	430.07	8,907.88			
31-May-19	461.12	29.62	431.50	8,476.38			
30-Jun-19	461.12	28.18	432.94	8,043.44			
31-Jul-19	461.12	26.74	434.38	7,609.06			
31-Aug-19	461.12	25.30	435.82	7,173.24			
30-Sep-19	461.12	23.85	437.27	6,735.97			
31-Oct-19	461.12	22.40	438.72	6,297.25			
30-Nov-19	461.12	20.94	440.18	5,857.07			
31-Dec-19	461.12	19.47	441.65	5,415.42			
5 Year SUBTOTALS	**5,533.44**	**329.22**	**5,204.22**	**5,415.42**	**7,023.21**	**1,755.80**	**1,607.79**
31-Jan-20	461.12	18.01	443.11	4,972.31			
29-Feb-20	461.12	16.53	444.59	4,527.72			
31-Mar-20	461.12	15.05	446.07	4,081.65			
30-Apr-20	461.12	13.57	447.55	3,634.10			
31-May-20	461.12	12.08	449.04	3,185.06			
30-Jun-20	461.12	10.59	450.53	2,734.53			
31-Jul-20	461.12	9.09	452.03	2,282.50			
31-Aug-20	461.12	7.59	453.53	1,828.97			
30-Sep-20	461.12	6.08	455.04	1,373.93			
31-Oct-20	461.12	4.57	456.55	917.38			
30-Nov-20	461.12	3.05	458.07	459.31			
31-Dec-20	460.84	1.53	459.31	0.00			
6 Year SUBTOTALS	**5,533.16**	**117.74**	**5,415.42**	**0.00**	**5,618.57**	**1,404.64**	**5,618.57**
TOTALS	**33,200.36**	**3,718.36**	**29,482.00**				

ANNEXE C:

CONSUMER SURVEY QUESTIONNAIRE

Q1
Do you currently own or lease a vehicle?

Yes, I own/lease a vehicle on my own
Yes, I own/lease a vehicle with someone else
No

[TERMINATE IF NO]

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q2
If a friend or family member were buying a vehicle, what would you recommend as the maximum time period for them to payback a loan on a vehicle?

3 years or less
4 years
5 years
6 years
7 years
8 years
9 years or more
Don`t know

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q3
If you have more than one vehicle, please think about your primary vehicle for the rest of the survey.

Did you buy the vehicle you own from a dealership or was it a private sale?

[ROTATE]
From a dealership
Private sale
Not sure [ANCHOR]

[SINGLE CHOICE BUTTONS]

Q4
Was it a new or used vehicle at the time you acquired it?

[ROTATE]
New
Used

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q5
How long do you intend to keep your current vehicle? Please include all years from when your first acquired it to when you will no longer own it.

3 years or less
4 years
5 years
6 years
7 years
8 years
9 years or more
Don`t know

[SINGLE CHOICE]
Q6
How did you pay for the vehicle?

[RANDOMIZE]
Cash purchase
Lease
Financing through the dealership [NOT SHOWN IF PRIVATE SALE]
Personal loan or line of credit
Other [SPECIFY, ANCHOR]
Someone else paid for it [ANCHOR]
Not applicable – My vehicle was not paid for (e.g., hand-me-down, trade-in, etc.) [ANCHOR]

[IF FINANCING ASK Q7]

[MULTI CHOICE BUTTONS] – SELECT UP TO THREE
Q7
You previously stated that you are financing your vehicle. Why did you decide to finance your vehicle? Please select the up three main reasons why you decided to finance.

[RANDOMIZE]

Advertising
Dealer recommended
Low payments
Low interest rate
Family member/friend told me to
I couldn't pay for the vehicle any other way (e.g., I did not have enough cash/could not qualify for a loan)
Other [SPECIFY, ANCHOR]

[IF NOT SOMEONE ELSE OR NA IN Q6 ASK Q8]

[MULTI CHOICE BUTTONS]
Q8
When deciding to buy your vehicle, did you factor in any of the following scenarios?

[RANDOMIZE]
The increasing cost of fuel
Maintenance costs increasing over time
Insurance costs increasing
Being out of work
Increased housing costs (mortgage rate, rent, etc.)
None of the above [ANCHOR, EXCLUSIVE]

[ASK ALL]

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q9
Do you have money set aside or available for have a major breakdown or accident (i.e., any expenses that are not covered by insurance, like deductibles, etc.)?
(If you do not have a warranty, have you set money aside for emergency repairs?)

Yes
No
Not applicable/Don't know

[IF YES ASK Q10]

[OPEN NUMERIC]
Q10
If your vehicle needed major repairs, approximately how much could you afford?

$_____ [MIN: $100 and MAX: $10,000]
Prefer not to say [EXCLUSIVE]

[IF NOT SOMEONE ELSE OR NA IN Q6 ASK Q11]

[OPEN NUMERIC]
Q11
Approximately, how much did you pay for your vehicle excluding taxes? Please be assured all information will be kept confidential.

$_____ [MIN: $2000 and MAX: $80,000]
Prefer not to say [EXCLUSIVE]

[IF LEASING, FINANCING, OR THROUGH LOAN IN Q6 ASK Q12-Q15]

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q12
What is the duration of the lease or loan on your vehicle?

36 months or less/3 years or less
37-48 month / More than 3 years to 4 years
49-60 months / More than 4 years to 5 years
61-72 months / More than 5 years to 6 years
73-84 months / More than 6 years to 7 years
85-96 months / More than 7 years to 8 years
97 or more / More than 8 years
There is no fixed duration on my lease/loan

[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q13
What is your payment period?

Monthly
Bi-weekly
Weekly
Other [SPECIFY]

[OPEN NUMERIC]
Q14
Approximately, how much is your [INSERT Q13] payment?

$_____ [MIN: $20 and MAX: $5000]
Prefer not to say [EXCLUSIVE]

[OPEN NUMERIC]
Q15
What is your interest rate (APR)?

_____% [NO MIN and MAX: 10.00]
Prefer not to say [EXCLUSIVE]

[ASK ALL]

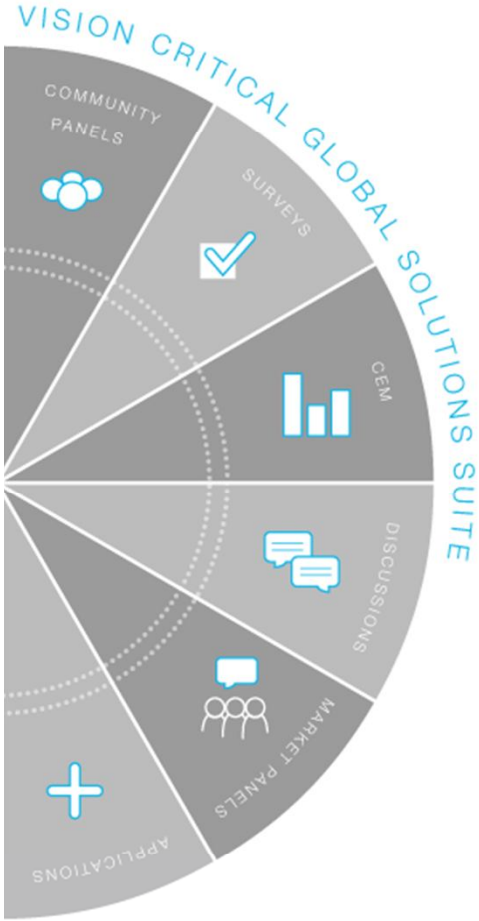
[SINGLE CHOICE BUTTONS]
Q16
Finally, how long did you keep your last vehicle?

3 years or less
4 years
5 years
6 years
7 years
8 years
9 years or more
Don`t know
Not applicable – This is my first vehicle

ANNEXE D:

CONSUMER SURVEY RESULTS

VISIONCRITICAL®



CAR HELP CANADA.com

Summary Report for Canadian Car Owners Survey

July, 2014

Prepared for: Car Help Canada
Prepared by: Vision Critical

Methodology and Objective

From July 7th to 9th, 2014, an online survey was conducted among 1,016 randomly selected Canadian adults age 18+, who own or lease a car and are Angus Reid Forum panelists. The margin of error—which measures sampling variability—is +/- 3.1%, 19 times out of 20. The results have been statistically weighted according to age, gender and region Census data to ensure a representative sample. Discrepancies in or between totals are due to rounding.

The key objective is to determine the purchase behaviours of Canadian car owners and if they factor in additional vehicle costs.

*Note: For the purpose of this report, those who were surveyed will be referred to as car owners.

Differences between the respondent groups that are significant at a 95% confidence interval are highlighted using a red circle to show values that are significantly higher than those with a green square.

Key Findings

Financing is how most owners paid for their vehicle.

- Thirty-seven per cent of car owners financed their vehicle through a dealership, while one-third (33%) paid in cash. Only 16 per cent used a line of credit.
  - Low interest rates are very attractive to car purchasers. Almost two-thirds (63%) of those who financed say it is because of the low interest rate. However, some have no other alternatives. One-third (32%) of those who financed say they couldn't pay for their vehicle any other way.
  - Furthermore, one-in-five (19%) have a 0 per cent A.P.R. which is more affordable and attractive to purchasers.

Most have a lease/loan lasting four to five years.

- Of those with a lease/loan, 31 per cent say it is for more than four but up to five years in duration. Moreover, 45 per cent of these car owners recommend a maximum of a 5 year car loan/lease to family and friends.
- However, one-in-five (21%) kept their last vehicle for three years or less.

None of the additional costs listed are considered by four-in-ten car purchasers.

- Forty-one per cent of car purchasers claim they did not consider any of the factors listed (losing their job, housing cost increases, fuel, maintenance, and insurance cost increases) when purchasing their vehicle.
  - The most popular factor to consider was fuel increases (44%). However, only one-in-ten factored in housing cost increases (11%) or being out of work (10%).

One-third have not set aside money for repairs.

- Sixty-five per cent of car owners say they have set money aside for emergency repairs. Of those who have set aside money, one-quarter (25%) only have $1000 or less available for these repairs.

Vehicle Attributes

VISIONCRITICAL®

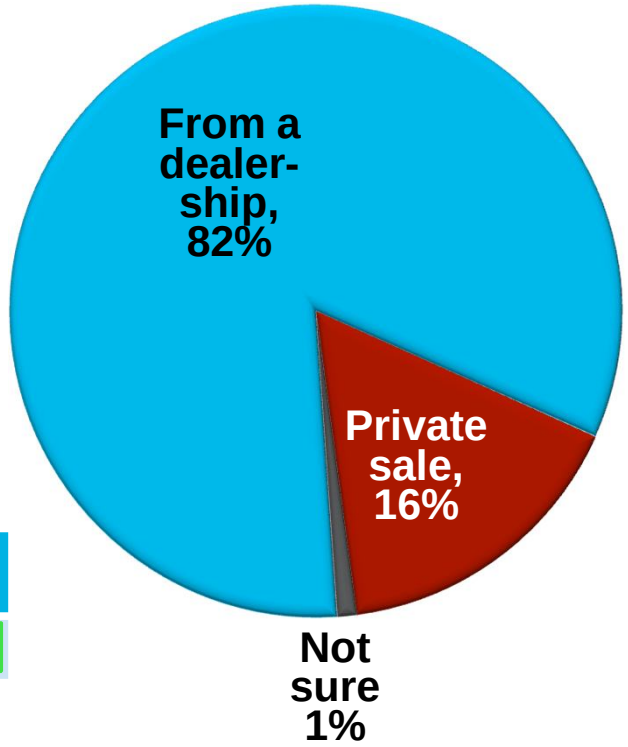
Type of Vehicle Purchased

Over half of Canadian car owners currently have a new vehicle. However, used cars are popular among those 18-34 years old as about half have a used car. This is significantly higher than older car owners. Regardless of the car new or used, eight-in-ten owners bought their vehicle from a dealership.

Type Purchased

18-34	35-54	55+
51%	41%	34%

Location Purchased From

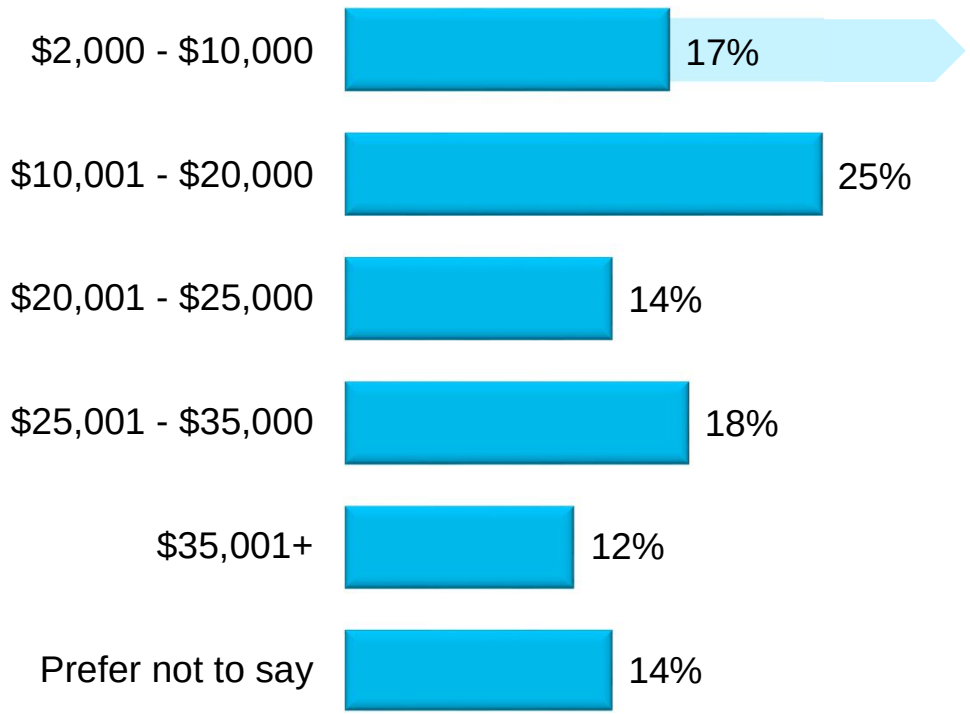


Base: All Respondents (n=1016)
Q3 Did you buy the vehicle you own from a dealership or was it a private sale?
Q4 Was it a new or used vehicle at the time you acquired it?

VISIONCRITICAL

Vehicle Purchase Price

On average, vehicle purchasers spent about $22,000 on their last vehicle before tax. Younger purchasers spent less on their last vehicle purchase, as 27 per cent spent between $2000 - $10,000 compared to 15 per cent of those 35-54 and 12 per cent of those 55+ spending the same.



18-34	35-54	55+
27%	15%	12%

Mean: $22,586

Base: Respondents who purchased their vehicle (n=982)
Q11 Approximately, how much did you pay for your vehicle excluding taxes?

VISIONCRITICAL

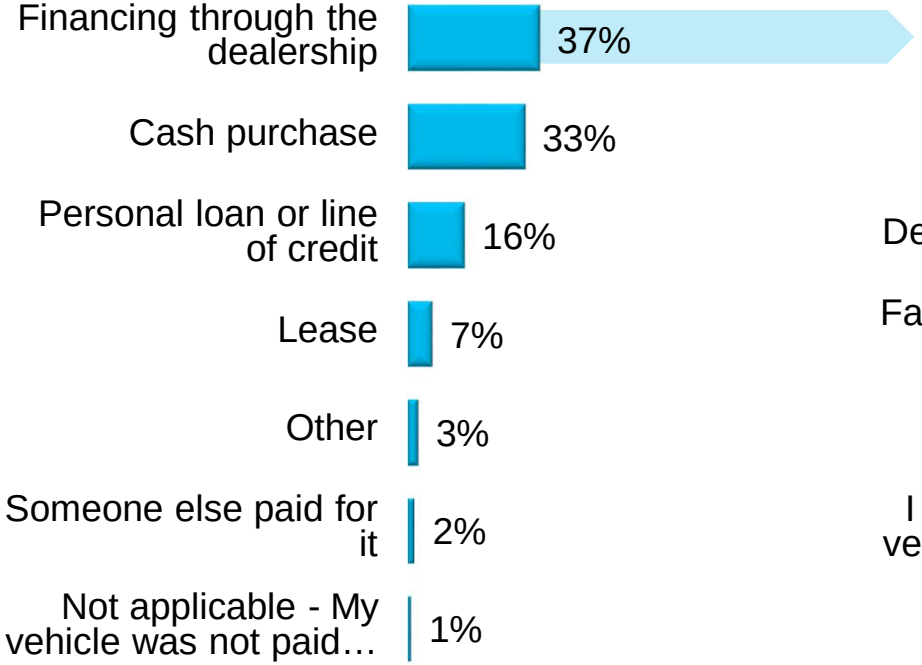
Vehicle Payment Method

Financing is the most popular method of payment for vehicle purchasers followed by a cash purchase. Less than one-in-five used a personal loan/line of credit or leased the vehicle. Financing and using lines of credit are particularly favoured methods of payment among middle aged car owners:

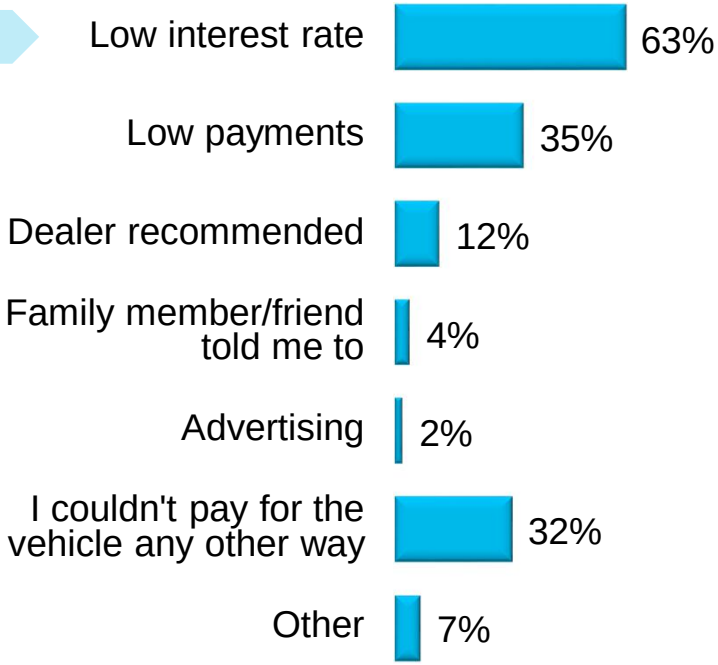
	18-34	35-54	55+
Financing	39%	41%	32%
Personal loan	12%	19%	16%

Of those who financed their vehicle, the majority say it is because of the low interest rate. This following by one-third citing the low payments or that they couldn't pay for the vehicle any other way.

Payment Method



Reason for Financing



Base: All Respondents (n=1016)
Q6 How did you pay for the vehicle?
Base: Respondents who financed their vehicle (n=379)
Q7 Why did you decide to finance your vehicle?

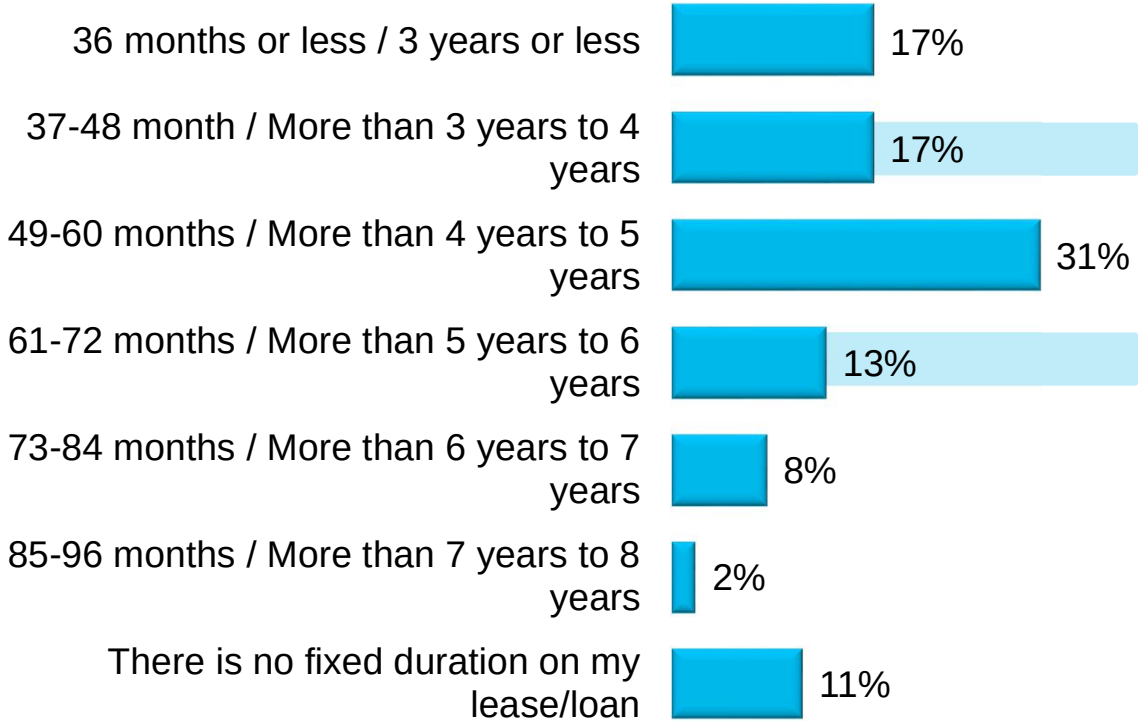
VISIONCRITICAL

Vehicle Lease/Loans

VISIONCRITICAL®

Duration of Vehicle Lease/Loan

49 to 60 months is the most popular duration for vehicle leases or loans. Three-in-ten Canadians who have a lease/loan on their vehicle say it is for 49-60 months. Shorter leases/loans are significantly less popular among those aged 18-34, while those aged 55+ are significantly less likely to prefer longer leases/loans.



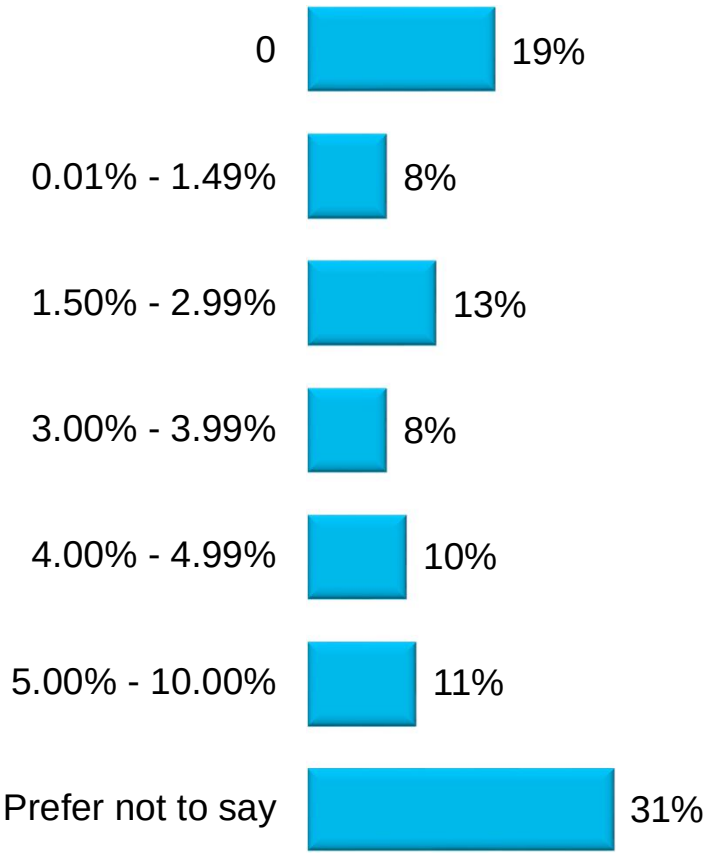
	18-34	35-54	55+
37-48 month / More than 3 years to 4 years	10%	18%	21%
49-60 months / More than 4 years to 5 years	-	-	-
61-72 months / More than 5 years to 6 years	20%	14%	8%

Base: Respondents who have a lease, loan or are financing their vehicle (n=620)
Q12 What is the duration of the lease or loan on your vehicle?

VISIONCRITICAL

APR for Vehicle Lease/Loan

Of those with a lease or loan, their A.P.R. on average is 2.62 per cent. However, one-in-five have a 0 per cent A.P.R.



Mean A.P.R. 2.62%

Base: Respondents who have a lease, loan or are financing their vehicle (n=620)
Q15 What is your interest rate (APR)?

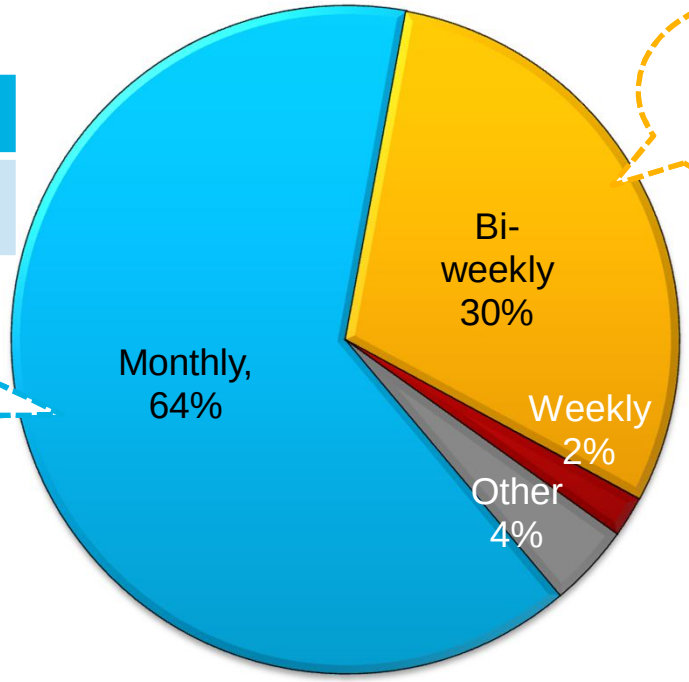
VISIONCRITICAL

Payment Period of Vehicle Lease/Loan

Of those with a vehicle lease/loan, two-thirds have a monthly payment period while three-in-ten have a bi-weekly payment period. Monthly payment periods are significantly more popular among those 55+, while those under the age of 55 significantly prefer bi-weekly payments.

18-34	35-54	55+
61%	58%	73%

Mean Payment $421



Mean Payment $224

18-34	35-54	55+
33%	35%	21%

Base: Respondents who have a lease, loan or are financing their vehicle (n=620)
Q13 What is your payment period?
Q14 Approximately, how much is your [INSERT Q13] payment?

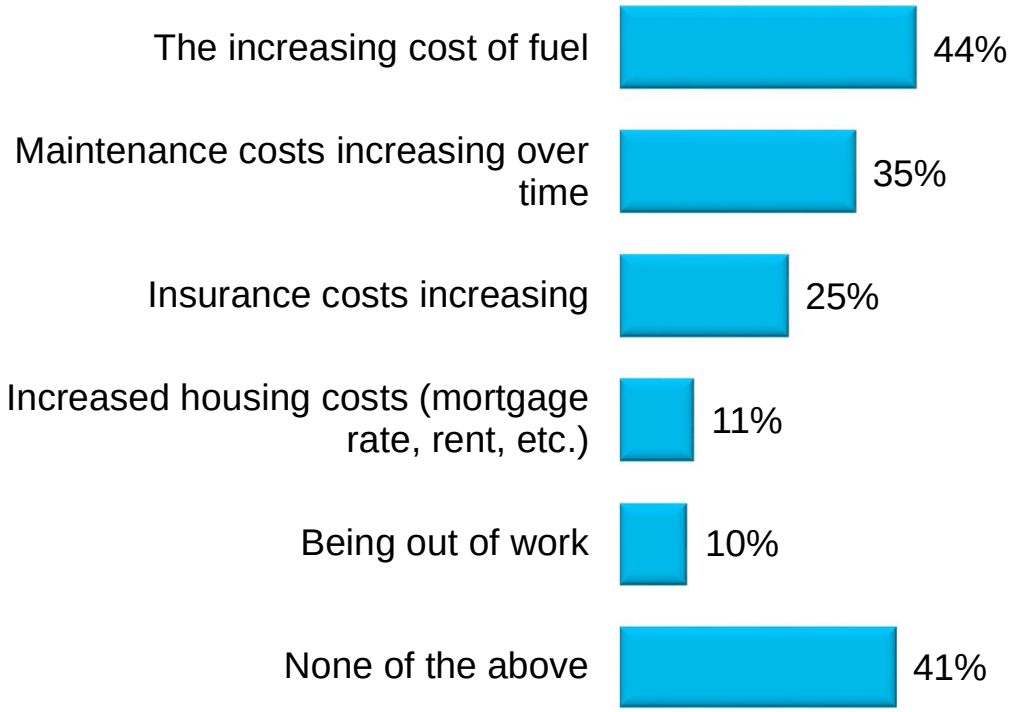
VISIONCRITICAL

Additional Vehicle Costs

VISIONCRITICAL®

Considerations When Purchasing Your Vehicle

The increasing cost of fuel is the scenario considered by most, as about four-in-ten factored this into their purchase decision. However, the same amount of owners surveyed did not consider any of the scenarios below. Younger car buyers are the most likely to consider any of these scenarios, and in most cases are significantly more likely to consider them than those 55+.



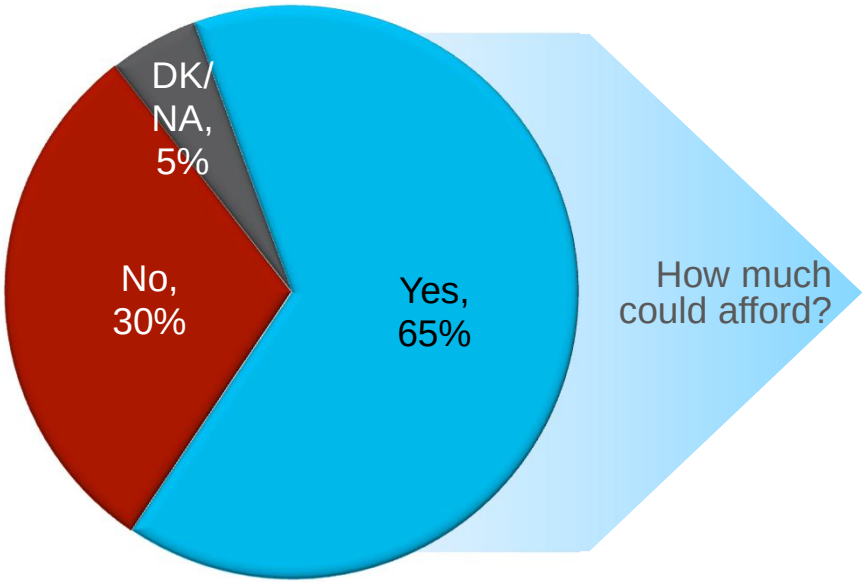
	18-34	35-54	55+
The increasing cost of fuel	52%	44%	39%
Maintenance costs increasing over time	45%	32%	31%
Insurance costs increasing	39%	21%	21%
Increased housing costs (mortgage rate, rent, etc.)	15%	12%	9%
Being out of work	12%	11%	8%
None of the above	29%	41%	50%

Base: Respondents who purchased their vehicle (n=982)
Q8 When deciding to buy your vehicle, did you factor in any of the following scenarios?

Vehicle Repairs

Even though 41 per cent didn't consider any of the scenarios listed, two-thirds of car owners say they have money set aside for repairs. This increases to three-quarters among those 55+. Of those who have set aside money, they have set aside about $2700 on average. Younger savers have the least amount set aside as 12 per cent have $500 or less for repairs compared to 5 per cent of those 55+ saying the same.

Have $ Set Aside for Repairs



18-34	35-54	55+
59%	59%	75%

	18-34	35-54	55+
$100 - $500	12%	8%	5%

Mean: $2,750

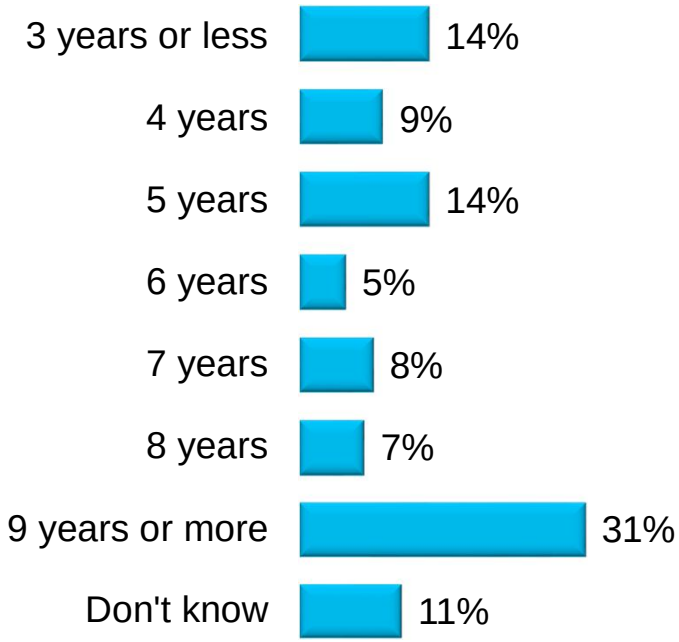
Base: All Respondents (n=1016)
Q9 Do you have money set aside or available for a major breakdown or accident (i.e., any expenses that are not covered by insurance, like deductibles, etc.)?
Base: Respondents who have set money aside for repairs (n=660)
Q10 If your vehicle needed major repairs, approximately how much could you afford?

VISIONCRITICAL

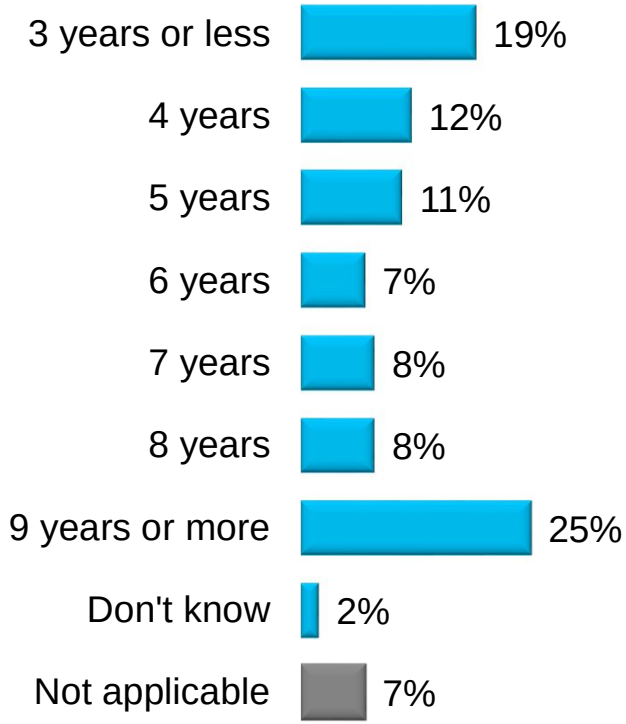
Length of Vehicle Ownership

One-quarter of car owners kept their last vehicle for 9 years or more, and about three-in-ten say they intend to keep their current vehicle for 9 years or more. At the other end of the spectrum, one-in-five say they kept their last vehicle for 3 years or less and 14 per cent say they intend to keep their current vehicle for 3 years or less. This is consistent with those who lease/loan a vehicle - 21% kept their last vehicle for 3 years or less and 12 per cent plan to keep their current vehicle for 3 years or less. Younger car owners kept their last vehicle for a shorter period of time as one-quarter kept it for 3 years or less compared to less than one-in-five of those aged 35+.

Intend to Keep Current Vehicle



Kept Last Vehicle



18-34	35-54	55+
26%	18%	16%

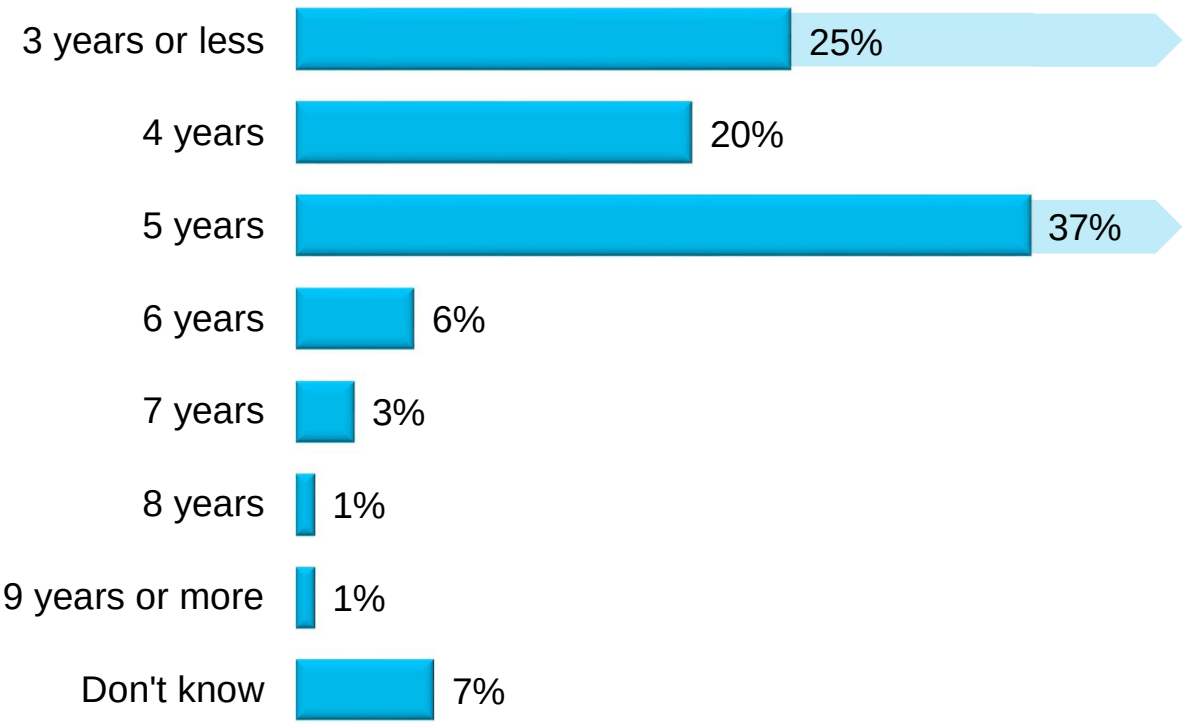
18-34	35-54	55+
10%	27%	33%

Base: All Respondents (n=1016)
Q5 How long do you intend to keep your current vehicle?
Q16 Finally, how long did you keep your last vehicle?

VISIONCRITICAL

Recommended Maximum Car Loan Period

Most car owners recommend a maximum loan period of 5 years. This is followed by one-quarter recommending 3 years or less. Five year car loans are recommended by almost half (45%) of those with a lease/loan. Those aged 54 or younger are significantly more likely to recommend a car loan period of five years than those aged 55+. Conversely, older car owners are more likely to recommend a car loan period of 3 years or less than those middle aged or younger.



	18-34	35-54	55+
3 years or less	26%	21%	30%
4 years	-	-	-
5 years	40%	42%	29%

Base: All Respondents (n=1016)
Q2 If a friend or family member were buying a vehicle, what would you recommend as the maximum time period for them to payback a loan on a vehicle?

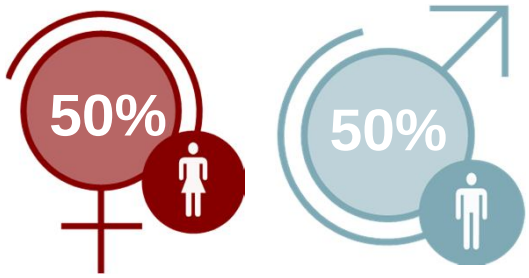
VISIONCRITICAL

Respondent Profile

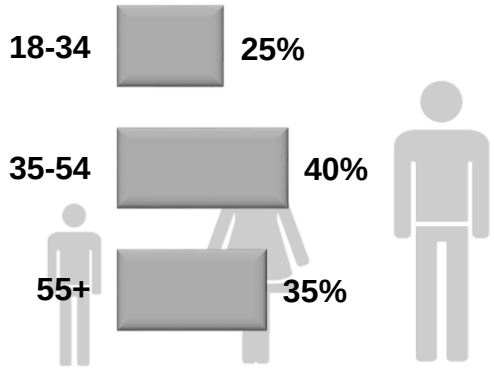
VISIONCRITICAL®

Respondent Profile

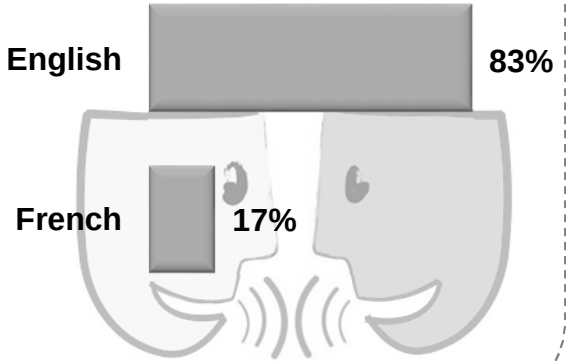
Gender



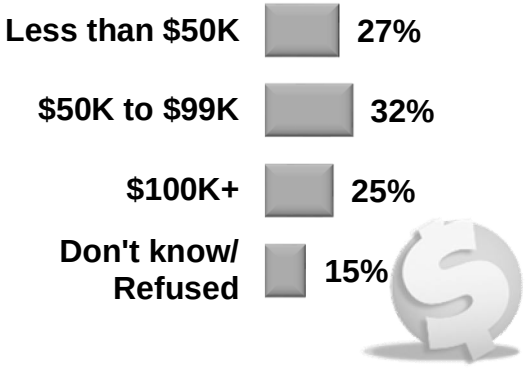
Age



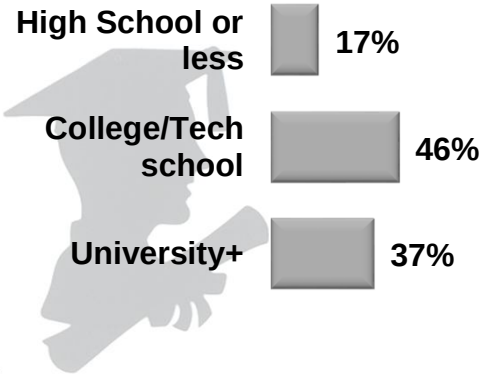
Language



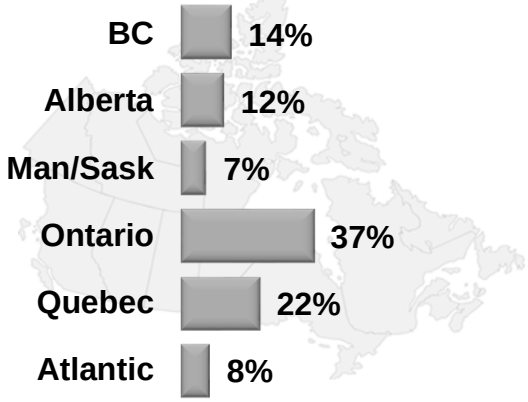
Household Income



Education



Region



VISIONCRITICAL

Base: All Respondents (n=1016)