

## L'AUTOMOBILE : UN MONDE DE MYTHES

### La location évite l'endettement

Faux. La location est en réalité une dette et fonctionne comme une dette. Légalement, il est vrai que le locataire ne possède pas la voiture et n'a pas de dette à son bilan personnel mais lorsqu'on analyse de près la substance de la transaction, il est propriétaire et il assume une dette. Sur quoi calcule-t-on des intérêts si ce n'est pas sur une dette? Comment se fait-il que le locataire paie les immatriculations, les assurances et l'entretien s'il n'est pas, somme toute, propriétaire? Les gens se méprennent à ce sujet.

### Une voiture usagée coûte cher en frais d'entretien

Il est étrange que certains vendeurs soulèvent cet argument pour justifier la location répétitive alors que quelques minutes plus tôt, il vantait la durabilité de son produit. Quel paradoxe! Les voitures sont de mieux en mieux construites et c'est vraiment faire peur aux gens que de leur faire croire que l'entretien d'une voiture usagée est si élevé. Les sondages effectués par le CAA auprès de plus de 20 000 personnes démontrent qu'en 1998, les frais d'entretien moyens annuels d'une voiture âgée de 6 ans étaient de 798 \$ alors que ceux d'une voiture de 3 ans étaient de 397 \$. Rien pour justifier d'assumer la dépréciation d'une nouvelle voiture neuve! Bien sûr, ce ne sont que des moyennes et le pire peut survenir en tout temps mais sur une longue période, un consommateur ne tombera pas toujours sur des « citrons ». Et si vraiment un consommateur est nerveux à ce sujet, il n'a qu'à acheter une garantie prolongée. C'est moins coûteux que la location perpétuelle.

### Il ne faut jamais exercer l'option d'achat dans une location

Voilà un mythe qui coûte des milliers de dollars aux consommateurs. Supposons que l'option d'achat est à 11 000 \$ alors que la valeur marchande du véhicule est de 10 200 \$ (le calcul des taxes n'est pas nécessaires ici car les deux montants sont avant taxes). Plusieurs se disent : je vais assumer une perte de 800 \$ si j'achète la voiture. Le problème c'est que ces personnes tiennent à avoir quand même un véhicule. Après avoir remis les clés de la voiture louée, elles partent à la recherche d'une nouvelle automobile, souvent neuve. Ainsi, pour éviter une soi-disant perte de 800 \$, il vont assumer la dépréciation d'une nouvelle voiture qui se chiffre à environ 5 000 \$ durant la première année pour une voiture de 20 000 \$. Pas sûr qu'ils font une bonne affaire!. Lorsqu'on voit la location pour ce qu'elle est, soit un mode de financement, on ne doit pas se préoccuper de la comparaison du solde de la dette (l'option d'achat) et de la valeur de la voiture. À l'échéance du contrat on doit simplement chercher un nouveau financement. Bien sûr, si la voiture ne convient plus ou si la différence entre l'option d'achat et la valeur marchande de la voiture est vraiment importante (par exemple une voiture accidentée), il est alors avisée de la retourner.

Le plus étonnant, c'est lorsque que dans certaines articles de revues ont fait cette affirmation et que quelques pages plus loin, on avise le lecteur des avantages des voitures usagées. On ne manque pas aussi de lui dire qu'il est important de bien faire inspecter la voiture usagée qu'il s'apprête à acheter et de faire très attention dans la transaction. On semble oublier de lui dire que la meilleure voiture usagée est probablement celle qu'il utilise et qu'il connaît déjà!

### **Je roule beaucoup donc il ne faut pas louer**

Cette affirmation ne résiste pas à une analyse sérieuse. Il est coûteux de rouler beaucoup, peu importe que la voiture soit louée ou achetée. Lorsqu'on est propriétaire, le coût apparaît par une diminution plus prononcée de la valeur marchande de la voiture (bref une plus grande dépréciation). Si on est locataire, le coût apparaît par des frais supplémentaires à la fin du bail. Rien ne prouve que l'un est toujours plus bas que l'autre. Un contrat de location bien magasiné peut être très intéressant même pour une personne qui roule 35 000 kilomètres par année. Par exemple, le fait de payer 8 cents le kilomètre est-il coûteux? Faites vos propres calculs et vous constaterez que durant les premières années, le coût de la dépréciation dépasse souvent 20 cents le kilomètre. Les consommateurs sont nerveux inutilement avec ce thème.

### **La location entraîne plus de déductions fiscales**

Faux. C'est même souvent le contraire. Les gens croient, sous prétexte que le loyer est déductible en entier et qu'une partie seulement du coût de la voiture peut être amortie à chaque année, que la location est plus avantageuse sur ce point. Mais une partie d'un gros montant peut être plus important que la totalité d'un petit montant. Les analyses sérieuses et complètes sont beaucoup plus nuancées à ce propos car plusieurs facteurs entrent en ligne de compte. Ce qui n'est pas un mythe, mais qui est un tout autre sujet, est que l'avantage imposable pour un **employé** qui bénéficie de la voiture de son employeur à des fins personnelles, sera pratiquement toujours plus faible si elle est louée plutôt qu'achetée.

### **La location permet d'économiser sur les taxes de vente**

Même les spécialistes se trompent sur ce sujet. Certains disent que la location évite de payer des intérêts sur les taxes ou qu'elle permet de répartir les taxes sur une plus longue période. D'autres affirment que l'achat évite de payer des taxes sur l'intérêt comme le font les locataires. D'autres vont même jusqu'à dire que la location permet d'économiser sur les taxes. En fait, tous se trompent! Des calculs précis et complets prouvent facilement le contraire. Les deux véritables critères sont les suivants :

- 1) plus on consomme, plus on paie de taxes
- 2) plus on emprunte plus on paie d'intérêt. La grosse base!

**Je veux conserver ma voiture longtemps donc il faut éviter la location**

Cette affirmation n'est pas fondée. Rien n'empêche de louer pour acheter plus tard. Pourquoi se priver d'un taux d'intérêt avantageux?

**La location permet de rouler avec une voiture plus luxueuse au même coût  
OU Je peux profiter d'une voiture neuve avec la même mensualité qu'une  
voiture usagée. Pourquoi s'en passer?**

Voilà des affirmations très graves, malheureusement mis de l'avant par certains vendeurs ou certaines institutions financières. C'est vraiment vendre un rêve. Le problème est que les gens voient à court terme et s'imaginent que mensualité signifie coût égal. C'est une des illusions d'optique les plus dévastatrices qui soit. Premièrement, on néglige la durée des mensualités. Si la période n'est pas identique, la simple comparaison des mensualités est ridicule. Deuxièmement, on ne tient pas compte de l'équité amassé dans chacun des cas (donc on oublie la partie récupérable des versements effectués). Par exemple, la voiture usagée sera payée après trois ans tandis que pour un contrat de location la mensualité ne permet jamais d'amasser un capital. Troisièmement, on ne tient pas compte du taux d'intérêt chargé. Et finalement, plus la mensualité est petite plus la portion d'intérêt est importante (en chiffres absolus). Le coût est donc élevé! L'utilisation de la mensualité est sûrement le pire des critères lorsque vient le temps de prendre une décision relative au coût. La mensualité ne permet que de répondre à la question suivante : est-il possible pour moi d'y faire face? Le fait de répondre oui à cette question n'est qu'un aspect du processus décisionnel et n'indique rien par rapport au coût réel de la transaction. Les personnes qui se basent uniquement sur la mensualité comme critère de décision loueront des voitures neuves toute leur vie et connaîtront un appauvrissement continu.