

# RÉSULTATS DES ANALYSES

## COMPLÉMENT DES CHAPITRES 18 ET 19, PAGES 146

### ET 156

Durant l'année 1999, pour appuyer nos conclusions sur une base solide, nous avons réalisé une analyse financière exhaustive de diverses combinaisons des éléments à soupeser avant de prendre deux décisions bien précises :

- *Est-il préférable de conserver sa voiture longtemps ou de changer régulièrement?* : Par exemple, nous avons comparé le fait de conserver une voiture achetée pendant six ans par rapport à deux locations consécutives de trois ans chacune. Cette analyse a été précieuse notamment pour le chapitre 18, qui porte sur le choix entre une voiture neuve ou d'occasion. Après trois ans, la question est de savoir si on conserve la même voiture pour une autre période de trois ans ou s'il est préférable de s'en procurer immédiatement une nouvelle.
- *Est-il préférable d'avoir recours à la location perpétuelle ou d'acheter et de revendre sa voiture après peu de temps?* : Cette décision concerne ceux qui aiment ou qui n'ont pas le choix de changer de voiture souvent. Cette analyse a servi à la rédaction du chapitre 19, qui traite de la décision de louer ou d'acheter.

Dans ce complément, nous ne tenons pas compte de l'impôt sur le revenu (voir les chapitres 34 à 36).

## MÉTHODE D'ANALYSE

Nous avons d'abord recueilli des données de base :

Nous avons sélectionné 20 modèles de voiture différents parmi les marques connues et toutes les catégories de véhicules :

- ◆ Pontiac Sunfire SE
- ◆ Dodge Neon Highline
- ◆ Ford Contour LX
- ◆ Ford Escort Wagon SE
- ◆ Honda Civic DX
- ◆ Hyundai Elantra GL
- ◆ Volkswagen Golf
- ◆ Volkswagen Jetta GL
- ◆ Chrysler Intrepid
- ◆ Ford Windstar
- ◆ Nissan Maxima SE
- ◆ Cadillac Séville STS
- ◆ Jeep Grand Cherokee 4x4
- ◆ Acura TL
- ◆ Buick Park Avenue
- ◆ Ford Crown Victoria
- ◆ Volkswagen Passat GLS
- ◆ Toyota Camry XLE
- ◆ Mazda Millénia
- ◆ BMW 323 I cabriolet

Pour chacun des modèles, l'information suivante a été obtenue :

- ◆ le prix de détail suggéré par le fabricant (PDSF);

- ◆ les valeurs résiduelles stipulées dans des contrats de location de 24 à 72 mois. Ces données ont été puisées dans les différents guides de valeur résiduelle des concessionnaires ou des institutions financières pour le mois de mars 1999. Pour les périodes de 60 mois, et surtout de 72 mois, il a été difficile de trouver certaines données puisque les contrats n'ont pas toujours cette durée. Nous avons donc estimé les valeurs à partir du taux de dépréciation disponible pour la dernière année;
- ◆ la durée de la garantie de base, en années;
- ◆ les limites de kilométrage annuel.

Avec ces données en main, nous avons conçu une feuille de calcul très flexible à l'aide du logiciel Excel, avec laquelle nous pouvions faire varier les hypothèses à notre guise en manipulant certains éléments :

- la durée de possession de la voiture, autant pour l'achat que pour la location (voir les douze scénarios ci-dessous);
- le prix négocié de la voiture;
- le taux d'intérêt pour chacun des modes de financement;
- la durée de l'emprunt dans le cas d'un achat, avec ajustement automatique du paiement mensuel. Notez que la durée de possession et la durée du financement sont deux choses différentes. On peut vouloir posséder sa voiture durant six ans et choisir un emprunt dont le remboursement est réparti sur quatre ans;
- l'achat ou non d'une garantie prolongée, à différents prix;

- les frais d'entretien et de réparation supplémentaires à l'échéance de la garantie de base;
- l'économie possible d'assurance dans le cas d'une voiture âgée;
- la valeur de revente par le propriétaire;
- le taux d'actualisation;
- le taux d'inflation;
- les frais d'acquisition et de disposition dans le cas de la location.
- Explication de certains éléments ci-dessus :
- Douze scénarios ont été retenus en première analyse; la liste est présentée ci-dessous. Par exemple, le premier scénario compare l'achat d'un véhicule conservé pendant quatre ans par rapport à deux contrats de location du même modèle d'une durée de deux ans chacun, et ainsi de suite pour les autres scénarios.
  - ◆ 1 achat de 4 ans et 2 locations de 2 ans : Total 4 ans
  - ◆ 1 achat de 6 ans et 2 locations de 3 ans : Total 6 ans
  - ◆ 2 achats de 3 ans et 2 locations de 3 ans : Total 6 ans
  - ◆ 2 achats de 3 ans et 3 locations de 2 ans : Total 6 ans
  - ◆ 3 achats de 3 ans et 3 locations de 3 ans : Total 9 ans
  - ◆ 2 achats de 6 ans et 3 locations de 4 ans : Total 12 ans
  - ◆ 2 achats de 6 ans et 4 locations de 3 ans : Total 12 ans
  - ◆ 3 achats de 4 ans et 3 locations de 4 ans : Total 12 ans
  - ◆ 3 achats de 4 ans et 4 locations de 3 ans : Total 12 ans
  - ◆ 4 achats de 3 ans et 4 locations de 3 ans : Total 12 ans
  - ◆ 4 achats de 3 ans et 3 locations de 4 ans : Total 12 ans
  - ◆ 3 achats de 5 ans et 5 locations de 3 ans : Total 15 ans

- Nous avons retenu les scénarios les plus utiles à la prise de décision. Nous les présentons plus loin.
- Le prix négocié du véhicule n'est pas nécessairement le PDSF. Nous avons dans certains cas utilisé un prix moins élevé, mais cette variable a peu d'incidences sur les résultats. Il importe surtout de poser un prix identique pour chacune des options analysées.
- Le taux d'inflation rend compte de l'augmentation du prix dans le temps. Toutes les autres données pertinentes ont été ajustées en fonction de ce taux d'inflation (coût d'entretien supplémentaire, valeur résiduelle, etc.).
- L'ajout d'une garantie prolongée permettait d'éliminer en partie l'incertitude liée aux frais de réparation dans le cas où la voiture est conservée au-delà de la période de garantie de base.
- Des coûts annuels de réparation supplémentaires ont pu être ajoutés à l'échéance de la garantie de base. De tels frais étaient comptés surtout en l'absence d'une garantie prolongée, mais rien n'empêchait de combiner les deux variables puisque la garantie prolongée ne couvre pas l'entretien normal.
- Dans le cas des achats par emprunt, il a fallu tenir compte de la valeur de la voiture à la fin de chaque période de possession. C'est un élément clé de l'achat. La voiture, une fois payée, peut être revendue. Nous avons tout d'abord posé une valeur de revente à peu près semblable aux valeurs résiduelles fixées dans les contrats de location d'une voiture équivalente. Autrement dit, si la valeur résiduelle d'une voiture à la fin d'un contrat de location de 48 mois était de 10 000 \$, on a considéré que le propriétaire d'une voiture semblable âgée de 4 ans pourrait aussi la vendre 10 000 \$. Toutefois, nous avons par après modifié certains de ces montants. Par exemple,

dans le contexte de 1999, il était difficile pour un propriétaire de vendre sa voiture à ce prix. Le plus souvent, nous avons considéré que le propriétaire pouvait vendre (ou échanger) la voiture pour 85 % de la valeur résiduelle. La prudence de cette estimation nous rassure encore plus quant à la validité de nos conclusions. D'autres proportions ont pu être utilisées.

## **DEUX MÉTHODES D'ANALYSE**

Pour aboutir à un résultat, toutes les données ont été combinées et analysées selon deux méthodes éprouvées, déjà présentées dans le chapitre 17 du livre : la méthode des coûts bruts et la méthode des coûts actualisés.

- **Coûts bruts** : c'est la méthode la plus simple et la plus populaire auprès des vendeurs d'automobiles et des chroniqueurs. Elle consiste à additionner toutes les sorties et les rentrées de fonds et à comparer les résultats. L'option nécessitant le moins de sorties de fonds est la moins coûteuse. Cette méthode, à la portée de tous, n'est pas rigoureuse, mais elle donne tout de même des résultats satisfaisants dans certaines circonstances.
- **Coûts actualisés** : cette méthode est plus rigoureuse. Elle consiste à actualiser toutes les sorties et les rentrées de fonds de façon à les rendre comparables. Une fois actualisées, il faut les additionner, tout comme avec la méthode précédente. Cette méthode a pour avantage principal de tenir compte de l'argument, tout à fait pertinent, des fervents de la location perpétuelle voulant qu'elle permet de placer son argent ailleurs. Reste à voir si cet avantage compense pour les autres coûts.

L'actualisation vise à exprimer la valeur de l'argent dans le temps. Cette notion est expliquée au chapitre 17. Essentiellement, disons que toutes les sorties et rentrées

de fonds n'ont pas le même poids. Une sortie de fonds immédiate de 1 200 \$ coûte plus cher qu'une sortie de fonds qui aura lieu dans un an. En effet, si on conserve les 1 200 \$ une année de plus, ils peuvent servir à d'autres fins (réduction des autres dettes plus coûteuses, placements, etc.). C'est ce qu'on appelle le coût de l'argent. L'actualisation aura des incidences non négligeables notamment sur le montant de la valeur de revente – une transaction qui, bien qu'importante, a lieu dans un futur lointain.

La méthode des coûts actualisés exige de choisir le taux de rendement dont bénéficierait le consommateur s'il utilisait son argent à d'autres fins, à savoir :

- le taux d'intérêt des autres dettes qu'il peut rembourser au lieu de payer rapidement sa voiture;
- le taux de rendement d'un placement à l'intérieur ou à l'extérieur d'un REER.

Nous en traitons en détail à la page 50 du chapitre 7. Aux fins de notre analyse, nous avons retenu 2 taux : 5 % et 9 %, après impôt. Le premier est réaliste, le second plus difficile à obtenir. Évidemment, plus il peut gagner gros ailleurs, plus un consommateur doit songer à payer sa voiture lentement.

### **CONSERVER SA VOITURE LONGTEMPS OU CHANGER SOUVENT**

Dans ce premier volet de notre étude, nous voulions trouver s'il est plus avantageux de conserver la même voiture longtemps ou de hâter le renouvellement. Autrement dit, est-il intéressant, sur le plan financier, de conserver une voiture d'occasion après quelques années au lieu de la changer pour une neuve?

Pour expliquer les conclusions de cette section, voici un échantillon des données utilisées pour l'une des voitures :

- scénario : une voiture achetée et conservée six ans par rapport à la location de deux voitures neuves sur une durée de trois ans chacune<sup>1</sup>;
- modèle : Pontiac Sunfire;
- prix d'achat du premier véhicule : 18 285 \$. Le propriétaire finance au complet le montant de 18 285 \$ avec un emprunt réparti sur 5 ans, à un taux d'intérêt de 7 %. Le versement mensuel s'élève à 416,47 \$;
- Pour le locataire, prix négocié d'un autre véhicule après 3 ans : 19 120 \$ (taux d'inflation de 1,5 % par année). Le locataire a dû honorer 36 versements de 389,36 \$ aux termes du premier bail (dont le prix total négocié est aussi de 18 285 \$, bien entendu) et 36 autres versements de 407,15 \$ pour le second. Le taux d'intérêt utilisé est 7 %;
- après 6 ans, le propriétaire vend la voiture 4 662 \$ (soit 85 % de la valeur résiduelle estimative s'il avait loué) et récupère un crédit de taxes de 15 %, pour un total de 5 363 \$;
- à partir de l'année 4, le propriétaire paie 1 400 \$ par année de plus que le locataire pour les réparations et l'entretien (nous avons pris un montant très élevé, par prudence). Il économise toutefois 72 \$ en assurance. Ces montants sont indexés pour tenir compte de l'inflation. Au besoin, nous avons aussi ajouté les taxes.

---

<sup>1</sup> Pour illustrer l'option qui consiste à changer de voiture souvent, nous avons utilisé la location perpétuelle, mais nous aurions pu aussi considérer une série d'achats et de ventes aux trois ans. Les chiffres auraient été à peu près les mêmes

Le tableau 1 présente le résultat de l'analyse fondée sur la méthode des coûts bruts.

**Tableau 1 Méthode des coûts bruts**

	<b>Possession 6 ans</b>	<b>Double loca- tion 3 ans chacune</b>
<b>Versements mensuels</b>		
60 x 416,47 \$ (36 x 389,36 \$) + (36 x 407,15 \$)	24 988 \$	28 674 \$
<b>Entretien</b>		
— Environ 1 610 \$ de plus (1 400 \$ plus taxes) à partir de la 4 <sup>e</sup> année, pour un total de 4 830 \$ sur 3 ans. Avec l'inflation, le total est plutôt 5 128 \$.	5 128 \$	
<b>Assurance</b>		
— Environ 72 \$ de moins par année à partir de la 4 <sup>e</sup> année, pour un total de 216 \$. Avec l'inflation, le total est plutôt 229 \$.	(229) \$	
<b>Revente de la voiture</b>		
— Après 6 ans.	(5 363) \$	
<b>Total</b>	<u>24 524 \$</u>	<u>28 674 \$</u>

Cette méthode avantage le propriétaire après 6 ans, soit une différence de 4 150 \$.

Avec la méthode des coûts actualisés (nous vous épargnons le détail des calculs), le résultat serait :

<b>Possession 6 ans</b>	<b>Double loca- tion de 3 ans</b>
<u>22 000 \$</u>	<u>24 897 \$</u>

Nous avons utilisé un taux d'actualisation de 5 % (c'est-à-dire le taux de rendement sur le surplus d'argent temporaire dont disposerait le locataire dans les premières années). La différence est de 2 897 \$<sup>2</sup>.

L'option consistant à conserver sa voiture longtemps est encore gagnante. Les hypothèses voulant qu'il soit avantageux de changer souvent de voiture (la double location) ne résistent pas à l'analyse : cette avenue s'avère plus coûteuse, même en supposant que le locataire gagne 5 % après impôt sur ses placements.

Les lignes 2 et 3 du tableau 2 présentent les résultats obtenus si on modifie certains éléments. La ligne 1 reprend les résultats démontrés ci-dessus. En utilisant un taux d'actualisation de 9 %, on constate que la double location demeure la plus coûteuse (ligne 2).

Si l'on tente d'avantager encore le locataire avec un taux d'intérêt de 4 % dans les 2 baux (au lieu de 7 % pour l'achat), la méthode des coûts bruts donne encore l'avantage au propriétaire, alors que la méthode des coûts actualisés aboutit à une différence non significative (ligne 3). Il ne faut pas sous-estimer l'avantage que donne cette hypothèse à la location perpétuelle. En effet, les fabricants n'offrent pas des taux d'intérêt promotionnels que pour la location.

Autrement dit :

- malgré un taux d'intérêt inférieur de 3 % à celui de l'emprunt, pour les 6 années de référence;

---

<sup>2</sup> Cette différence entre les résultats est tout à fait normale. La méthode des coûts bruts s'appuie sur des chiffres gonflés, non diminués de l'effet de la valeur de l'argent dans le temps.

- malgré un taux de rendement **après impôt** de 9 % si le locataire place le surplus d'argent durant 6 ans;
- malgré des frais d'entretien très importants pour le propriétaire entre les quatrième et sixième années;
- malgré une valeur de revente de 85 % seulement de la valeur résiduelle d'une voiture louée du même âge;

on arrive à peine à des montants équivalents entre les options consistant à changer souvent de voiture (double location) et à conserver longtemps sa voiture.

Ces mêmes hypothèses ont donné des résultats très proches pour les 19 autres modèles de voiture : soit que le fait de conserver la voiture longtemps se révèle nettement avantageux, soit que les deux options s'équivalent. À trois exceptions près cependant : la Civic, la Golf et la Jetta. Pour ces dernières, la double location est gagnante à la troisième ligne et parfois à la deuxième. La très haute valeur résiduelle de ces voitures dans les contrats de location explique ce phénomène, car leur dépréciation est plus lente. Malgré cela, il faut vraiment que toutes les autres conditions soient avantageuses pour que la double location l'emporte sur le fait de conserver la voiture longtemps.

**Tableau 2 Sommaire des résultats : louer à répétition ou conserver longtemps**

Hypothèse de base	Coûts bruts			Coûts actualisés		
	Achat	Location	Avantage	Achat	Location	Avantage
<b>Scénario : achat et revente après 6 ans et 2 locations de 3 ans</b>						
1 • Cas de référence présenté ci-dessus	24 524 \$	28 674 \$	Achat	22 000 \$	24 897 \$	Achat
2 • Taux d'actualisation de 9 % au lieu de 5 %	24 524 \$	28 674 \$	Achat	20 198 \$	22 364 \$	Achat
3 • Réduction du taux d'intérêt de la location à 4 %	24 524 \$	25 789 \$	Achat	20 198 \$	20 116 \$	Neutre
<b>Scénario : 3 achats et reventes après 5 ans et 5 locations de 3 ans</b>						
4 • Cas de référence	69 062 \$	76 787 \$	Achat	50 244 \$	53 459 \$	Achat
5 • Taux d'actualisation de 9 % au lieu de 5 %	69 062 \$	76 787 \$	Achat	40 050 \$	41 587 \$	Achat
6 • Réduction du taux d'intérêt de la location à 4 %	69 062 \$	69 061 \$	Neutre	40 050 \$	37 407 \$	Location
<b>Scénario : 2 achats et reventes après 6 ans et 4 locations de 3 ans</b>						
7 • Cas de référence	50 330 \$	60 028 \$	Achat	39 637 \$	45 077 \$	Achat
8 • Taux d'actualisation de 9 % au lieu de 5 %	50 330 \$	60 028 \$	Achat	33 238 \$	36 643 \$	Achat
9 • Réduction du taux d'intérêt de la location à 4 %	50 330 \$	53 989 \$	Achat	33 238 \$	32 961 \$	Neutre

Si on considère le scénario qui chevauche une période de quinze ans (trois achats et reventes après cinq ans et cinq locations sur trois ans), le tableau 2 confirme à quel point il est coûteux de changer de voiture souvent (la location perpétuelle) (lignes 4 à 6). Seules des conditions constamment avantageuses donnent la location gagnante. Pour cela, le locataire doit avoir obtenu un rendement de 9 % après impôt durant 15 ans, et

avoir négocié des taux d'intérêt sur la location inférieurs de 3 % au moins à ceux de l'emprunt. En outre, le propriétaire doit avoir payé au moins 1 400 \$ de plus par année en frais d'entretien durant les quatrième et cinquième années.

Les lignes 7 à 9 du tableau 2 présentent les résultats du scénario sur 12 ans (2 achats et reventes après 6 ans et 4 locations sur 3 ans). La même tendance se dégage. Encore là parmi les 19 voitures, la location perpétuelle devient plus intéressante à la ligne 9 (et parfois à la ligne 8) pour les 3 mêmes exceptions, dans la mesure où les hypothèses sont favorables à la location.

### **Conclusions**

De ces quelques analyses (et des centaines d'autres que nous avons effectuées), nous tirons les conclusions suivantes :

Du point de vue strictement financier, sur une longue période, les changements fréquents de voiture sont nettement plus coûteux que la conservation sur une longue période d'une voiture.

Seules des conditions toujours avantageuses peuvent inverser le résultat (taux d'intérêt bas, taux de rendement élevés sur les placements, valeurs résiduelles élevées, frais d'entretien élevés pour la voiture du propriétaire).

Ces conclusions ne concernent pas la location unique (location suivie de l'achat à la fin du bail) qui, bien sûr, représente un autre moyen de conserver la voiture longtemps.

Notez que nous avons retenu la location perpétuelle comme l'une des options qui consiste à changer de voiture souvent. L'autre possibilité aurait été de considérer une série d'achats et de reventes rapides (tous les 3 ans, par exemple). Les conclusions auraient été les mêmes, car c'est le fait de changer fréquemment de voiture qui est en cause ici.

Ces conclusions confirment l'implacable principe économique présenté au chapitre 1 du livre : pour consommer plus et profiter de plus de luxe, de plus de plaisir et de moins de tracas, il faut payer davantage. Pour rouler toujours dans une voiture neuve ou récente, il faut assumer les coûts de cet avantage.

### **LOCATION PERPÉTUELLE OU ACHAT - REVENTE RAPIDE**

Dans la section précédente, nous avons analysé des cas où la durée de possession des voitures n'était pas exactement la même, pour déterminer s'il est plus coûteux de changer de voiture souvent ou de conserver la voiture longtemps. Il reste maintenant à établir quel est le meilleur moyen d'assumer ce coût plus élevé lorsqu'on veut ou lorsqu'on doit changer de voiture souvent. Est-il préférable d'avoir recours à la location perpétuelle ou à l'achat-revente rapide? Nous analysons ci-dessous ces deux possibilités, en supposant une durée de possession égale pour chaque voiture.

- 2 achats de 3 ans par rapport à 2 locations de 3 ans
- 4 achats de 3 ans par rapport à 4 locations de 3 ans

Intuitivement, suivant le principe fondamental énoncé au chapitre 1, il est tentant de dire : le locataire et le propriétaire profitant des mêmes voitures sur les mêmes périodes de temps, ils devraient assumer à peu près les mêmes coûts. Cependant, les résultats indiquent plutôt un léger avantage de la location dans la plupart des situations.

Le tableau 3 présente les résultats de l'analyse de quelques situations. Nous avons utilisé les mêmes hypothèses que pour l'analyse précédente. Voici les principales :

- Les taux d'intérêt de l'emprunt et du contrat de location sont de 7 %.
- Le taux d'actualisation est de 5 %, soit le taux de rendement dont le locataire peut bénéficier.

- Les frais d'entretien n'ont aucune importance : ils sont les mêmes dans les deux cas puisque la voiture est toujours conservée durant les mêmes périodes. Il en est de même pour les frais d'assurance.
- La valeur de revente de la voiture à la fin de chaque période de 3 ans est égale à 85 % de la valeur résiduelle inscrite dans un contrat de location d'une voiture équivalente. Le propriétaire profite de son crédit de taxes du fait que sa voiture est donnée en échange à la fin du terme.
- Il s'agit toujours d'une Pontiac Sunfire.

### **Scénario : 2 achats de 3 ans et 2 locations de 3 ans**

Dans cette situation (ligne 1), la location l'emporte, tant pour le modèle de référence que pour les 19 autres modèles.

Aux lignes 2 à 4 du tableau 3, on peut lire le prix de revente après une période de possession de 3 ans, selon divers pourcentages de la valeur résiduelle inscrite au contrat de location d'une même voiture. C'est le critère le plus important. Plus le propriétaire réussit à obtenir un prix proche de la valeur résiduelle inscrite au contrat de location correspondant (de 90 % à 100 %), meilleure sera sa position. S'il réussit à égaler la valeur résiduelle (ligne 4), l'achat prend un léger avantage sur la location (pour les 19 autres voitures aussi). Ce léger gain s'explique par un taux d'intérêt sur les dettes supérieur au taux d'actualisation (7 % par rapport à 5 %). Le propriétaire n'a aucun avantage à étaler les paiements sur une longue période dans ce cas, ce que fait la location. Il est mieux pour lui de payer sa dette rapidement, car le taux d'intérêt sur les emprunts ou la location est plus élevé que le taux de rendement des placements (5 %). Si le taux d'actualisation était 7 %, tout serait égal.

## Scénario : 4 achats de 3 ans et 4 locations de 3 ans

Les résultats de ce scénario montrent exactement la même tendance que le scénario précédent.

Il est à noter que dans ces situations, les deux méthodes (coûts bruts et coûts actualisés) ne donnent pas toujours des résultats équivalents. Il faut privilégier la méthode des coûts actualisés, étant donné sa rigueur.

**Tableau 3 Durées équivalentes**

Hypothèse de base	Coûts bruts			Coûts actualisés		
	Achat	Location	Avantage	Achat	Location	Avantage
<b>Scénario : 2 achats de 3 ans et 2 locations de 3 ans</b>						
1 • Cas de référence	29 202 \$	28 674 \$	Location	26 827 \$	24 897 \$	Location
2 • Valeur de revente égale à 90 % de la valeur résiduelle	28 107 \$	28 674 \$	Achat	25 983 \$	24 897 \$	Location
3 • Valeur de revente égale à 95 % de la valeur résiduelle	27 011 \$	28 674 \$	Achat (faible)	25 139 \$	24 897 \$	Neutre
4 • Valeur de revente égale à 100 % de la valeur résiduelle	25 916 \$	28 674 \$	Achat	24 295 \$	24 897 \$	Achat (faible)
<b>Scénario : 4 achats de 3 ans et 4 locations de 3 ans</b>						
5 • Cas de référence	60 126 \$	60 028 \$	Neutre	48 369 \$	45 077 \$	Location
6 • Valeur de revente égale à 90 % de la valeur résiduelle	57 773 \$	60 028 \$	Achat	46 829 \$	45 077 \$	Location
7 • Valeur de revente égale à 95 % de la valeur résiduelle	55 421 \$	60 028 \$	Achat	45 289 \$	45 077 \$	Neutre
8 • Valeur de revente égale à 100 % de la valeur résiduelle	53 068 \$	60 028 \$	Achat	43 749 \$	45 077 \$	Achat

## Conclusions

Les consommateurs qui changent souvent de voiture auront probablement avantage à recourir à la location perpétuelle si le taux d'intérêt est le même que celui de l'emprunt.

- Les coûts seront probablement inférieurs à ceux de l'achat et revente rapide.
- La location procure d'autres avantages (la valeur résiduelle garantie, moins de tracas à la revente, etc.).

Si un propriétaire croit qu'il est en mesure de revendre sa voiture à un prix s'approchant de la valeur résiduelle stipulée dans un contrat de location d'une voiture équivalente, l'achat-revente peut s'avérer plus intéressant (par exemple lorsque la valeur résiduelle n'est pas généreuse).

Autrement dit, au moment du magasinage, en plus des éléments habituels, il faudra accorder une attention spéciale à la valeur résiduelle prévue au contrat. Si vous croyez pouvoir revendre la voiture à un prix qui se rapproche de cette valeur, l'achat risque d'être plus intéressant.

Également, un coût personnel de l'argent (taux d'actualisation) faible favorise l'achat, et vice versa pour la location si le coût personnel de l'argent est élevé (voir le ch. 17).

## L'EMPRUNT AVEC OPTION DE RACHAT

Dans les analyses ci-dessus, on remarque que l'emprunt avec option de rachat (POR – voir ch. 24) n'est pas considéré. Nous avons songé l'inclure dans nos analyses, mais ses modalités bien particulières nous en ont empêché.

- Si on compare le POR à la location perpétuelle, on peut :
  - ◆ tenir pour acquis que la voiture sera toujours retournée à la banque à la fin du terme, auquel cas cette option sera toujours plus coûteuse que la location;
  - ◆ tenir pour acquis qu'elle sera vendue à la fin du terme, auquel cas c'est la valeur de revente de la voiture à la fin du terme qui fera foi de tout. On arriverait aux mêmes conclusions que dans la comparaison avec l'emprunt normal.

Dans les deux cas, rien ne justifiait d'inclure cette option dans l'analyse.

- Si on la compare à un emprunt traditionnel, c'est le taux d'intérêt qui fera foi de tout. La question de savoir s'il faut utiliser un prêt-auto conventionnel où un prêt avec option de rachat a déjà été analysée à la page 195.

Malgré tout, cette option n'en est pas moins intéressante, dans certaines circonstances (voir à cet effet la p. 195).