

Le Groupe de travail  
sur l'avenir du  
secteur des services  
financiers canadien

---

---

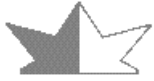
# Rapport sur l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail de véhicules légers

---

par  
DesRosiers Automotive Consultants Inc.

**Septembre 1998**

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail  
sur l'avenir du secteur des services financiers canadien



Le Groupe de travail  
sur l'avenir du  
secteur des services  
financiers canadien

---

---

# Rapport sur l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail de véhicules légers

---

par  
DesRosiers Automotive Consultants Inc.

**Septembre 1998**

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail  
sur l'avenir du secteur des services financiers canadien

**Les points de vue exprimés dans ces documents  
de recherche n'engagent que leurs auteurs;  
ils ne reflètent pas nécessairement l'opinion du Groupe de  
travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.  
Le chercheur a produit en anglais la version originale  
du document, et l'auteur n'a pas  
été en mesure d'en réviser la traduction.**

Numéro de catalogue : BT22-61/3-1998F-7  
ISBN 0-662-83157-8

Pour obtenir d'autres exemplaires de ce document,  
veuillez vous adresser au :  
Centre de distribution  
Ministère des Finances  
300, avenue Laurier ouest  
Ottawa K1A 0G5

Téléphone : (613) 995-2855  
Télécopie : (613) 996-0518

Également disponible sur Internet à l'adresse  
<http://groupetravailsservfin.fin.gc.ca>

This publication is also available in English.



## Table des matières

<b>Introduction</b> .....	7
<b>Sommaire</b> .....	8
<b>1. Contexte</b> .....	10
Pourquoi la participation directe des banques à la location-bail de véhicules est-elle si controversée?.....	10
La structure du secteur de l'automobile .....	13
<b>2. Ventes aux exploitants de parcs de véhicules par rapport aux ventes au détail</b> .....	21
<b>3. Produits de financement d'automobiles</b> .....	24
Contrats de vente conditionnelle (prêts ou emprunts).....	24
Prêts hybrides ou quasi-location-bail .....	24
Location-bail .....	25
<b>4. Intervenants sur le marché canadien du financement d'automobiles</b> .....	28
Banques et sociétés de fiducie.....	28
Sociétés de financement affiliées à des distributeurs de véhicules .....	31
Sociétés de financement indépendantes .....	32
Caisses de crédit .....	33
Sociétés de financement appartenant à des concessionnaires d'automobiles .....	34
Achats au comptant .....	35
Répartition du marché par intervenant : récapitulation .....	35
Le marché de la location-bail aux États-Unis.....	36
Concentration du marché de la location-bail au Canada .....	38
<b>5. Tendances du financement sur l'ensemble du marché des véhicules</b> .....	39
<b>6. Examen de la location-bail et de ses enjeux</b> .....	47
Historique de la réglementation canadienne des banques en matière de crédit-bail .....	47
Motifs de la popularité de la location-bail.....	48
Analyse économique du point de vue du consommateur : location-bail ou emprunt (prêt)....	52
Mode de vente des produits de financement .....	56
Questions relatives à l'information du consommateur .....	57
Questions liées à l'échéance de la location-bail – Usure .....	60
Questions relatives à l'expiration du bail – Risque de valeur résiduelle .....	61
Avantages et inconvénients de la location-bail pour le secteur de l'automobile .....	67
Concessionnaires – Avantages.....	67
Concessionnaires d'automobiles – Inconvénients.....	68
Distributeurs de véhicules et leurs services de location-bail – Avantages .....	69
Distributeurs de véhicules et leurs services de location-bail – Inconvénients .....	69
Déduction pour amortissement (DPA) et location-bail.....	70
L'avenir de la location-bail au Canada .....	71

<b>7. Arguments détaillés contre l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail</b> .....	74
Logique des arguments contre l'élargissement des pouvoirs des banques .....	74
Le filet de sécurité .....	76
Conflit d'intérêts et contrôle des consommateurs.....	77
Comportement antérieur des banques sur les marchés nouveaux .....	79
Prix d'éviction.....	80
Rôle clé des sociétés de financement affiliées à des distributeurs de véhicules.....	82
Gestion de l'assurance du risque de valeur résiduelle et des risques de crédit par les banques .....	83
Les banques et la concurrence sur le marché de la location-bail de véhicules.....	85
Interdistribution .....	86
<b>8. Arguments détaillés en faveur de l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail</b> .....	88
Le rapport entre les prêts et la location-bail .....	88
Propriété canadienne et étrangère.....	89
Avantages pour les consommateurs .....	89
Aucun «scénario catastrophe» aux États-Unis .....	92
<b>9. Les banques et la location-bail aux États-Unis</b> .....	93

## **Annexes**

<b>A: Taille et structure du marché</b> .....	101
Tendances du financement sur le marché de la vente au détail de véhicules.....	101
Tendances du financement sur le marché des parcs de véhicules .....	102
<b>B: Résumé de la position des divers intervenants</b> .....	105
Banques et sociétés de fiducie.....	105
Concessionnaires de véhicules neufs .....	107
Prêteurs sur actif.....	110
Sociétés de financement captives .....	112
Caisses de crédit .....	113
Groupes représentant les petites entreprises.....	113
Groupes de consommateurs.....	114
<b>C: Liste des personnes ayant participé aux entrevues</b> .....	117
<b>D: Rapports de recherche déposés par les participants et correspondance</b> .....	125
<b>E: Liste des présentations au Groupe de travail et documents publics examinés</b> .....	207

## Tableaux

1.	Deux méthodes de vente de véhicules au détail aux États-Unis .....	16
2.	Propriété du terrain et des bâtiments, selon l'âge du concessionnaire .....	17
3.	Entreprises de location-bail appartenant à un concessionnaire on contrôlées par un concessionnaire - au moins 200 contrats de location-bail conclus en 1996 .....	19
4.	Nombre de concessionnaires au Canada -1987 à 1997 .....	20
5.	Structure du marché des véhicules légers neufs - Ventes en nombre et au détail .....	23
6.	Pénétration du marché selon la méthode de financement d'un véhicule neuf - 1997.....	36
7.	Marché de la location-bail aux États-Unis - Répartition selon la source .....	37
8.	Comparaison des parts du marché de la location-bail - Canada et É.-U. ....	37
9.	Concentration de la location-bail selon le type d'intervenant.....	38
10.	Pourcentage des ventes au détail financées par location-bail.....	39
11.	Structure du marché du financement des véhicules légers neufs - Comptant - location-bail -emprunt .....	41
12.	Structure du marché du financement des véhicules légers neufs - Location-bail - Marché des parcs automobiles et marché au détail .....	42
13.	Structure du marché du financement des véhicules légers neufs - Total des emprunts d'après la source.....	43
14.	Structure du marché de financement des véhicules légers - Valeur totale des contrats conclus .....	45
15.	Abordabilité des véhicules - Canada et États-Unis .....	49
16.	Financement par emprunt ou location-bail d'un véhicule moyen.....	55
17.	Financement par emprunt ou location-bail d'un véhicule - Divers taux d'intérêt.....	57
18.	Évolution de la valeur résiduelle - Canada - 1991 à 1996.....	64
19.	Exactitude des prévisions de valeur résiduelle pour l'ensemble des véhicules – Années automobiles 1991 à 1995 et pourcentage du prix de détail original suggéré par le fabricant (PDSF).....	65
20.	Compétitivité relative actuelle des prêts et des contrats de location-bail au Canada et aux États-Unis .....	90
21.	Taux des prêts à la consommation consentis par les banques (au 17 avril 1996) .....	91
22.	Dix principaux donneurs à bail de véhicules aux États-Unis - Exercice 1996.....	96

## Diagrammes

1.	Structure du secteur de la vente d'automobiles au détail .....	14
2.	Distributeurs de véhicules au Canada .....	15
3.	Fonctions liées aux produits de financement.....	27
4.	Produits de financement de véhicules offerts par les institutions bancaires .....	30
5.	Produits de financement de véhicules offerts par les sociétés de financement captives affiliés à des distributeurs de véhicules .....	31
6.	Produits de financement de véhicules offerts par les caisses de crédit au Canada .....	33
7.	Structure du marché du financement des véhicules légers neufs.....	40
8.	Valeur du marché du financement par location-bail et par prêt.....	44
9.	Abordabilité des véhicules neuf.....	50
10.	Déduction pour amortissement et coût en capital non amorti d'un véhicule moyen au Canada.....	71



## Introduction

Le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien a été mis sur pied en décembre 1996 pour indiquer au ministre des Finances les mesures à prendre pour que notre système financier demeure solide et dynamique en prévision du XXI<sup>e</sup> siècle. Le Ministre a demandé au Groupe de lui remettre des recommandations au sujet des questions d'intérêt public qui influent sur le contexte de la prestation des services financiers dans le secteur privé au Canada. L'une des questions que le Groupe a décidé d'étudier est une proposition visant à modifier la *Loi sur les banques* pour permettre aux banques à charte d'exercer directement leur activité dans le secteur du crédit-bail ou de la location-bail de véhicules et d'autres services destinés aux consommateurs. Cette proposition contraste avec le cadre réglementaire en vigueur, qui a été énoncé dans la version de la Loi adoptée en 1980 et qui permet aux banques d'exercer leur activité uniquement par l'entremise de filiales sans lien de dépendance (les banques peuvent louer à bail des camions et du matériel d'un poids supérieur à 21 tonnes).

Le Groupe de travail a retenu les services de la firme DesRosiers Automotive Consultants pour produire un aperçu de l'industrie du financement des véhicules légers au Canada. Conformément au mandat établi, la recherche et l'analyse comportent trois étapes principales :

1. L'examen de la taille et de la structure actuelles du marché du financement de véhicules, y compris la location-bail, au Canada. Cet examen englobe une étude des ventes au détail et des ventes aux propriétaires de parcs automobiles, des descriptions sommaires des types de produits de financement offerts et la présentation des sociétés participantes. Il comprend également un exposé des motifs de la popularité croissante de la location-bail, une discussion des questions touchant les consommateurs et l'industrie, de même qu'un aperçu de la location-bail, un survol historique de la réglementation canadienne régissant l'intervention des banques dans la location-bail et l'expérience américaine des banques autorisées à effectuer de la location-bail.
2. Un examen des mémoires présentés au Groupe de travail au sujet de l'intervention des banques dans la location-bail, et la détermination des principaux arguments pour et contre la modification des dispositions de la *Loi sur les banques* touchant les activités des banques en matière de crédit-bail.
3. Une série de consultations et d'entrevues auprès des cadres supérieurs d'organisations visées. Ces rencontres visaient à préciser les arguments présentés dans les divers mémoires et à classer les questions abordées par ordre de priorité.

Ces trois étapes ont également été appuyées par l'examen de bases de données internes, de documents publics et de revues spécialisées. Bien que la firme DesRosiers Automotive Consultants ait effectué des observations au sujet de la pertinence et de l'efficacité de certains arguments des intervenants, aucune recommandation n'a été formulée ni simplement suggérée en matière d'orientation stratégique. La présente étude a pour seul but d'exposer des points de vue divergents et d'en favoriser la discussion, de rassembler et mettre en évidence des renseignements comportant une utilité particulière pour le Groupe de travail.



## Sommaire

- Le crédit-bail ou location-bail de véhicules par les consommateurs a connu une croissance rapide au Canada au cours des années 90. Elle occupe depuis longtemps une position dominante sur le marché des parcs de véhicules. Sur le marché de la consommation, la part des véhicules neufs loués à bail est passée de 4 % en 1990 à 46 % en 1997.
- La popularité de la location-bail est attribuable au «choc des prix affichés» – l'augmentation des prix des véhicules neufs par rapport au revenu disponible. Lorsqu'il loue un véhicule à bail, le consommateur ne paie que l'amortissement du véhicule, plutôt que le coût capitalisé intégral. Les mensualités sont donc inférieures à celles d'un prêt classique pour un même véhicule. Le crédit-bail vise donc à surmonter les obstacles psychologiques à la participation des consommateurs au marché des véhicules neufs et contribue à soutenir la demande malgré les préoccupations en matière d'abordabilité.
- La croissance de la location-bail a également été facilitée par une augmentation soutenue des valeurs résiduelles (valeur de revente des automobiles d'occasion) depuis le début de la décennie. Vu que les versements de location-bail sont calculés à partir de l'amortissement anticipé, des valeurs résiduelles élevées ont permis aux donneurs à bail d'afficher des mensualités très avantageuses. L'augmentation des valeurs résiduelles est toutefois limitative; en effet, les lois de la substitution interviennent tôt ou tard, les consommateurs envisageant l'achat d'un véhicule neuf comme une solution plus attrayante. La variation des valeurs résiduelles constitue une source importante de risques sur le marché de la location-bail. Lorsque les valeurs résiduelles chutent, les sociétés de location-bail peuvent perdre des centaines, voire des milliers de dollars, sur chaque véhicule à l'échéance du contrat.
- Les banques canadiennes estiment être désavantagées sur le marché du financement des automobiles parce qu'elles sont coincées entre la vogue croissante de la location-bail auprès des consommateurs et les dispositions actuelles de la *Loi sur les banques* qui les empêchent de participer directement au crédit-bail de véhicules. La modification de la *Loi* pour autoriser les banques à effectuer de la location-bail leur permettrait donc de lutter sur un pied d'égalité pour obtenir une part du marché du financement des véhicules.
- Les principaux arguments en faveur de la modification de la *Loi sur les banques* pour autoriser la participation directe des banques à la location-bail sont centrés sur l'intensification de la concurrence et la propriété canadienne.
- Les banques soutiennent que la modification des dispositions de la *Loi* en matière de crédit-bail favoriserait la concurrence. Aux États-Unis, où les banques sont autorisées à pratiquer la location-bail de véhicules depuis 1963, les taux d'intérêt sur la location-bail sont moins élevés et les banques côtoient les intervenants traditionnels; elles n'ont pas évincé les filiales de sociétés de financement captives ni les sociétés de location-bail indépendantes.

- L'on soutient également qu'au Canada, la domination actuelle des sociétés de financement affiliées aux constructeurs constitue un contrôle de type oligopolistique exercé par l'étranger sur le marché. L'intervention des banques sur ce marché accroîtrait sensiblement la participation canadienne.
- Les intervenants des secteurs de la distribution et de la vente au détail d'automobiles, de même que les petites entreprises, s'opposent à la modification des dispositions de la *Loi sur les banques* en matière de crédit-bail.
- Les adversaires soutiennent que la situation aux États-Unis ne s'applique pas entièrement au Canada. La structure de l'industrie bancaire canadienne est fondamentalement différente. Ils prétendent que les banques canadiennes tirent un énorme avantage concurrentiel de leur pouvoir d'oligopole, de l'accès au système de paiements, de réseaux de succursales de détail s'étendant d'un bout à l'autre du pays et de la doctrine de l'envergure garante du succès. Les banques pourraient tirer profit du «filet de sécurité» pour évincer les intervenants actuels et dominer le marché.
- Une combinaison d'interfinancement et d'inexpérience dans la gestion du risque résiduel pourrait entraîner un phénomène d'entrée et de sortie à grande échelle de la part des banques, ce qui déstabiliserait le marché de la location-bail et en désorganiserait l'infrastructure, selon les adversaires.
- Les adversaires soutiennent que la participation directe au marché de la location-bail de véhicules placerait les banques dans une situation de conflit d'intérêts avec les concessionnaires, qui seraient à la fois leurs clients et leurs concurrents. Les banques seraient tentées d'étouffer les activités de location-bail des concessionnaires dans leur segment du marché en refusant de leur faire crédit et en utilisant leurs listes de clients.
- Les adversaires du projet prétendent également que la concurrence est suffisante sur le marché. Outre les sociétés de financement affiliées aux constructeurs, des sociétés de location-bail indépendantes, des caisses de crédit et environ 1 900 concessionnaires sont enregistrés comme donneurs à bail de véhicules sur le marché canadien. Les banques sont autorisées à prendre part à la croissance de la location-bail de véhicules au détail par le biais du financement de la location-bail, de filiales de location-bail et de produits de quasi-location-bail. Par ailleurs, la concurrence directe subventionnée pourrait évincer les intervenants en place et conférer aux banques le contrôle oligopolistique du marché, situation qui entraînerait une augmentation des taux d'intérêt de location-bail et une réduction du choix pour le consommateur.

## 1. Contexte

### **Pourquoi la participation directe des banques à la location-bail de véhicules est-elle si controversée?**

Avant d'entrer le vif du sujet, nous avons cru qu'il importait de discuter des motifs pour lesquels l'élargissement des pouvoirs des banques en matière de crédit-bail ou de location-bail est si délicat et si controversé pour tous les intervenants. Les banques ont insisté sur le fait que le crédit-bail constitue un domaine d'activité qui devra faire l'objet de changements législatifs ; pour sa part, le secteur de l'automobile a fait du débat touchant cette question l'une des deux ou trois priorités de son programme de lobbying. En fait, les auteurs de certains exposés au Groupe de travail et des participants aux entrevues ont prononcé des plaidoyers passionnés pour et contre cette autorisation plutôt que de formuler des arguments économiques fondés. Les intervenants ont également déposé un certain nombre de documents et rapports de recherche très étoffés, qui ont été commandés pour appuyer un point de vue ou l'autre, ce qui démontre bien l'importance de la question.

La sensibilité du dossier, du point de vue du secteur de l'automobile, découle d'une série de faits bien particuliers qui ont mis en évidence le caractère essentiel de la location-bail pour l'industrie.

Premièrement, le marché canadien des véhicules légers se remet à peine d'une période de stagnation sans précédent. Les ventes ont atteint un niveau record en 1988 avant de diminuer considérablement pendant huit années consécutives, ce qui représente plus du double du plus long ralentissement subi antérieurement au chapitre des ventes de véhicules. À titre d'exemple, les ventes effectuées pendant ce ralentissement ont diminué en moyenne de 300 000 à 400 000 unités par année par rapport à la période de prospérité enregistrée au milieu des années 80. Près de 500 concessionnaires ont disparu et les autres ont dû recentrer entièrement leur stratégie commerciale sur d'autres centres de profit de leur entreprise pour survivre. En plus de leurs services de pièces, d'entretien et de véhicules d'occasion, la plupart des concessionnaires ont axé leur stratégie sur le financement et l'assurance, donc sur la location-bail de véhicules.

L'un des principaux motifs du piètre comportement des marchés, qui représente également l'une des principales raisons de la croissance de la location-bail au Canada, réside dans l'abordabilité des véhicules. Les Canadiens doivent maintenant travailler pendant environ 30 semaines pour payer un véhicule neuf, comparativement à environ 20 semaines il y a une décennie. La question de l'abordabilité fait l'objet d'une discussion détaillée dans le rapport. La location-bail prévoit des mensualités réduites et permet donc au consommateur d'acheter plus facilement un véhicule neuf.

Ainsi, on pourrait soutenir que, si les achats au comptant et par emprunt étaient demeurés le principal mécanisme d'achat de véhicules sur le marché de détail, les ventes de véhicules au Canada auraient chuté encore davantage au milieu des années 90. Il s'agit là d'une des raisons pour lesquelles l'industrie s'inquiète de l'élargissement des pouvoirs accordés aux banques en matière de location-bail de véhicules. Ses représentants soutiennent qu'en période de morosité du marché, les banques pourraient se retirer de la location-bail et d'autres intervenants risqueraient

de pas être en mesure d'offrir des programmes de remplacement, ce qui pourrait entraîner un ralentissement encore plus marqué des ventes.

Deuxièmement, la location-bail s'est avérée très rentable pour le secteur de l'automobile, et ce, à plusieurs points de vue; c'est d'ailleurs l'une des principales raisons pour lesquelles l'hécatombe n'a pas été pire chez les concessionnaires. La location-bail a offert plusieurs possibilités directes et indirectes d'augmentation des bénéfices.

La location-bail a évidemment permis de vendre un plus grand nombre de véhicules et les bénéfices qui en ont découlé ont profité à l'industrie. L'ensemble des frais d'intérêt sur un contrat de location-bail est presque toujours plus élevé que sur un emprunt; par conséquent, la location-bail est plus rentable que le prêt, à une exception près : les contrats de location-bail en vertu desquels le taux d'intérêt est subventionné ou réduit par le donneur à bail pour attirer le consommateur. On parle dans ce cas de «subventionnement» de taux.

Des groupes de consommateurs soutiennent également que la location-bail constitue un produit de financement très complexe et que, qu'il y ait ou non divulgation intégrale des détails du contrat, certaines sociétés de location-bail ont augmenté leurs bénéfices en incorporant à leurs contrats des coûts de départ plus élevés pour les véhicules ou en haussant les taux d'intérêt. Dans certains cas, des frais d'administration supplémentaires ont été imposés. Tout cela ajoute à la rentabilité de la location-bail. Les dirigeants du secteur de l'automobile s'inscrivent en faux contre ce point de vue. Même si tous les détails étaient divulgués, les consommateurs pourraient se précipiter sur un contrat de location-bail qui leur coûterait cher. Certains prétendent que l'on ne peut protéger les consommateurs contre eux-mêmes.

En outre, les valeurs résiduelles ont généralement augmenté au cours des cinq dernières années. Certains consommateurs ont échangé leur véhicule loué, en fin de bail, alors que ce dernier possédait une valeur nette élevée. Dans certains cas, les donneurs à bail ont réalisé à la fin du bail un profit supérieur à celui obtenu à la vente initiale du véhicule ou pendant la période de location. Enfin, en raison de l'augmentation de la valeur résiduelle, très peu de donneurs à bail ont subi des pertes à ce chapitre.

Des bénéfices indirects proviennent également de certains facteurs. Les donneurs à bail peuvent demander une déduction pour amortissement (DPA) à l'égard de leurs portefeuilles de location-bail. En raison de la hausse rapide du pourcentage de véhicules loués à bail, ils ont pu reporter une part appréciable de l'impôt des sociétés.

Si le véhicule doit être retourné à l'échéance du bail parce que l'option de rachat n'a pas été exercée, le concessionnaire a la possibilité de vendre un autre véhicule au consommateur. La fidélité en matière de rachat est plus grande pour les véhicules loués à bail qu'avec les autres formes de financement. Le concessionnaire a également accès au véhicule à l'échéance du bail, ce qui a permis à la plupart des concessionnaires d'accroître leurs ventes de véhicules d'occasion, un secteur d'activité également très rentable.

Par conséquent, au cours d'une période de ralentissement prolongée, la location-bail a permis à bon nombre de concessionnaires et de sociétés de location-bail non seulement de survivre, mais

aussi d'augmenter leurs bénéfices. La rentabilité d'un concessionnaire se situe entre une perte et 2 ou 3 % du chiffre d'affaires total. Bon nombre de concessionnaires possèdent également des sociétés de location-bail qui enregistrent des bénéfices bruts oscillant habituellement entre 20 et 25 %. Il n'existe toutefois pas de normes comptables régissant le calcul des bénéfices d'un concessionnaire. Certains concessionnaires transfèrent leurs bénéfices hors de la franchise, tandis que d'autres les laissent dans cette dernière.

Troisièmement, il a toujours été difficile d'établir des relations entre le secteur de l'automobile et les banques. Les ventes sont très cycliques, ce qui entraîne des périodes d'emballlement et d'effondrement et de graves problèmes financiers pour tous les intervenants lors des ralentissements. Les banques ont dû prendre des décisions difficiles au sujet du financement accordé à l'industrie pendant ces périodes, souvent au détriment de certains intervenants. En conséquence, les concessionnaires considèrent souvent que les banques ne veulent faire affaires avec eux que lorsque tout va bien et qu'elles les abandonnent lorsqu'ils éprouvent des difficultés.

Par ailleurs, les concessions sont habituellement des entreprises familiales qui ne possèdent souvent pas les compétences nécessaires pour gérer leurs rapports avec les banques, ce qui ajoute à la difficulté d'offrir des services bancaires adéquats au secteur de l'automobile. Enfin, le financement des concessionnaires exige beaucoup d'administration pour les banques. Ces dernières doivent s'impliquer directement auprès de ces clients. Il n'est pas rare que les banques effectuent un relevé des véhicules sur le terrain d'un concessionnaire pour s'assurer que ses obligations bancaires ont été respectées. Elles passent souvent pour une sorte de «gendarme» qui surveille les activités du concessionnaire. Pour leur défense, les banques signalent que dans bien des cas les engagements pris par les concessionnaires envers elles ne sont pas respectés. Elles éprouvent donc de la difficulté à faire affaires avec le secteur de la vente d'automobiles au détail.

Les banques et les concessionnaires d'automobiles entretiennent donc depuis fort longtemps des rapports peu cordiaux qui ont été source de méfiance, de manque de communication, de prudence extrême et parfois de réactions très vives à des problèmes parfois mineurs. Notre analyse des mémoires et des entrevues a fait apparaître un certain nombre de questions de fond bien présentées par chaque partie, de même que les arguments prévisibles portant sur l'aspect politique et la commodité, qui reposaient davantage sur la peur et la méfiance que sur le fond de la question.

Du point de vue des banques, le crédit-bail est devenu une activité très importante à laquelle elles ne sont pas autorisées à participer directement. Aux fins de la présente étude, nous estimons que la valeur totale des portefeuilles de location-bail est passée d'un peu moins de 10 milliards de dollars en 1990 à 35 à 45 milliards de dollars en 1997. En 1990, la valeur des prêts consentis dépassait la valeur des contrats de location-bail dans une proportion avoisinant 4 pour 1. En 1997, la valeur des contrats de location-bail conclus surpassait la valeur des prêts dans une proportion d'environ 2 pour 1.

Les banques ont participé indirectement à la croissance de la location-bail en finançant des contrats de location-bail et en effectuant indirectement du crédit-bail, mais le passage à la location-bail sur le marché du financement des véhicules a avantagé les sociétés de financement captives appartenant à des distributeurs de véhicules, un certain nombre de grandes sociétés

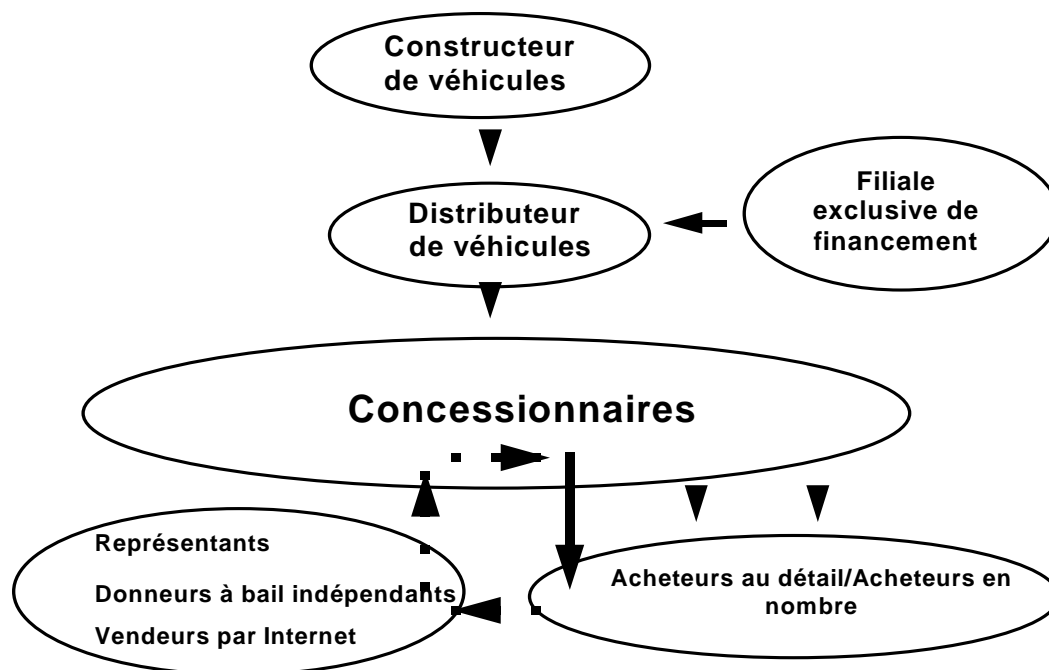
étrangères de location-bail indépendantes et un petit groupe de concessionnaires détenant des portefeuilles de location-bail. Vu qu'il est interdit aux banques de pratiquer directement le crédit-bail de véhicules, la part du marché global du financement de voitures et de véhicules utilitaires qu'elles détiennent directement a évidemment diminué. Les banques considèrent le crédit-bail et les prêts comme des produits semblables et concurrentiels et estiment donc que l'accès au marché de la location-bail favoriserait l'égalisation des règles du jeu et leur permettrait de reconquérir leur «juste part» du marché du financement direct de véhicules automobiles. En outre, les portefeuilles de location-bail sont contrôlés à plus de 80 % par des sociétés étrangères; selon les banques, la location-bail a donc prospéré au détriment des banques canadiennes.

Si l'on tient compte de la valeur du marché de la location-bail, de sa croissance rapide, des problèmes à long terme du marché de l'automobile et de la rentabilité de la location-bail, toutes ces questions étant en outre débattues dans un contexte de méfiance, il ne faut pas s'étonner que ce dossier soit si délicat et si controversé.

## **La structure du secteur de l'automobile**

Dans le secteur de l'automobile, on compte trois catégories d'intervenants très différentes qui construisent, distribuent et vendent les véhicules à des acheteurs en nombre – les propriétaires de parcs automobiles – et à des acheteurs au détail. Le constructeur produit le véhicule. Ses sociétés affiliées chargées de la distribution achètent les véhicules à la filiale de construction et assument la responsabilité de toutes les opérations de distribution et de mise en marché. Les concessionnaires d'automobiles, quant à eux, vendent les véhicules aux consommateurs. La plupart des gens ne s'en aperçoivent pas, mais en réalité il existe un dédoublement des sociétés GM, Ford, Chrysler, Honda, Toyota, etc., dans le secteur de l'automobile. L'une des deux sociétés est le constructeur et l'autre, le distributeur. Dans certains cas, la filiale de distribution n'appartient même pas exclusivement au constructeur. Par exemple, la filiale de distribution de Toyota au Canada appartient en partie à Mitsui Co. Le distributeur de véhicules se charge également en bonne partie des opérations de financement dans le secteur; la plupart des distributeurs exploitent des sociétés de financement affiliées qu'ils détiennent en exclusivité. Une certaine confusion découle du fait que les concessionnaires parlent souvent de «l'usine» pour désigner leur distributeur, même si ce dernier ne construit pas de véhicules.

**Diagramme 1**  
**Structure du secteur de la vente d'automobiles au détail**



Dans le secteur des véhicules légers, le Canada compte actuellement sept constructeurs, notamment :

- GM, Ford et Chrysler – propriété américaine
- Honda, Toyota – propriété japonaise
- CAMI – coentreprise entre GM et Suzuki
- Volvo – propriété suédoise

Le Canada compte aussi 19 grands distributeurs de véhicules en exploitation. Mitsubishi a annoncé son intention d'établir un centre de distribution au Canada, mais ne possède pas de concessionnaires pour le moment. Certains autres intervenants, qui exploitent des créneaux plus restreints, distribuent également un nombre limité de véhicules au Canada, par exemple, Alfa Romeo et Lamborghini.

Les principaux intervenants, leurs propriétaires et le nombre de concessionnaires sont précisés au diagramme 2.

**Diagramme 2**  
**Distributeurs de véhicules au Canada**

Distributeur	Pays d'attache	Nombre de concessionnaires Avril 1997
Acura	Japon	39
BMW	Allemagne	32
Chrysler	É.-U.	595
Ford	É.-U.	606
GM	É.-U.	824
Honda	Japon	203
Hyundai	Corée	138
Jaguar	É.-U. (par l'entremise de Ford)	19
Lada	Russie	60
Land Rover	Allemagne (par l'entremise de BMW)	16
Mazda	Japon et É.-U. (Ford)	164
Mercedes	Allemagne	56
Mitsubishi	Japon	0
Nissan (y compris Infiniti)	Japon	169
Saturn Saab Isuzu	É.-U. (par l'entremise de GM)	63
Subaru	Japon	96
Suzuki	Japon	91
Toyota (y compris Lexus)	Japon	229
Volkswagen (y compris Audi)	Allemagne	162
Volvo	Suède	46
<b>Total</b>		<b>3608</b>

Source: *DesRosiers Automotive Yearbook – 1997*

Les distributeurs vendent des véhicules à leurs concessionnaires franchisés, qui les revendent aux consommateurs et aux exploitants de parcs. La section suivante porte sur les ventes en nombre.

Les consommateurs ont actuellement à leur disposition un certain nombre de solutions de rechange pour remplacer l'achat direct auprès d'un concessionnaire d'automobiles. Les plus répandues sont les représentants, les services d'achat par Internet et les sociétés de location-bail indépendantes (qui n'appartiennent ni à des distributeurs ni à des concessionnaires). Ces vendeurs «de rechange» représentent essentiellement le consommateur chez le concessionnaire. Ils soutiennent être des négociateurs aguerris et pouvoir obtenir des rabais sur parcs et des ristournes, tout en évitant certains éléments de coût dans le processus d'achat. Ils peuvent trouver un véhicule neuf à bon marché, sans tracas pour le consommateur, et aider ce dernier à éviter le processus de négociation et d'achat du véhicule qui déplaît à bon nombre de consommateurs.

Les économies réalisées par un consommateur sont illustrées par l'exemple suivant, qui porte sur l'achat d'un véhicule par Auto-by-Tel, le plus important représentant Internet d'Amérique du



Nord. Dans cet exemple, Auto-by-Tel permet au consommateur d'économiser 774 \$ sur le prix du véhicule. Le bénéfice brut du concessionnaire se situe à environ 1 000 \$ en deçà du prix de vente «traditionnel», mais vu que les frais d'exploitation sont fortement réduits, le bénéfice d'exploitation du concessionnaire n'est amputé que de 58 \$ par véhicule.

**Tableau 1**  
**Deux méthodes de vente de véhicules au détail aux États-Unis**  
(d'après un modèle de vente de 100 voitures par mois)

	Achat classique	Achat par Auto-By-Tel <sup>1</sup>
Prix de la voiture pour le consommateur	20 000 \$	19 226 \$
Coût pour le concessionnaire	19 060 \$	19 059 \$
Inciatifs du fabricant	<572>	<572>
Marge brute sur le véhicule	1 512	739
<b>Marge brute</b>	<b>7,6 %</b>	<b>3,8 %</b>
Contrat d'emprunt	600	500
Entretien prolongé	400	325
Police d'assurance	100	50
Marge brute totale	2 612 \$	1 614 \$
<b>Marge brute totale</b>	<b>13,1 %</b>	<b>8,4 %</b>
Main-d'œuvre	1 150	750
Publicité	400	60
Intérêt sur financement de gros	200	150
Autres coûts fixes	450	300
Total – frais d'exploitation	2 200	1 260
Bénéfice d'exploitation	412 \$	354 \$
<b>Marge d'exploitation</b>	<b>2,1 %</b>	<b>1,8 %</b>

1) Les chiffres fournis par Auto-By-Tel supposent un taux de contrats conclus de 60 % sur 20 demandes d'achat par mois, toutes prises en charge par un seul vendeur.

Source : National Automobile Dealers Association

Certains de ces vendeurs «de rechange» sont mal vus par les concessionnaires et leurs distributeurs. Ils permettent à de grands concessionnaires puissants de contrôler des segments du marché et de modifier les équations de prix au détriment des concessionnaires de moindre envergure. Les concessionnaires craignent que les banques n'adoptent leurs propres méthodes de vente «de rechange» et que la participation des banques à la location-bail ne valide et ne renforce ces créneaux. Seuls les concessionnaires très puissants en profiteraient. Cependant, tous les véhicules vendus au Canada doivent passer par un concessionnaire avant d'atteindre le consommateur. À l'heure actuelle, il n'existe aucune façon de contourner le concessionnaire. Aucun distributeur ne vend directement de véhicule à un vendeur «de rechange», à des exploitants de parcs ou à des acheteurs au détail. Il s'agit d'une observation importante, car l'une des préoccupations des concessionnaires est la crainte que les banques soient en mesure de vendre directement des véhicules aux consommateurs, leur livrant ainsi une concurrence directe.

La plupart des concessions appartiennent à des particuliers même si, dans certains cas, de grandes sociétés possèdent des points de vente, lorsqu'un concessionnaire déclare faillite et que le distributeur en reprend le contrôle jusqu'à la formation d'une nouvelle franchise.

Au Canada, la plupart des concessionnaires exploitent en fait trois entreprises distinctes. Premièrement, il y a la franchise, qui vend des véhicules neufs et d'occasion, de même que des pièces et des services d'entretien (et, dans certains cas, compte un atelier de débosselage). Les concessionnaires possèdent également un service de financement et d'assurance, qui vend des accessoires (protection contre la rouille, systèmes de son, garanties prolongées, etc.), s'occupe du financement et vend divers produits d'assurance, comme de l'assurance-vie et de l'assurance-invalidité dans les contrats de financement et de l'assurance de transition dans les contrats de location-bail<sup>1</sup>. Deuxièmement, les concessionnaires exploitent une entreprise immobilière. La plupart d'entre eux sont propriétaires du terrain et des bâtiments où est exploitée la franchise et facturent un loyer à celle-ci. C'est particulièrement le cas des concessionnaires d'un certain âge.

**Tableau 2**  
**Propriété du terrain et des bâtiments, selon l'âge du concessionnaire**

	Total	Âge du concessionnaire		
		Moins de 44 ans	44 à 54 ans	Plus de 54 ans
<b>Terrain</b>				
- propriétaire	76 %	70 %	74 %	82 %
- locataire	24 %	30 %	25 %	17 %
- les deux	1 %	--	1 %	1 %
<b>Bâtiments</b>				
- propriétaire	72 %	66 %	68 %	79 %
- locataire	26 %	33 %	28 %	19 %
- les deux	2 %	1 %	4 %	1 %

Source : Coopers and Lybrand; DesRosiers Automotive Consultants, Trendsetter Survey

Troisièmement, on trouve une société de financement. Environ le tiers des concessionnaires possèdent une société de financement à l'intérieur ou à l'extérieur de leur établissement. La société de financement gère les prêts et les contrats de location-bail et fait fonction de donneur à bail dans le cas de la location-bail directe aux consommateurs.

La plupart des concessionnaires soutiennent que les bénéfices tirés de l'exploitation de leur franchise sont faibles par rapport à leur investissement et aux risques financiers qu'ils assument. Les bénéfices nets après impôt se situeraient en moyenne entre 1 et 5 %. Ces chiffres sont quelque peu trompeurs, car les concessionnaires tentent activement de transférer leurs bénéfices à leur société immobilière et à leur société de financement, s'ils en possèdent une. Leur

<sup>1</sup> L'assurance de transition protège le consommateur contre les écarts entre la valeur résiduelle d'un véhicule et les prestations d'assurance si un véhicule est considéré perte totale à la suite d'un accident.

distributeur de véhicules a accès à leurs états de résultats mensuels dans le cadre du contrat de franchise. Les concessionnaires soutiennent que le distributeur trouvera des façons de leur faire dépenser leur bénéfice si la franchise est trop rentable, par exemple en les obligeant à investir dans la concession, à acheter des systèmes informatiques ou à participer à des programmes de publicité.

Les concessionnaires bien établis soutiennent que leur richesse provient en grande partie de leur société immobilière. En moyenne, les concessions sont en activité depuis 28 ans. Elles sont habituellement situées sur des terrains de premier ordre dont la valeur a considérablement augmenté avec le temps. La franchise paie l'hypothèque, créant ainsi une importante richesse. Ce n'est pas nécessairement le cas des nouveaux concessionnaires.

Les sociétés de financement de la plupart des concessionnaires représentent beaucoup moins un centre de profits depuis cinq à huit ans. En raison de la croissance rapide des produits de location-bail subventionnés offerts par les distributeurs (c'est-à-dire la location-bail captive), le nombre de véhicules pouvant être financés par les sociétés de financement appartenant aux concessionnaires a diminué.

Cependant, quelques très grandes sociétés de financement appartenant à des concessionnaires seraient très rentables. On ne possède pas de renseignements précis sur la rentabilité des sociétés de financement appartenant à des concessionnaires, mais on estime la marge bénéficiaire nette entre 20 et 25 %. Ce niveau de rentabilité peut également être trompeur, car comme nous l'avons déjà mentionné, les concessionnaires tentent de transférer les bénéfices de leur franchise à leur société de financement. Ils peuvent y parvenir au moyen des prix de transfert des véhicules neufs et d'occasion entre les deux entités.

L'ABC a produit un rapport de recherche confidentiel dans lequel elle indique le nombre de contrats de location-bail conclus avec des concessionnaires particuliers. Au total, 45 grandes sociétés de location-bail appartenant à des concessionnaires ont conclu plus de 200 contrats de location-bail en 1996. Bien que ces concessionnaires ne représentent que 1,2 % des concessionnaires au Canada, ils sont intervenus pour 37,7 % des contrats de location-bail conclus par des concessionnaires et 5,3 % de l'ensemble des contrats de location-bail conclus. Selon toute vraisemblance, ces concessionnaires perdraient une part de marché si les banques étaient autorisées à offrir des produits de location-bail.

**Tableau 3**  
**Entreprises de location-bail appartenant à un concessionnaire ou contrôlées\* par un concessionnaire – au moins 200 contrats de location-bail conclus en 1996**

Copyright Services de renseignements sur les véhicules, Polk Canada, Toronto (Ontario)

<b>Raison sociale (voir la note)</b>	<b>1996</b>	<b>1997 (janvier à juillet)</b>
Roy Foss Dealer Group	3 008	2 085
Surgenor National LSG Ltd	1 437	1 249
Jim Pattison Industries Ltd	1 401	1 081
Humberview Motors LSG Ltd	1 067	643
Park Avenue Chev Olds LSG	912	530
152633 Canada Inc.	715	223
Scherer LSG Inc.	622	463
Metro Lexus Toyota LSG	616	525
Westminster Auto LSG Ltd	562	416
Leggat National LSG Ltd	542	451
Lounsbury LSG Co Ltd	527	401
Jack Carter Chev Olds	495	293
Howard Carter en location Ltd	491	341
Elm City Chry LSG Ltd	487	276
J Clark et Son LSG Ltd	464	305
Plaza Auto Dealer Group	455	280
Stronach Motors Ltd	446	223
North York Chev Olds Ltd	409	269
Macphee Pont Buick GMC Ltd	373	239
Woodbridge Lincoln Mercury	370	264
Location Desjardins Inc.	355	1 492
Marvin Starr Pont Buick Ltd	347	233
Import Auto LSG Inc.	347	136
Newport Motors LSG Ltd	335	203
Ensign Pacific en location Ltd	323	262
City Pontiac Buick Cad Ltd	322	253
Scarborotown Chry Dodge	308	185
415841 Ont Ltd	306	276
Turpin Pont Buick Ltd	263	151
Shaw Pont Buick GMC Ltd	263	218
Landmark Vehicle LSG Corp	263	136
Ross Wemp Motors LSG Inc.	248	187
Oregan Motors LSG Ltd	245	185
Stuart Budd et Sons	241	100
Cambridge Toyota Inc.	240	204
John Logan Chev Old	231	152
Mckay Pont Buick Ltd	224	162
Brown Bros. Motor en location	216	124
Pineview Pont Buick	215	162
Summit Ford Ltd	208	121
Lallier Automobile Inc.	207	324
Sentes Chev Olds Cad LSG Ltd	206	0
Alex Irvine Motors	200	119
<b>Total partiel –au moins 200 contrats de location-bail</b>	<b>21 512</b>	<b>15 942</b>
<b>Pourcentage des contrats de location-bail conclus par des concessionnaires</b>	<b>37,7 %</b>	<b>41,1 %</b>
<b>Pourcentage du total des contrats de location-bail</b>	<b>5,3 %</b>	<b>4,5 %</b>
<b>Total des contrats de location-bail conclus par des concessionnaires</b>	<b>57 116</b>	<b>38 796</b>
<b>Total des contrats de location-bail</b>	<b>407 716</b>	<b>352 128</b>

*Note : certaines sociétés appartiennent à plusieurs concessionnaires.*

*Source : Vertex Consultants, à l'aide de données de R.L. Polk Canada sur l'immatriculation.*

\*Peut comprendre des sociétés de location-bail indépendantes qui n'appartiennent plus à un concessionnaire ou ne sont plus contrôlées par un concessionnaire.

On dénombre actuellement 3 608 concessionnaires au Canada, ce qui représente une baisse d'environ 500 concessionnaires par rapport au niveau record enregistré en 1989, alors que l'on en comptait 4 110 au pays. Les ventes par magasin sont revenues au niveau record précédent, c'est-à-dire 385 unités par point de vente. Au cours de la période record antérieure, en 1988, les ventes par magasin avaient atteint 384 unités.

**Tableau 4**  
**Nombre de concessionnaires au Canada – 1987 à 1997**

	<b>Nombre</b>	<b>Ventes (milliers)</b>	<b>Ventes par magasin</b>
1987	4 073	1 528	375
1988	4 068	1 562	384
1989	4 110	1 467	361
1990	4 056	1 300	324
1991	3 964	1 271	320
1992	3 966	1 212	304
1993	3 872	1 165	301
1994	3 855	1 233	318
1995	3 819	1 131	296
1996	3 714	1 173	316
1997	3 608	1 390	385

Source : DesRosiers Automotive Yearbook - 1997

## 2. Ventes aux exploitants de parcs de véhicules par rapport aux ventes au détail

Il existe deux marchés bien distincts des véhicules neufs au Canada. Les ventes au détail représentent les véhicules neufs achetés par les consommateurs pour leur utilisation personnelle. Les ventes aux exploitants de parcs, ou ventes en nombre, sont constituées des véhicules neufs achetés par des sociétés principalement pour utilisation commerciale. Les plus importants acheteurs en nombre sont des sociétés de location à la journée qui interviennent pour plus de la moitié du total des parcs. Parmi les autres acheteurs importants, mentionnons les administrations publiques, les services d'utilité publique, de grandes sociétés et des sociétés de gestion de parcs automobiles. La plupart des grandes sociétés confient à ces dernières l'achat, le financement et la cession de leurs véhicules. Les sociétés de gestion de parcs automobiles possèdent de vastes sociétés de location-bail commerciale. Leur situation sur le marché du financement sera abordée dans une autre section du rapport. Celui-ci ne porte pas sur le marché des véhicules d'occasion. On note une tendance de plus en plus marquée pour la location-bail de véhicules d'occasion, mais ce marché est encore très restreint. Il est également difficile de le délimiter, et il n'est pas considéré comme crucial pour bien comprendre les enjeux étudiés ici.

Le marché des parcs automobiles et celui de la vente au détail fonctionnent de façon indépendante et répondent à des variables économiques différentes. Parmi les différences qui caractérisent ces deux marchés, citons :

- le comportement du marché;
- les prix et la rentabilité;
- les méthodes d'achat de véhicules;
- les caractéristiques du financement;
- les tendances au chapitre de la propriété et de l'utilisation;
- le degré de participation des sociétés au processus de vente.

Il importe que le Groupe de travail comprenne bien les différences entre ces deux marchés. Par exemple, vu la grande quantité de véhicules commandés, les acheteurs exploitants de parcs automobiles sont davantage en mesure que les acheteurs au détail d'exiger de bons prix. L'une des préoccupations des concessionnaires est l'accès des banques au secteur des parcs de véhicules. Ils craignent que, si les banques sont autorisées à louer directement des véhicules à bail et ont accès aux prix consentis aux exploitants de parcs automobiles, elles ne minent la structure des prix dans le secteur de la vente au détail.

Les concessionnaires croient que les distributeurs ou les concessionnaires puissants pourraient être tentés de vendre des véhicules aux banques dans le cadre de leur programme de vente en nombre. Mais contrairement aux acheteurs ordinaires exploitants de parcs, qui utilisent le véhicule à des fins commerciales, les banques pourraient vendre directement ces véhicules aux acheteurs au détail, qui s'adressent habituellement aux concessionnaires. Les distributeurs de

véhicules qui ont pris part aux entrevues dans le cadre du présent rapport ont indiqué que les banques ne seraient pas admissibles aux prix réservés aux exploitants de parcs de véhicules.

En fait, les distributeurs participent très activement à la vente sur ce marché. Ils comptent sur du personnel à plein temps qui s'occupe de clients possédant de vastes parcs. Certaines entreprises achètent des centaines, voire des milliers de véhicules. Le distributeur négocie les contrats avec ces acheteurs, puis lance un appel d'offres auprès de concessionnaires particuliers. Les concessionnaires retenus se chargent de l'inspection préalable à la livraison et des détails administratifs, moyennant des droits minimes. Les concessionnaires peuvent également négocier des ventes en nombre sur leur propre territoire, mais la plupart d'entre eux se concentrent sur de petits parcs et laissent les grands au distributeur. Rien n'empêcherait un concessionnaire de vendre directement à une banque même s'il ne pouvait accorder des prix de parcs automobiles sans le consentement du distributeur. Cependant, les banques pourraient négocier des rabais appréciables (par exemple, la formule 100 \$ de plus que le prix de la facture est fort pratiquée dans le cas d'autres achats en quantité) avec des concessionnaires particuliers, ce qui conférerait un avantage aux banques par rapport aux autres concessionnaires sur ce marché.

En outre, les caractéristiques du financement sont fondamentalement différentes entre les acheteurs au détail et les exploitants de parcs. Au chapitre du financement, les exploitants de parcs sont beaucoup plus avertis que les acheteurs au détail. Certaines questions touchant la consommation abordées dans d'autres sections du document ne s'appliqueraient donc pas aux exploitants de parcs automobiles. La location-bail a également toujours été relativement prisée des exploitants de parcs, tandis qu'elle constitue une tendance récente dans le cas des acheteurs au détail.

Un pourcentage très élevé de véhicules faisant partie d'un parc sont utilisés pendant moins d'un an et souvent, durant à peine quelques mois. Ces véhicules sont retournés très rapidement sur le marché et constituent un élément clé du calcul de la valeur résiduelle sur le marché des véhicules d'occasion.

Au total, 1 390 000 véhicules légers (voitures et utilitaires légers) ont été vendus au Canada en 1997 (tableau 5). Il s'agissait d'une deuxième année de reprise des ventes de véhicules. Même si les ventes ont augmenté de plus de 18 %, les quantités unitaires sont bien en deçà des niveaux cycliques records de plus de 1,5 million de véhicules atteints entre 1986 et 1988.

En 1997, les ventes au détail sont intervenues pour 81 % des ventes totales, soit 1 127 000 véhicules. Les ventes en nombre ont totalisé 263 000, soit 19 % du marché. Depuis 1989, la part détenue par les parcs de véhicules légers a oscillé entre 21 et 24 % et, pour la première fois, elle n'a pas atteint 20 % en 1997. Le marché des parcs de véhicules est évidemment très vaste et très important dans l'ensemble du marché.

**Tableau 5**  
**Structure du marché des véhicules légers neufs – Ventes en nombre et au détail**

	Ventes unitaires	Total - Ventes en nombre	Pourcentage - Parcs	Variation en% par rapport à l'année précédente	Total - Ventes au détail	Pourcentage- Ventes au détail	Variation en % par rapport à l'année précédente
	(milliers)	(milliers)			(milliers)		
1989	1 467	337	23 %		1 129	77 %	
1990	1 300	274	21 %	-18,7 %	1 025	79 %	-9,2 %
1991	1 271	290	23 %	5,7 %	981	77 %	-4,3 %
1992	1 212	271	22 %	-6,5 %	941	78 %	-4,2 %
1993	1 165	280	24 %	3,4 %	885	76 %	-5,9 %
1994	1 233	296	24 %	5,8 %	936	76 %	5,8 %
1995	1 131	266	24 %	-10,4 %	866	77 %	-7,5 %
1996	1 173	276	24 %	3,9 %	897	77 %	3,7 %
1997	1 390	263	19 %	-4,7 %	1 127	81 %	25,7 %
Moyenne annuelle 1997/1996	18,5 %	-4,7 %			25,7 %		
1989-1995	-4,2 %	-0,5 %			14,1 %		
1995-1997	10,9 %	4,7 %			12,7 %		

Source : DesRosiers Automotive Consultants



### **3. Produits de financement d'automobiles**

L'acheteur de véhicule a essentiellement accès à trois types de produits de financement. Ce sont les contrats de vente conditionnelle (CVC), habituellement appelés prêts (emprunts), les prêts hybrides et les contrats de location-bail. Les prêts hybrides sont souvent appelés quasi-location-bail. Chacun de ces produits est très différent des deux autres et comporte de nombreuses variantes et échéances. L'utilisation actuelle et historique de chaque type de produit varie considérablement entre le marché de la vente au détail et de celui de la vente aux exploitants de parcs automobiles. Par exemple, bien que la location-bail soit récemment devenue très populaire sur le marché de la vente au détail, elle l'a toujours été sur le marché de la vente en nombre.

#### **Contrats de vente conditionnelle (prêts ou emprunts)**

Les prêts peuvent être consentis par une banque, une société de fiducie, une société de financement captive, une société de financement indépendante ou une caisse de crédit. L'acheteur est propriétaire du véhicule. Mis à part l'achat au comptant, le contrat de vente conditionnelle constitue l'option la plus simple pour le consommateur, car les mensualités sont établies essentiellement d'après deux variables, le prix du véhicule proprement dit et le taux d'intérêt. La divulgation pose moins de problèmes, car la loi prévoit des normes rigoureuses pour protéger les consommateurs, et le contrat de prêt est très simple à comprendre. Il est toutefois impossible de protéger les consommateurs contre eux-mêmes et certains sont victimes de taux non concurrentiels.

Les prêts peuvent être consentis directement, par l'entremise d'une institution financière, ou indirectement par le biais d'un concessionnaire, sous forme d'un prêt au détail. Dans le cas d'un prêt indirect, le concessionnaire obtient le financement pour le consommateur en s'adressant à une institution financière, habituellement une banque, une société de financement captive ou sa propre société de financement. Pour la plupart des prêts indirects, le concessionnaire fait fonction d'intermédiaire entre l'institution financière et l'acheteur, et le service qu'il offre est rémunéré sous forme de commission.

#### **Prêts hybrides ou quasi-location-bail**

Certaines banques proposent des prêts hybrides offrant une possibilité de rachat du véhicule à la fin du contrat. Ces produits sont parfois appelés prêts «avec rachat». Il existe également des prêts assortis d'un solde de règlement qui ressemblent à bien des égards à une opération de location-bail, car le principal du prêt ne tombe pas à zéro en fin de contrat. Toutefois, ces prêts ne comportent pas de disposition de rachat. Ces produits de financement sont généralement appelés «quasi-location-bail». Les mensualités sont semblables à des versements de location-bail, car une valeur résiduelle est calculée et l'amortissement mensuel du prix des véhicules est semblable à celui des contrats de location-bail. Dans le cas de la quasi-location-bail, toutes les taxes se rapportant au véhicule sont payées au départ, tandis que pour un contrat de location-bail, seule la mensualité est taxable. La location-bail offre donc certains

avantages fiscaux qui se traduisent par des coûts plus élevés pour les consommateurs au chapitre de la quasi-location-bail.

Pour ce qui est des produits avec option de rachat à la fin du contrat, trois possibilités s'offrent au consommateur : 1) retourner le véhicule à la banque, ne payer que les frais d'usure et les frais de kilométrage excédentaire, le cas échéant, 2) refinancer le véhicule, ou 3) acquitter la valeur résiduelle et prendre possession du véhicule. Dans le cas d'un prêt avec solde de règlement, le consommateur doit rembourser l'emprunt à la fin du contrat ou refinancer le véhicule.

## **Location-bail**

Dans le cas de la location-bail, le consommateur peut utiliser le véhicule en contrepartie d'une mensualité versée au donneur à bail. Ce dernier conserve la propriété du véhicule et il assume tous les risques liés à ce titre, y compris le risque de responsabilité et le risque de valeur résiduelle.

Cinq groupes de sociétés sont actifs sur le marché canadien de la location-bail :

- les filiales de financement captives des distributeurs de véhicules;
- les sociétés de location-bail commerciale;
- les sociétés de location-bail appartenant à un concessionnaire;
- les caisses de crédit;
- les sociétés de fiducie.

Nous aborderons chacun de ses groupes dans une autre section du présent rapport.

Les contrats de location-bail peuvent prendre la forme de location-financement ou de crédit-bail simple.

Dans un contrat de location-financement, le consommateur assume le risque de valeur résiduelle. En d'autres termes, si le véhicule est retourné, le preneur à bail garantit au donneur à bail la valeur résiduelle du véhicule, comme le prévoit le contrat de location-bail. À l'échéance du contrat, le consommateur achète le véhicule à sa valeur résiduelle ou demande au donneur à bail de vendre le véhicule. Si le prix de vente est inférieur à la valeur résiduelle indiquée, le preneur à bail acquitte la différence. Si le prix de vente est supérieur, le client empoche le gain. Le preneur à bail ne paie aucuns frais pour kilométrage excédentaire ou usure excessive; les frais pour dommages causés au véhicule ou pour kilométrage excédentaire sont pris en compte dans le prix de vente du véhicule.

Dans un contrat de crédit-bail simple, le donneur à bail assume le risque de valeur résiduelle. Le preneur à bail n'est donc pas tenu responsable de la perte éventuelle à la revente du véhicule par rapport à la valeur résiduelle indiquée dans le contrat, par suite des fluctuations du marché.

Cependant, ces contrats comportent une limite de kilométrage et une clause d'«usure et bon état de fonctionnement» au retour du véhicule. Les contrats de crédit-bail simple offrent une option d'achat (à la valeur résiduelle indiquée) à la fin du contrat.

Nous estimons que les contrats de crédit-bail simple comptent pour plus de 90 % du marché de la location-bail au détail au Canada. Les sociétés de financement captives n'offrent que ce type de contrat. La plupart des contrats de location-financement sont passés par des concessionnaires, car ces derniers ne veulent généralement pas assumer le risque de valeur résiduelle. En outre, les sociétés de financement captives ont été très actives sur le marché des contrats de crédit-bail simple subventionnés et les concessionnaires n'ont pas été en mesure de concurrencer leurs produits de location-financement.

Il existe également deux types généraux de produits de location-bail, la location-bail directe et la location-bail indirecte. Dans un contrat de location-bail directe, la société de location-bail traite directement avec le consommateur et gère le contrat après l'avoir fait financer par une banque ou une société de financement. La société de location-bail demeure propriétaire du véhicule et peut déduire de son bénéfice imposable l'amortissement du véhicule. La plupart des contrats de location-bail directe sont conclus par des sociétés de location-bail appartenant à un concessionnaire. Toutefois, d'autres sociétés de location-bail indépendantes achètent le véhicule recherché à un concessionnaire pour le donner ensuite à bail au client. Ce type de contrat est très courant pour les parcs automobiles et il devient de plus en plus populaire pour la vente au détail. Dans un contrat de location-bail directe, le concessionnaire ou le donneur à bail demeure propriétaire du véhicule et assume intégralement le risque financier et les obligations liées à la fonction de donneur à bail direct.

Dans un contrat de location-bail indirect, le rôle du concessionnaire se limite à celui d'un marchand de contrats de location-bail. Dans le type d'accord le plus courant, la société de financement captive gère le contrat et demeure propriétaire du véhicule, et elle assume la responsabilité de la cession du véhicule à l'échéance du contrat, de l'ensemble du risque financier et des autres obligations liées à la fonction de donneur à bail du véhicule. Parmi les autres formes de location-bail indirecte, mentionnons les contrats proposés par les banques, comme la Location concessionnaire Scotia Plus de la Banque Scotia. La banque gère et finance le contrat et assume toutes les obligations financières du donneur à bail. Le concessionnaire demeure propriétaire du véhicule, il déduit l'amortissement fiscal et a le choix de céder le véhicule à l'échéance du contrat.

Lorsque les concessionnaires sont simplement des marchands de contrats de location-bail de la société de location-bail captive ou indépendante, ils sont habituellement rémunérés par une augmentation du taux d'intérêt imposé au consommateur. Dans la plupart des contrats de location-bail indirecte, une certaine partie du taux d'intérêt (de 25 à 100 points de base) sert à rémunérer le concessionnaire. Ce dernier bénéficie aussi, indirectement, de la déduction fiscale pour amortissement.

Du point de vue opérationnel, cinq fonctions distinctes s'appliquent aux prêts et sept sont associées aux contrats de location-bail. La location-bail est à part en ce qu'elle comporte une fonction d'acquisition et de cession d'un bien. Pour qu'une banque soit autorisée à conclure des

contrats de crédit-bail, elle devrait d'abord être autorisée à acheter le bien. Les concessionnaires soutiennent que, une fois qu'elle serait propriétaire du bien, rien sur le plan technique ne pourrait l'empêcher d'effectuer une vente directe aux consommateurs.

**Diagramme 3**  
**Fonctions liées aux produits de financement**

	<b>Prêt</b>	<b>Location-bail</b>	<b>Quasi- location-bail</b>	
1. Achat du bien		✓		
2. Conclusion de la vente	✓	✓	✓	
3. Autorisation du crédit	✓	✓	✓	
4. Financement	✓	✓	✓	
5. Administration	✓	✓	✓	
6. Recouvrement	✓	✓	✓	
7. Cession du bien		✓	✓	(Note)

Note : ne s'applique qu'aux produits offrant l'option de rachat.

## 4. Intervenants sur le marché canadien du financement d'automobiles

### Banques et sociétés de fiducie

Les banques participent au marché du financement d'automobile au moyen de contrats de vente conditionnelle (prêts), et de produits de financement par location-bail, location-bail indirecte et quasi-location-bail. En outre, elles répondent activement aux autres besoins de financement des concessionnaires, y compris le financement d'immobilisations (prêts hypothécaires), les lignes de crédit commerciales et le financement en gros.

Le marché des prêts automobiles est dominé par les banques; ces dernières sont intervenues pour 70 à 80 % des prêts consentis en 1997. Les prêts sont consentis directement aux consommateurs par l'entremise des succursales et des concessionnaires d'automobiles. Toutes les banques et les sociétés de fiducie indépendantes qui subsistent offrent une gamme complète de produits financiers au secteur de la vente d'automobiles au détail. Les principales institutions qui proposent une gamme intégrale de produits de financement aux concessionnaires d'automobiles sont la Banque de Nouvelle-Écosse, la CIBC et la Banque de Montréal.<sup>2</sup>

Pendant la décennie en cours, les trois chefs de file sur le marché ont fait un effort particulier pour offrir des lignes de crédit aux sociétés de location-bail appartenant à des concessionnaires. Les données recueillies par la CADA révèlent que 37 % des concessionnaires au Canada exploitent des sociétés internes de location-bail et que 40 % des concessionnaires s'adressent aux banques pour financer leurs contrats de location-bail. Les six grandes banques sont actives sur ce marché, les principaux intervenants étant la Banque de Nouvelle-Écosse (BNE), la Banque de Montréal et la CIBC. Il est difficile de déterminer la partie du marché global du financement par location-bail qui est desservie par les banques. Des sondages effectués par l'Association canadienne de financement et de location (ACFL) indiquent que les banques fournissent plus de la moitié du financement de location-bail requis au Canada, mais nous sommes incapables de vérifier ce chiffre. La location-bail est également financée par les banques sous forme de divers produits de location-bail indirecte. Vu que la location-bail indirecte gagne en popularité, il est probable que nous assisterons à une croissance du financement par location-bail proposé par les banques.

Comme il a été mentionné, la BNE offre un produit de location-bail indirecte et la CIBC a mis sur pied un programme de location-bail indirecte. La CADA estime que la location-bail indirecte a connu une croissance rapide et que plus de 400 concessionnaires ont souscrit au plan de la BNE. Il est difficile de déterminer l'ampleur réelle de la location-bail attribuable à ces produits de location-bail indirecte, mais elle représente probablement entre 3 et 6 % du marché total du financement de véhicules.

---

<sup>2</sup> CADA, *Banks in the Vehicle Leasing Business: Protecting the Consumer and Small Business*, présentation au Groupe de travail, 31 octobre 1997, p. 18.

En outre, certains produits de quasi-location-bail sont suggérés par les banques, le plus connu étant le programme «Prêt-rachat Royal» de la Banque Royale. La Banque Nationale propose un produit appelé «Auto-Option», la CIBC suggère le produit «Prêt Autoflex» et la Banque de Montréal possède un produit appelé «Flexi-Choix». D'autres banques offrent également des prêts assortis d'un solde de remboursement, parfois appelés «prêts ballons» sous l'influence de l'anglais. Les banques ont indiqué que, selon leurs services de renseignements sur le marché, les consommateurs attirés par ces types de produits sont des emprunteurs de type classique qui aiment l'idée d'une mensualité inférieure, mais qui désirent demeurer propriétaires de leur véhicule.

**Diagramme 4**  
**Produits de financement de véhicules offerts par les institutions bancaires**

	Prêts	Quasi- location-bail	Location-bail indirecte	Location-bail directe
<b>Banques de l'annexe 1</b>				
Banque de Nouvelle-Écosse	Oui	Non	Location concessionnaire Scotia Plus	Non
CIBC	Oui	Oui-Prêt Autoflex <sup>10</sup>	Lancé récemment	Non
Banque Royale du Canada	Oui	Oui-«Prêt-rachat Royal»	Non	Non
Toronto-Dominion	Oui	Non	Non <sup>9</sup>	Non
Banque de Montréal	Oui	Oui-«Flexi-Choix»	Oui <sup>6</sup>	Non
Banque Nationale	Oui	Oui- «Auto-Option»	Non	Non
Banque Laurentienne	Oui	S.O.	Oui	Non
<b>Banques de l'annexe 2</b>				
<b>Sociétés de fiducie appartenant à des banques</b>				
Trust Royal (Banque Royale à 100 %)	Oui <sup>5</sup>	Oui <sup>5</sup>	Non	Non
Trust CIBC (100 % CIBC)	Oui	Non	Non	Non
Montréal Trust (100 % Banque de Nouvelle-Écosse)	Non	Non	Non	Non
Scotiastart (100 % Banque de Nouvelle- Écosse)	Oui	Non	Non	Non
Trust National (100 % Banque de Nouvelle-Écosse)	Oui	Non	Non	N'existe plus <sup>4</sup>
Trust TD (100 % Banque TD)	Oui <sup>7</sup>	Non	Non	Non
La société de fiducie de la Banque de Montréal (100 % Banque de Montréal)	Non	Non	Non	Non
<b>Sociétés de fiducie</b>				
Canada Trust	Oui	Non	N'existe plus <sup>8</sup>	Oui
Sociétés de fiducie de moindre envergure	Oui	S.O.	Non	Non <sup>3</sup>
<b>Sociétés de financement avec participation des banques</b>				
Newcourt Credit Group Inc. (CIBC 11%)	Non	Non	N'existe plus <sup>2</sup>	Oui

<sup>1</sup> Principalement des contrats de location-bail commerciaux par l'entremise de BML Leasing.

<sup>2</sup> Newcourt a acheté Commcorp, qui offrait un produit de location-bail indirecte. Le programme de location-bail indirecte est arrêté progressivement.

<sup>3</sup> On compte au Canada un certain nombre de petites sociétés de fiducie, mais nous n'avons pu en trouver aucune qui louait des véhicules à bail.

<sup>4</sup> Après son achat par la Banque de Nouvelle-Écosse, le Trust National, qui était antérieurement une société de fiducie constituée sous le régime des lois de l'Ontario, a été assujéti aux restrictions fédérales touchant la location de véhicules loués à bail.

<sup>5</sup> Le Trust Royal utilise les programmes de la Banque Royale.

<sup>6</sup> La Banque de Montréal exploite un programme de financement par location-bail en gros.

<sup>7</sup> Le Trust TD applique les programmes de la Banque TD.

<sup>8</sup> Canada Trust se retire progressivement du financement par location-bail en gros.

<sup>9</sup> La Banque TD exploite un programme de financement par location-bail en gros.

<sup>10</sup> La CIBC offre également en Alberta un prêt avec solde de règlement appelé «Future Value Guarantee Loan».

Source : Entrevues réalisées par la firme DesRosiers.

Il est également difficile de déterminer la part du marché des produits de quasi-location-bail dans le secteur du financement des véhicules, mais nous sommes convaincus que la pénétration de ces produits est faible, probablement en deçà de 5 % du marché du financement.

### Diagramme 5

#### Produits de financement de véhicules offerts par les sociétés de financement captives affiliées à des distributeurs de véhicules

	Prêts	Quasi- location-bail	Location-bail directe <sup>1</sup>	Location-bail indirecte <sup>2</sup>
GM	Oui	Oui	Oui	Oui
Ford	Oui	Non	Oui	Oui
Chrysler	Oui	Oui	Oui	Oui
Honda	Oui	Oui	Non	Oui
Toyota	Oui	Non	Oui	Oui
Nissan	Oui	Non	Non	Oui
Mazda (Primus)	Oui	Non	Oui	Oui
Suzuki (Primus)	Oui	Non	Oui	Oui
Subaru (Primus)	Oui	Non	Oui	Oui
BMW	Oui	Non	Non	Oui
Mercedes-Benz	Oui	Oui *	Non	Oui
Volkswagen	Oui	Non	Non	Oui
Jaguar (Primus)	Oui	Non	Oui	Oui
Hyundai (Primus)	Oui	Non	Oui	Oui
Volvo (GE Capital)	Oui	Non	Non	Oui

\* Mais rarement précisé.

<sup>1</sup> Le donneur à bail fait directement affaires avec l'acheteur.

<sup>2</sup> Le contrat de location-bail est conclu avec le concessionnaire.

Source : Entrevues réalisées par la firme DesRosiers.

## Sociétés de financement affiliées à des distributeurs de véhicules

Les sociétés de financement affiliées à des distributeurs de véhicules, souvent appelées «sociétés de financement captives», offrent activement du financement aux concessionnaires et aux acheteurs de véhicules, qu'il s'agisse de consommateurs ou d'exploitants de parcs automobiles. Elles proposent actuellement aux concessionnaires des services de financement captifs, de location-bail directe, de financement par location-bail, de financement de capital et de financement en gros. Leurs représentants nous ont indiqué que dans bien des cas elles sont devenues actives sur le marché du financement, tant des véhicules que des autres produits des concessionnaires, parce que les banques ne répondaient pas bien aux besoins du marché. Les distributeurs de véhicules n'ont accès au marché que par les concessionnaires et il en va de leur survie. Ils doivent donc satisfaire à tous les besoins de leurs concessionnaires et de leurs clients, y compris leurs besoins en financement.

Les sociétés de financement captives détiennent actuellement entre 8 et 12 % du marché des prêts automobiles. Cette part a considérablement diminué au cours des cinq dernières années, car ces



sociétés ont déplacé leurs ressources et leurs efforts de commercialisation pour mettre au point leurs portefeuilles de location-bail. La plupart des contrats qu'elles ont conclus par le passé étaient subventionnés afin d'inciter les consommateurs à acheter des types précis de véhicules. Les divers mémoires déposés ne renfermaient aucune preuve de la capacité des sociétés de financement captives de concurrencer les banques sur le marché des prêts.

Les sociétés de financement captives détiennent entre 70 et 80 % du marché de la location-bail directe. Tous les grands constructeurs possèdent leurs propres sociétés de financement captives et les autres offrent un produit de location-bail par l'intermédiaire d'une société appartenant à Ford, Primus Automotive Financial Services, qui offre aux distributeurs de véhicules comme Subaru et Mazda de la location-bail «sous leur propre nom».

La plupart des grandes sociétés de financement captives offrent également du financement par location-bail à leurs concessionnaires. Elles représentent toutefois une part moins importante du marché du financement par location-bail que les banques. Nous n'avons pas été en mesure de déterminer les parts de marché exactes.

Les sociétés de financement captives au Canada sont les suivantes :

- General Motors Acceptance Corporation (GMAC) – Smart Lease
- Ford Motor Credit Corporation – Red Carpet Lease  
– Primus Financial Services<sup>3</sup>
- Chrysler Credit Corporation – Gold Key Lease
- Honda Canada Finance Inc.
- Toyota Credit Canada Inc.
- Nissan Canada Finance Inc.
- Volkswagen Credit Canada
- Mercedes-Benz Credit Corporation
- BMW Credit Inc.
- Les concessionnaires Lada assument leur propre financement.

## **Sociétés de financement indépendantes**

Il s'agit de sociétés de location-bail qui ne sont pas affiliées à un fabricant ou à un concessionnaire. Les trois plus importants intervenants sont des sociétés étrangères. Ces sociétés indépendantes vendent de la location-bail pour les parcs automobiles et les véhicules achetés au détail, mais elles se concentrent généralement davantage sur le premier marché, car elles gèrent également de vastes parcs de véhicules. La location-bail ne constitue qu'un élément de l'ensemble de services offerts aux acheteurs exploitant des parcs. Parmi les principaux intervenants, mentionnons :

- GE Capital Leasing Inc.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Les prêts et contrats de location-bail au détail gérés par Primus Financial Services s'appliquent aux concessionnaires Mazda, Jaguar, Suzuki, Subaru et Hyundai.

- AT&T Capital Canada
- PH&H Inc.
- BML Leasing Ltd. (propriété de Newcourt)
- ARI Canada Ltd.
- Transportacion Lease Systems

Toutes ces sociétés insistent davantage sur la location-bail de détail sur le marché des véhicules neufs et, dans certains cas, des véhicules d'occasion. Certaines sociétés de financement indépendantes offrent également un produit de prêt aux concessionnaires, mais leurs portefeuilles de prêts sont très réduits.

## Caisses de crédit

### Diagramme 6

#### Produits de financement de véhicules offerts par les caisses de crédit au Canada

	Prêts	Quasi-location-bail <sup>2</sup>	Location-bail <sup>1</sup>
Terre-Neuve	Oui	?	Non
Nouveau-Brunswick	Oui	?	Non
Nouvelle-Écosse	Oui	?	Oui
Î.-P.-É.	Oui	?	Oui
Québec	Oui	Oui	Oui, très active
Ontario	Oui	?	Oui
Manitoba	Oui	?	Oui
Saskatchewan	Oui	?	Oui
Alberta	Oui	?	Oui
Colombie-Britannique	Oui	?	Oui

<sup>1</sup> Nous n'avons pas été en mesure de déterminer si les programmes portaient sur la location-bail directe ou indirecte, mais la Centrale des caisses de crédit du Canada a indiqué qu'à son avis, tous les programmes offerts consistaient en la location-bail indirecte.

<sup>2</sup> Dépend de chaque caisse de crédit.

Source : Entrevues réalisées par la firme DesRosiers.

Les caisses de crédit offrent des prêts automobiles dans le cadre de leurs activités de prêt à la consommation. Elles sont assujetties à la réglementation provinciale et peuvent, en vertu des lois qui les régissent, offrir de la location-bail automobile partout au pays. La majeure partie de leurs activités de financement de véhicules consistent en prêts plutôt qu'en contrats de location-bail, quoique, comme chez les autres intervenants, les contrats de location-bail soient en hausse. Les caisses de crédit, principalement en Saskatchewan, en Alberta et au Manitoba, offrent du financement aux concessionnaires. Nous estimons que les caisses de crédit détiennent moins de

<sup>4</sup> GE Capital gère les prêts et contrats de location-bail de Volvo Canada.

3 % de la part du marché de la location-bail, principalement au Québec, et que leur part du marché des prêts se situe entre 6 et 10 % de l'ensemble des prêts consentis.

À notre avis, une seule caisse de crédit s'est lancée à l'assaut du marché de la location-bail. Les Caisses Populaires Desjardins, au Québec, offrent un programme de location-bail par l'entremise des concessionnaires. Elles proposent des contrats de location-bail à valeur résiduelle relativement élevée et ont beaucoup attiré l'attention des autres donneurs à bail.

La Canadian Co-operative Leasing Services (CCLS), une filiale de la Centrale des caisses de crédit du Canada, exerce son activité depuis la fin des années 70. En juin 1995, la CCLS a lancé un programme de location-bail automobile intitulé «No Curves Auto Leasing». À l'heure actuelle, la CCLS est active en Ontario, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Calgary, en Alberta. Elle lancera des projets pilotes au Nouveau-Brunswick dans un avenir rapproché.

À l'échelle fédérale, le pouvoir de la CCLS de participer au marché de la location-bail automobile est prévu, en vertu du principe de préservation des droits acquis, dans la *Loi sur les associations coopératives de crédit*.

Certaines autres caisses de crédit offrent de la location-bail automobile (deux en Ontario et une en Colombie-Britannique) par l'entremise de sociétés de location-bail indépendantes.

Agrifinance, une filiale de la Centrale des caisses de crédit du Canada, est également autorisée à offrir de la location-bail automobile dans chaque province. Ses contrats de location-bail sont conclus par l'intermédiaire de la société d'assurance CUMIS et sont destinés à des cadres de caisses de crédit et de coopératives. À l'heure actuelle, Agrifinance possède un parc de 50 véhicules. Chez Agrifinance, l'activité de location-bail de parcs de véhicules est en régression parce que l'entreprise ne peut concurrencer les sociétés nationales spécialisées dans cette activité.

## **Sociétés de financement appartenant à des concessionnaires d'automobiles**

Bon nombre de concessionnaires d'automobiles possèdent également un parc de véhicules loués à bail, dans le cadre de leur concession ou hors de celle-ci. Nous estimons qu'entre 35 et 45 % des concessionnaires d'automobiles (1 200 à 1 500) possèdent un portefeuille de location-bail. Bien que l'on compte un grand nombre d'intervenants, leur part du marché de la location-bail est relativement peu importante, soit entre 8 et 12 % du marché de la location-bail. Cette part a régressé rapidement au cours des cinq dernières années, car la location-bail effectuée par les sociétés de financement captives a connu une très forte croissance. Les concessionnaires ne pouvaient concurrencer les programmes de location-bail des sociétés captives, plus particulièrement les programmes à taux d'intérêt subventionnés ou à valeur résiduelle subventionnée. Toutefois, leur part du marché de la location-bail est actuellement en hausse grâce aux produits de location-bail indirecte gérés et financés par les banques, qui interviennent pour 3 à 6 % du financement des véhicules.

## **Achats au comptant**

Selon les études de marché effectuées auprès des consommateurs, un nombre assez important d'entre eux continuent d'acheter leur véhicule au comptant. Cette forme de paiement est particulièrement répandue dans certains groupes ethniques et chez les consommateurs de l'Ouest. Nous supposons qu'un certain pourcentage de consommateurs qui paient leur achat au comptant ont en fait recours à des emprunts, mais nous ne pouvons pas estimer l'ampleur de ce phénomène.

Il n'est donc pas étonnant de constater que tous les intervenants sur le marché du financement des véhicules aient fait valoir dans leurs mémoires ou au cours des entrevues les vertus de la location-bail. Les groupes de consommateurs indiquent cependant un niveau élevé de désinformation à ce sujet. Si l'on ventile le coût du financement pour ne retenir que les frais d'intérêt, ces groupes soutiennent que la solution la plus économique est l'achat au comptant, suivi, dans l'ordre, par les emprunts à court terme, les emprunts à long terme et, en dernier lieu, la location-bail.

## **Répartition du marché par intervenant : récapitulation**

Nous avons élaboré le tableau qui suit pour récapituler de façon très générale la position de chaque intervenant sur le marché, d'après la méthode de financement. Nous devons souligner que ces parts de marché constituent des estimations générales. En outre, la dynamique du marché évolue rapidement; nous recommandons donc d'utiliser ces estimations avec prudence.

Nous estimons que les prêts et la location indirecte sont tous deux intervenus pour 35 à 42 % des achats de véhicules en 1997. Les achats au comptant viennent au troisième rang, représentant 15 à 20 % des ventes de véhicules. Les produits de location-bail directe interviennent pour environ 6 à 8 % des achats de véhicules, contre 3 à 5 % pour les produits de quasi-location-bail. Ces deux produits augmentent actuellement leur part du marché, plus particulièrement les contrats de location-bail indirecte.

Les banques et les sociétés de financement captives détenaient la plus importante part du marché du financement de véhicules en 1997. Nous croyons que les sociétés de financement captives interviennent pour une part légèrement supérieure à celle des banques, mais en raison de la grande fluidité du marché, nous ne pouvons nous prononcer de façon définitive. Ces deux groupes comptent respectivement pour 30 à 36 ou 38 % des achats de véhicules.

Les consommateurs et les sociétés qui paient au comptant prennent le troisième rang parmi les intervenants qui achètent des véhicules.

Les portefeuilles de location-bail directe et indirecte appartenant à des concessionnaires représenteraient entre 6 et 10 % des ventes de véhicules, contre 5 à 8 % pour les sociétés de financement indépendantes. Ce dernier groupe accroît actuellement sa part, car il devient plus dynamique sur le marché de la location-bail au détail. La location-bail directe auprès des concessionnaires d'automobiles est stable ou diminue lentement, tandis que progresse la location-bail indirecte par les concessionnaires.

Les sociétés de financement captives sont exclusivement des sociétés étrangères et les grandes sociétés de financement indépendantes appartiennent également à des propriétaires étrangers. Environ 40 à 45 % de l'ensemble du financement de véhicules est contrôlé par des sociétés étrangères. Au sein de l'industrie de la location-bail, entre 75 et 85 % des contrats de location-bail sont conclus par des entités étrangères.

**Tableau 6**  
**Pénétration du marché selon la méthode de financement d'un véhicule neuf – 1997**  
Pondérée selon la part du marché

	Banques	Sociétés de financement captives	Sociétés de financement appartenant aux concessionnaires	Autres sociétés de financement indépendantes	Autres institutions, y compris les caisses de crédit	Part du marché de toutes les méthodes de paiement
Prêts	70-80 %	8-12 %	0 %	2-5 %	6-10 %	35-40 %
Quasi-location-bail	2-5 %	0 %	(voir note 2)	0 %	1-3 %	3-5 %
Location-bail directe	0 %	0 %	5-8 %	7-11 %	0 %	6-8 %
Location-bail indirecte	(voir note 1)	70-80 %	3-6 %	1-3 %	2-5 %	38-42 %
Total	30-36 %	32-38 %	6-10 %	5-8 %	3-5 %	80-85 %

Note 1 : la location-bail indirecte par les concessionnaires est financée et gérée par les banques.

Note 2 : certains produits de quasi-location-bail sont offerts par les concessionnaires.

\* Le reste est constitué d'achats au comptant.

Source : *Estimations fondées sur des entrevues réalisées par DesRosiers Automotive Consultants Inc.*

## Le marché de la location-bail aux États-Unis

Aux États-Unis, les banques détiennent environ le tiers du marché de la location-bail. Les sociétés de financement captives contrôlent environ 45 % du marché et les sociétés de financement indépendantes, environ 15 %. Les caisses de crédit et les concessionnaires interviennent chacun pour environ 5 % du marché. Au début des années 80, les banques représentaient environ 35 % du marché de la location-bail, mais ce pourcentage est passé à environ 28 % en 1994. Il semble que les sociétés de financement captives aient été en mesure de reprendre la part du marché qu'elles avaient perdue au profit des banques pendant cette période. Leur part du marché est passée de 40 % en 1990 à 52 % en 1993.

Il s'agit d'une constatation importante, car l'on soutient qu'au Canada, les banques s'implanteraient sur le marché de la location-bail pour ensuite le quitter, entraînant du même coup d'importantes perturbations. Aux États-Unis, certaines banques ont quitté le marché depuis la fin des années 80 en raison des pertes subies sur la valeur résiduelle des véhicules. Certaines sociétés de location-bail indépendantes ont connu le même sort.

Les sociétés de financement captives ont été en mesure d'accroître leur part du marché pendant cette période, ce qui nous porte à croire que les perturbations du marché ont été peu marquées. En outre, ces sociétés ont augmenté leur part pendant une période au cours de laquelle l'importance relative de la location-bail de détail enregistrait une croissance rapide. Cette hausse indique également que les sociétés de financement captives des États-Unis sont capables de s'adapter rapidement aux besoins du marché à la suite de l'entrée ou de la sortie d'autres intervenants. La structure géographique du système bancaire aux États-Unis pourrait expliquer la grande souplesse des sociétés de financement captives. Au Canada, où les banques sont fortement concentrées, l'on prétend que les sociétés de financement captives auraient plus de difficulté à s'adapter aux variations du marché.

**Tableau 7**  
**Marché de la location-bail aux États-Unis – Répartition selon la source**

	Sociétés de financement captives	Banques	Sociétés de location-bail indépendantes	Caisses de crédit	Autres <sup>1</sup>	Total
1990	40,1 %	35,2 %	20,3 %	2,1 %	2,3 %	100,0 %
1991	44,7 %	33,7 %	17,2 %	2,2 %	2,2 %	100,0 %
1992	49,1 %	29,6 %	15,5 %	2,5 %	3,3 %	100,0 %
1993	51,9 %	29,1 %	12,7 %	2,8 %	3,7 %	100,0 %
1994	50,2 %	28,4 %	12,1 %	2,8 %	6,5 %	100,0 %
1995	46,6 %	31,1 %	13,5 %	3,6 %	5,2 %	100,0 %
1996	43,2 %	32,3 %	13,8 %	4,4 %	8,3 %	100,0 %

<sup>1</sup> Y compris les concessionnaires d'automobiles.

Source : CNW Marketing.

**Tableau 8**  
**Comparaison des parts du marché de la location-bail  
 Canada et É.-U.**

	Canada	É.-U.
Sociétés de financement captives	70-80 %	45-50 %
Banques	0	30-35 %
Sociétés de financement indépendantes	8-12 %	12-15 %
Sociétés de financement appartenant aux concessionnaires	8-12 %	4-7 %
Caisses de crédit	1-3 %	4-6 %

Source : CNW Marketing, Vertex Consultants Inc., et estimations de la firme DesRosiers.

Cette comparaison de la répartition du marché au Canada et aux États-Unis indique que les sociétés de financement captives sont les plus vulnérables à la concurrence exercée par les banques sur le marché de la location-bail. Si une structure identique était mise en place au Canada, les sociétés de financement captives perdraient la moitié de leur part du marché, tout comme les concessionnaires d'automobiles, leur part passant d'environ 10 % aux environs de 5 %. Les caisses de crédit et les sociétés de financement indépendantes accroîtraient leur part du marché.

## Concentration du marché de la location-bail au Canada

Le marché de la location-bail compte plus de 2 600 sociétés. Cependant, il est dominé par un petit nombre de sociétés. Les sociétés de financement captives représentent moins de 1 % de l'ensemble des sociétés qui effectuent de la location-bail, mais elles contrôlent entre 70 et 80 % de ce marché. Les vingt sociétés de location-bail commerciales les plus importantes représentent également moins de 1 % de tous les intervenants, mais elles contrôlent 10 à 12 % du marché de la location-bail. Les 45 plus importants concessionnaires contrôlent entre 4 et 6 % du marché. En conséquence, les 85 plus importants intervenants, qui représentent environ 3 % des sociétés actives, contrôlent environ 90 % des contrats de location-bail.

**Tableau 9**  
**Concentration de la location-bail selon le type d'intervenant**

	N <sup>bre</sup> approx. d'intervenants	Pourcentage du total	Part du marché de la location- bail
Sociétés de financement captives	20	0,8 %	70-80 %
Vingt 1 <sup>res</sup> sociétés de location-bail commerciales	20	0,8 %	10-12 %
Toutes autres sociétés de location-bail commerciales	650	24,5 %	3-5 %
Quarante 1 <sup>res</sup> sociétés de crédit-bail appartenant à des concessionnaires	45	1,7 %	4-6 %
Toutes autres sociétés de crédit-bail appartenant à des concessionnaires	1 900	71,8 %	6-9 %
Caisses de crédit	10	0,4 %	1-3 %
Total	2 645	100 %	100 %

Source : Vertex Consultants Inc. et estimations de la firme DesRosiers.

## 5. Tendances du financement sur l'ensemble du marché des véhicules

Il n'existe pas de bases de données publiques permettant de préciser la taille et la structure du marché du financement automobile. La plupart des renseignements sont recueillis dans le cadre de sondages, à partir de données sur l'immatriculation des véhicules ou de renseignements fournis par les sociétés. Chaque méthode comporte ses points forts et ses faiblesses. Les données de sondage renferment des erreurs d'échantillonnage considérables selon la taille de l'échantillon, mais elles peuvent fournir des estimations générales sur la plupart des secteurs dans lesquels des renseignements sont requis au sujet du marché. Les données provinciales sur l'immatriculation sont considérées comme plus exactes, mais il est difficile de déterminer certaines variables clés à partir de l'immatriculation d'un véhicule. Par exemple, il est impossible de déterminer si un consommateur a contracté un emprunt pour acheter son véhicule. La firme R.L. Polk fournit à l'industrie des données mensuelles sur la première immatriculation et elle est en mesure d'offrir certaines données précises sur la quantité de contrats de location-bail au Canada. Il est cependant difficile à partir de ces données de départager la location-bail pour parcs automobiles de la location-bail au détail; il n'existe pas non plus de données sur les autres méthodes de financement. Ces données ne sont pas non plus diffusées largement au sein de l'industrie.

Le tableau qui suit présente trois bases de données permettant d'estimer les taux de location-bail au détail au Canada. On constate que les statistiques varient passablement. Cependant, toutes les méthodes indiquent une forte croissance de la location-bail au détail et les trois bases présentent des données du même ordre. Vu que nous avons accès à des données de sondage détaillées<sup>5</sup>, nous les utilisons dans le cadre du présent rapport, à moins d'indication contraire. Les niveaux réels de financement peuvent souffrir d'erreurs d'échantillonnage, mais nous sommes convaincus que le sens dans lequel évoluent les variables utilisées est exact.

**Tableau 10**  
**Pourcentage des ventes au détail financées par location-bail**

	Données sur l'immatriculation (Note 1)	Sondage (Note 2)	Maritz Canada (Note 3)
1993	16 %	24 %	S.O.
1994	23 %	26 %	19 %
1995	30 %	29 %	25 %
1996	40 %	32 %	25 %
1997	46 %	47 %	47 %

Note 1 : R.L. Polk Canada à partir de données sur l'immatriculation.

Note 2 : Étude de la firme DesRosiers sur les véhicules légers à partir d'un échantillon de 500 propriétaires de véhicule.

Note 3 : Maritz Canada analyse un échantillon d'acheteurs de véhicules neufs au deuxième trimestre de chaque année.

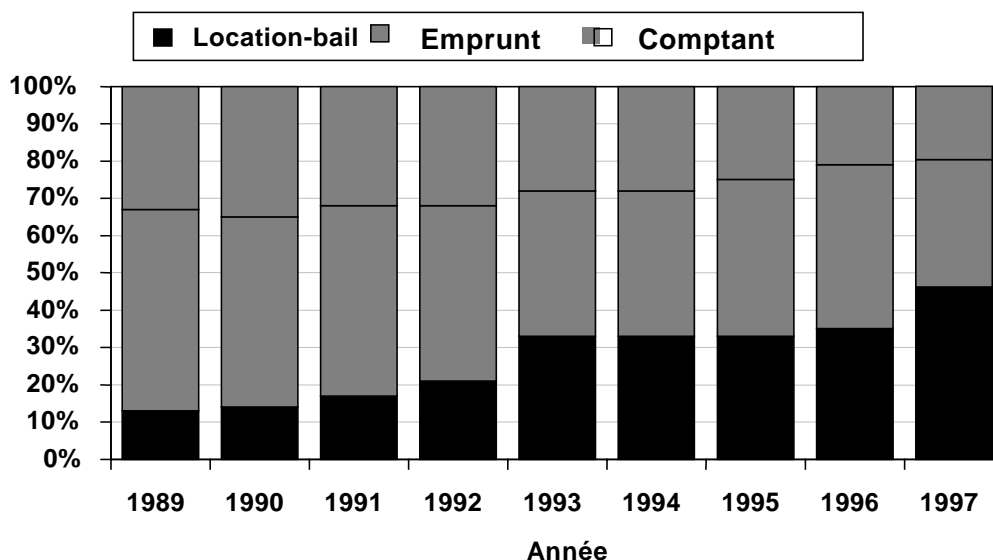
<sup>5</sup> DesRosiers Light Vehicle Study, 1989 à 1997.



L'une des tendances les plus significatives de la structure du marché des véhicules neufs au cours des années 90 a été la croissance soutenue de la part des véhicules neufs loués à bail plutôt qu'achetés (voir le tableau 11). Cette part, qui s'établissait à 13 % en 1990, a augmenté à chacune des années suivantes pour se situer à 48 % en 1997. Entre 1989 et 1995, période au cours de laquelle le marché est demeuré stagnant, le taux de croissance annualisé moyen du marché de la location-bail de véhicules s'est établi à 12 %, tandis que le volume de toutes les ventes de véhicules sur le marché a diminué à un taux annuel moyen de 4 %. Au cours de cette même période, la portion de véhicules financés à l'aide de prêts à la consommation est passée de 54 à 42 %. Les achats au comptant ont chuté, de 33 % en 1989 à 25 % en 1995.

**Diagramme 7**  
**Structure du marché du financement des véhicules légers neufs**

**Location-bail - Emprunt - Comptant**



Au cours des deux dernières années, le marché a connu une croissance moyenne de 11 % par année. Le nombre de véhicules loués à bail a augmenté de 31 % par année et représente maintenant 46 % de toutes les ventes de véhicules. Le nombre de véhicules achetés par emprunt a également progressé en 1996 et 1997, mais en raison de la croissance rapide de la location-bail, leur part a régressé pour s'établir à 34 % de toutes les ventes de véhicules. Cette part engloberait les produits de quasi-location-bail. Les ventes au comptant continuent de diminuer et ne représentent plus que 20 % de l'ensemble du marché.

La croissance rapide de la location-bail s'est produite au détriment et des emprunts, et des achats effectués au comptant. Les portefeuilles de prêts ont considérablement diminué et c'est là l'une des principales raisons pour lesquelles les banques aimeraient élargir leurs pouvoirs à la location-bail. Les banques sont actives sur ce marché par le biais de la location-bail indirecte et du financement par location-bail.

**Tableau 11**  
**Structure du marché du financement des véhicules légers neufs – Comptant – location-bail – emprunt**

	Nombre total de véhicules légers neufs (milliers)	Nombre total d'unités louées à bail (milliers) Parcs et détail	Nombre total de ventes financées par emprunt (milliers)	Nombre total d'unités vendues au comptant (milliers)	Nombre total d'unités louées à bail Pourcentage du marché	Nombre total de ventes financées par emprunt Pourcentage du marché	Nombre total d'unités vendues au comptant Pourcentage du marché
1989	1 467	196	789	481	13 %	54 %	33 %
1990	1 300	177	668	455	14 %	51 %	35 %
1991	1 271	221	644	406	17 %	51 %	32 %
1992	1 212	250	566	396	21 %	47 %	33 %
1993	1 165	379	451	335	33 %	39 %	29 %
1994	1 233	401	486	346	33 %	39 %	28 %
1995	1 131	376	470	285	33 %	42 %	25 %
1996	1 173	406	510	257	35 %	44 %	22 %
1997	1 390	642	475	273	46 %	34 %	20 %
1997/1996	18,5 %	58,1 %	-6,9 %	6,4 %			
Moyenne annuelle							
1989-1995	-4,2 %	11,5 %	-8,3 %	-8,4 %			
1995-1997	10,9 %	30,7 %	0,5 %	-2,0 %			

Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.

**Tableau 12**  
**Structure du marché du financement des véhicules légers neufs – Location-bail –**  
**Marché des parcs automobiles et marché au détail**

	Unités vendues (milliers)	Ventes totales - parcs (milliers)	Estimation des unités en location- parcs (milliers) (Voir la note 2)	Estimation du pourcen- tage de location- bail - parcs (milliers)	Ventes totales au détail (milliers)	Estimation du nombre d'unités en location- bail - détail (milliers) (Voir la note 1)	Estimation du pourcen-tage en location- bail - détail (milliers)
1989	1 467	337	152	45 %	1129	44	4 %
1990	1 300	274	132	48 %	1025	45	4 %
1991	1 271	290	151	52 %	981	70	7 %
1992	1 212	271	153	56 %	941	97	10 %
1993	1 165	280	163	58 %	885	216	24 %
1994	1 233	296	154	52 %	936	247	26 %
1995	1 131	266	125	47 %	866	251	29 %
1996	1 173	276	117	42 %	897	289	32 %
1997	1 390	263	114	44 %	1127	527	47 %
1997/1996	18,5 %	-4,7 %	-2,3 %		25,7 %	82,6 %	
Moyenne annuelle							
1989-1995	-4,2 %	-3,9 %	-3,2 %		-4,3 %	33,7 %	
1995-1997	10,9 %	-0,5 %	-4,3 %		14,1 %	45,0 %	

*Note 1 : y compris les programmes de location-bail indirecte gérés par les banques.*

*Note 2 : la location-bail dans le cas des parcs comprend certains programmes de rachat garanti offerts par les sociétés de financement captives, qui représentent des produits de quasi-location-bail.*

*Source DesRosiers Automotive Consultants Inc.*

La location-bail a toujours été un élément important du marché des parcs automobiles; 48 % des véhicules neufs faisant partie de parcs en 1990 étaient loués à bail, et cette part a varié au fil des ans, oscillant entre 42 et 58 % de 1990 à 1997. Par ailleurs, la location-bail représente une tendance relativement récente sur le marché de détail, où elle a connu une croissance explosive au cours des années 90.

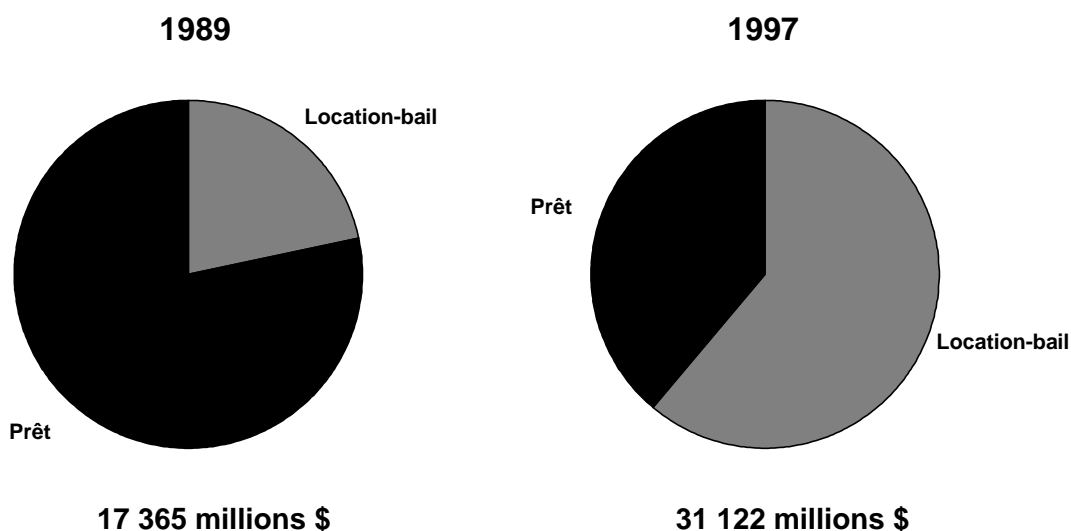
**Tableau 13**  
**Structure du marché du financement des véhicules légers neufs – Total des emprunts**  
**d'après la source**

	Part du marché des emprunts selon la source					Nombre de contrats selon la source			
	Nombre de prêts (milliers)	Banque directe-ment	Banque par l'entre-mise d'un conces-sionnaire	Société de finance-ment captive par l'entremise d'un conces-sionnaire	Toutes autres sources	Banque Directe-ment (milliers)	Banque par l'entremise d'un conces-sionnaire (milliers)	Société de financement captive par l'entremise d'un conces-sionnaire (milliers)	Toutes autres sources (milliers)
1989	789	57 %	16 %	20 %	7 %	453	127	155	55
1990	668	52 %	18 %	24 %	7 %	346	117	158	47
1991	644	55 %	19 %	19 %	7 %	357	121	120	47
1992	566	55 %	20 %	18 %	7 %	314	113	99	40
1993	451	55 %	22 %	17 %	7 %	246	97	75	33
1994	486	54 %	21 %	18 %	7 %	262	101	88	34
1995	470	58 %	20 %	15 %	7 %	274	93	70	34
1996	510	59 %	19 %	15 %	7 %	302	96	77	35
1997	475	60 %	24 %	10 %	6 %	285	112	45	32
1997/1996	-6,9 %					-5,6 %	16,9 %	-41,2 %	-8,4 %
Moyenne annuelle									
1989-1995	-8,3 %					-8,0 %	-5,2 %	-12,4 %	-7,7 %
1995-1997	0,5 %					2,0 %	10,1 %	-19,6 %	-2,4 %

Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.

Les parts du marché des emprunts pour véhicules neufs représentées par les diverses sources sont demeurées relativement stables entre 1989 et 1997 (voir le tableau 13). Les prêts directs consentis par des banques sont intervenus pour 50 à 60 % des opérations de prêt liées à l'achat de véhicules neufs pendant cette période. Les prêts bancaires consentis par l'entremise des concessionnaires ont représenté entre 16 et 24 %. La part des prêts consentis par les sociétés de financement captives a fluctué le plus en termes relatifs, passant d'un niveau record de 24 % à seulement 10 % en 1997. Cette situation est vraisemblablement attribuable au fait que les sociétés de financement captives ont davantage concentré leurs activités sur la location-bail de véhicules. Les autres sources ont détenu 6 à 7 % du marché des prêts pendant toute cette période.

**Diagramme 8**  
**Valeur du marché du financement par location-bail et par prêt**  
**1989 - 1997**



Note : représente la valeur des produits vendus au cours de l'année, et non l'encours des contrats.

Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.

La valeur totale des contrats conclus l'an dernier sur le marché du financement des véhicules s'établissait à 31,122 milliards de dollars et se répartissait comme suit : prêts, 12,1 milliards de dollars et financement par location-bail, 19 milliards de dollars (voir le tableau 14). La valeur totale des contrats conclus pour le financement de véhicules a augmenté de 29 % par rapport à l'année précédente en raison de la hausse rapide des achats de véhicules au détail, qui sont financés pour la plupart. La croissance a atteint en moyenne 2,8 % par année entre 1989 et 1995 lorsque les ventes ont atteint leur plus bas niveau. Au cours des deux dernières années, la valeur des contrats conclus a augmenté de plus de 20 % par an.

**Tableau 14**  
**Structure du marché de financement des véhicules légers – Valeur totale des contrats conclus**  
(d'après le prix moyen de transaction d'un véhicule neuf)

	Prêts seulement (à l'exclusion du financement par location-bail, y compris les produits de quasi-location-bail)								
	Nombre de prêts (milliers)	Banque directement Estimation millions \$	Soc. de financement		Par l'entremise d'un conces- sionnaire d'automobile Estimation millions \$	Toutes autres sources Estimation millions \$	Total Estimation millions \$	Financement par location- bail	
Banque par l'entre- mise d'un conces- sionnaire Estimation			captive par l'entre-mise d'un conces- sionnaire Estimation	Estimation millions \$				Estimation millions \$	
1989	789	7 816 \$	2 200 \$	2 668 \$	4 868 \$	941 \$	13 626 \$	3 739 \$	17 365 \$
1990	668	6 200 \$	2 101 \$	2 829 \$	4 929 \$	852 \$	11 981 \$	3 510 \$	15 491 \$
1991	644	6 016 \$	2 039 \$	2 015 \$	4 054 \$	795 \$	10 866 \$	4 158 \$	15 023 \$
1992	566	5 703 \$	2 054 \$	1 799 \$	3 852 \$	733 \$	10 288 \$	5 070 \$	15 359 \$
1993	451	4 817 \$	1 911 \$	1 475 \$	3 386 \$	640 \$	8 843 \$	8 373 \$	17 216 \$
1994	486	5 442 \$	2 110 \$	1 839 \$	3 950 \$	714 \$	10 106 \$	9 498 \$	19 604 \$
1995	470	6 218 \$	2 105 \$	1 588 \$	3 693 \$	766 \$	10 677 \$	9 806 \$	20 483 \$
1996	510	7 344 \$	2 339 \$	1 869 \$	4 208 \$	853 \$	12 405 \$	11 568 \$	23 972 \$
1997	475	7 265 \$	2 865 \$	1 152 \$	4 017 \$	818 \$	12 100 \$	19 022 \$	31 122 \$
1997/1996	-6,9 %	-1,1 %	22,5 %	-38,4 %	-4,5 %	-4,0 %	-2,5 %	64,4 %	29,8 %
Variation annuelle moyenne									
1989-1995	-8,3 %	-3,7 %	-0,7 %	-8,3 %	-4,5 %	-3,4 %	-4,0 %	17,4 %	2,8 %
1995-1997	0,5 %	8,1 %	16,7 %	-14,8 %	4,3 %	3,3 %	6,5 %	39,3 %	23,3 %

NOTE: Valeur des produits de financement vendus au cours de l'année et non des contrats en cours  
Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.

Il importe de noter que ces statistiques représentent la valeur des produits de financement vendus pendant l'année et non la valeur des contrats de financement en cours. L'échéance moyenne d'un contrat de location-bail s'établit à environ trois ans, les contrats de location de deux ans compensant ceux de quatre ans. La valeur des contrats de location-bail au détail (19 milliards de dollars) en 1997, jumelée à un montant amorti de 11,6 milliards de dollars en 1996 et de 9,8 milliards de dollars en 1995, correspond vraisemblablement à un encours total de financement par location-bail de 35 à 40 milliards de dollars. L'échéance moyenne des prêts se situe entre 54 et 60 mois. En raison du remboursement anticipé de bon nombre d'emprunts, l'échéance moyenne effective se situe probablement aux alentours de 48 mois. La valeur totale de l'encours des prêts, compte tenu d'une période d'amortissement de 48 mois, s'établirait entre 25 et 30 milliards de dollars. Les contrats de location-bail et de prêt en cours représentent donc un marché total de 60 à 70 milliards de dollars, c'est-à-dire entre 6 et 7 % de l'encours global des emprunts des consommateurs et des entreprises au Canada.

Le marché du financement par location-bail a amorcé une période de forte croissance soutenue en 1990. La valeur des contrats de location-bail conclus en 1990 s'établissait à 3,5 milliards de dollars. En 1997, ce chiffre avait quintuplé pour atteindre 19 milliards de dollars. Les contrats de location-bail sont passés de moins de 25 % de la valeur du marché du financement automobile en 1990 à 61 % en 1997.

La valeur totale des nouveaux prêts et contrats de location-bail a varié à un rythme beaucoup moins rapide que le nombre de prêts, en raison de la hausse des prix affichés pour la moyenne des véhicules neufs. Cette hausse découlait de l'installation de dispositifs antipollution et de sécurité imposée par le gouvernement et de la demande des consommateurs, devenus plus exigeants sur l'équipement des automobiles (climatisation, lève-glaces électriques, chaînes audio à la fine pointe de la technologie, sièges capitonnés de cuir, dispositifs de freinage antiblocage, etc.). La hausse rapide du coût des véhicules neufs explique en partie le gain de popularité de la location-bail.

## 6. Examen de la location-bail et de ses enjeux

### Historique de la réglementation canadienne des banques en matière de crédit-bail

Au milieu des années 70, au moment où les banques des États-Unis commençaient à effectuer directement de la location-bail de véhicules, des représentants des banques à charte canadiennes ont proposé la modification de la *Loi sur les banques* pour pouvoir en faire autant au Canada. Le point de vue des banques a été adopté dans le *Livre blanc sur la législation bancaire canadienne* déposé en août 1976.

La recommandation formulée dans le Livre blanc a été intégrée en 1979 au projet de loi fédéral C-14 visant à modifier la *Loi sur les banques*. Les comités permanents de la Chambre des communes et du Sénat ont proposé des modifications pour restreindre rigoureusement la location-bail de véhicules par les banques. Ces modifications n'ont toutefois pas été retenues par le gouvernement. Le projet de loi C-14 a expiré au feuillet avant la dissolution du Parlement, la même année.

La nouvelle version proposée de la *Loi sur les banques* a été déposée à nouveau en avril 1980 sous le numéro de projet de loi C-6. La Fédération des associations des détaillants d'automobiles (FADA, maintenant la CADA) a exercé d'intenses pressions auprès des comités pour qu'ils rejettent les modifications proposées, soutenant que les banques utiliseraient leurs pouvoirs d'oligopole et leurs puissants moyens financiers pour évincer les concessionnaires du marché de la location-bail.

La version finale de la *Loi sur les banques de 1980* représentait une solution de compromis, élaborée après des négociations serrées avec les partis d'opposition. Les banques devaient être autorisées à effectuer de la location-bail, mais seulement indirectement, par l'entremise de filiales sans lien de dépendance.

Certains députés de l'opposition doutaient même de la validité de ce compromis. Bob Rae, alors député de Broadview-Greenwood, avait déclaré ce qui suit :

«Si l'on permet aux banques de se lancer dans le crédit-bail indirect, leur pouvoir commercial deviendra tel que cela reviendra presque à leur céder une grande partie de ce secteur commercial et ce n'est pas ce que souhaite le Comité. Les seuls favorables au libellé touchant le crédit-bail indirect sont les représentants du gouvernement, ses conseillers et l'Association des banquiers canadiens. [...] C'est d'ailleurs précisément le compromis qu'elle avait proposé et qu'avait rejeté la FADA. [...] Or ce compromis est suggéré par l'Association des banquiers canadiens.»<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Procès-verbaux du Comité permanent de la Chambre des communes chargé des finances, du commerce et des questions économiques, 12 juin 1980, p. 9:16.



La question de la participation des banques au marché de la location-bail de véhicules a été soulevée à nouveau vers la fin des années 80. L'Association des banquiers canadiens (ABC) a demandé au gouvernement de supprimer toutes les restrictions empêchant les banques d'effectuer de la location-bail et a présenté une déclaration de principe pour insister sur les avantages de la libre participation des banques pour les consommateurs et le marché de l'automobile en général. La FADA et la Société des fabricants de véhicules à moteur (SFVM, actuellement l'ACCV) se sont vivement opposées à tout assouplissement des restrictions. Leurs efforts n'ont pas été vains, car la version révisée de la *Loi sur les banques* (1992) ne renfermait aucune modification au sujet de la location-bail de véhicules.

Lors de la dernière révision de la *Loi sur les banques*, l'ABC a de nouveau demandé au gouvernement d'élargir les pouvoirs des banques à la location-bail. Encore une fois, il a été décidé de ne pas autoriser les banques à effectuer de la location-bail de véhicules, mais la question a été renvoyée au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, où elle est actuellement à l'étude.

## **Motifs de la popularité de la location-bail**

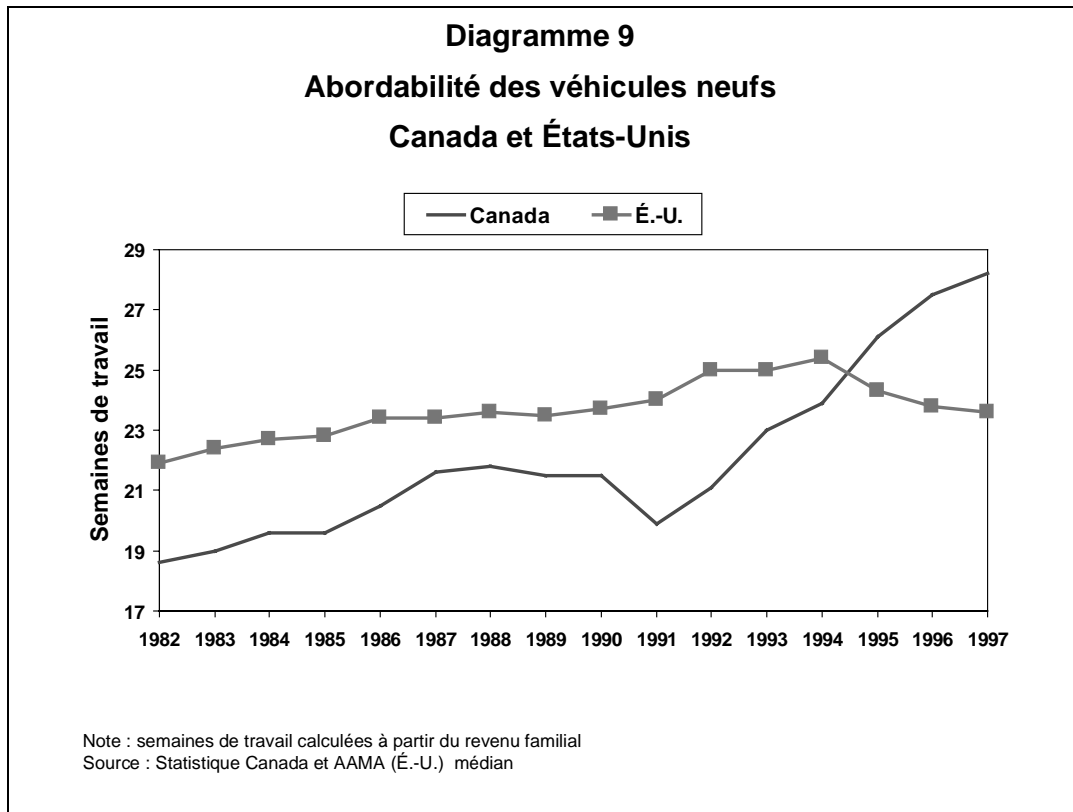
Pendant huit années consécutives, c'est-à-dire de 1988 à 1996, le Canada a enregistré une baisse ou une faiblesse sans précédent des ventes de véhicules neufs. La forte reprise notée sur les marchés des voitures et des véhicules légers aux États-Unis après 1992 ne s'est pas concrétisée au Canada avant 1996 et 1997. Les grandes variables macro-économiques qui influent sur le revenu disponible et la confiance des consommateurs sont en grande partie la cause de la stagnation prolongée dans laquelle a été plongé le marché canadien. Cependant, le choc provoqué par la hausse des prix affichés sur le marché des véhicules légers pourrait également constituer un facteur important.

En 1997, le prix d'achat d'un véhicule neuf au Canada se situait en moyenne à 27 185 \$, une hausse annuelle moyenne de 6,4 % par rapport à 1982 (tableau 15). Les prix des véhicules ont augmenté plus rapidement que l'indice des prix à la consommation et que le revenu familial médian depuis le milieu des années 80. Cela est dû, entre autres choses, à une tendance à un confort et une commodité accrues, aux dispositifs de sécurité imposés par le gouvernement (comme les coussins gonflables et les poutres de renforcement latéral) et aux dispositifs de sécurité souhaités par les consommateurs. Les matériaux légers (aluminium, plastique, composites, magnésium) requis pour compenser le poids de l'équipement supplémentaire et pour assurer une consommation de carburant conforme aux exigences du Programme relatif à la moyenne d'économie de carburant des compagnies ont également eu pour effet d'accroître les coûts de fabrication

**Tableau 15**  
**Abordabilité des véhicules – Canada et États-Unis**

	Prix moyen de tous les véhicules au Canada \$ CAN	Variation en pourcentage	Prix moyen de tous les véhicules aux États-Unis \$ É.-U.	Semaines de travail nécessaires pour acheter un véhicule neuf au Canada	Semaines de travail nécessaires pour acheter un véhicule neuf aux États-Unis
1982	10 668 \$		9 890 \$	18,6	21,9
1983	11 282 \$	5,8 %	10 606 \$	19,0	22,4
1984	12 216 \$	8,3 %	11 375 \$	19,6	22,7
1985	12 997 \$	6,4 %	11 902 \$	19,6	22,8
1986	14 408 \$	10,9 %	12 701 \$	20,5	23,4
1987	15 957 \$	10,7 %	13 386 \$	21,6	23,4
1988	17 161 \$	7,5 %	14 065 \$	21,8	23,6
1989	18 168 \$	5,9 %	14 645 \$	21,5	23,5
1990	18 886 \$	3,9 %	15 472 \$	21,5	23,7
1991 TPS!!	17 748 \$	-6,0 %	16 083 \$	19,9	24,0
1992	19 133 \$	7,8 %	17 137 \$	21,1	25,0
1993	20 647 \$	7,9 %	17 678 \$	23,0	25,0
1994	22 137 \$	7,2 %	18 657 \$	23,9	25,4
1995	24 147 \$	9,1 %	18 957 \$	26,1	24,3
1996	26 139 \$	8,2 %	19 620 \$	27,5	23,8
1997est.	27 185 \$	4,0 %	20 380 \$	28,2	23,6
1997/1996	4,0 %		3,9 %	2,6 %	-0,8 %
Variation annuelle moyenne	6,4 %		4,9 %	2,8 %	0,5 %

Note : les semaines de travail s'entendent des semaines de revenu salarial net (après impôt).



La forte appréciation du yen au cours des années qui ont précédé 1995 a également fait augmenter le prix des véhicules de marque japonaise (environ la moitié des véhicules japonais vendus au Canada sont montés au Japon). Cette tendance s'est renversée en 1995 et les dollars canadien et américain ont gagné environ 30 % par rapport au yen. Cette situation permet aux constructeurs japonais d'offrir des prix plus concurrentiels en Amérique du Nord et limite par conséquent la capacité des trois grands constructeurs américains d'augmenter les prix.

Au moment où les véhicules devenaient plus complexes et plus coûteux, le taux de croissance du revenu familial médian a diminué, passant de 5,2 % par année entre 1982 et 1989 à 1 % entre 1990 et 1997. Par conséquent, la famille canadienne moyenne devait consacrer 28,2 semaines de travail (c'est-à-dire de revenu salarial net d'impôt) à l'achat d'un véhicule neuf en 1997, comparativement à 19,9 semaines en 1991. Il s'agit là de l'un des principaux motifs pour lesquels les ventes de véhicules légers au Canada éprouvent de la difficulté à revenir aux niveaux cycliques records enregistrés à la fin des années 80.

Depuis 1993, l'écart s'est creusé entre le nombre de semaines de travail requises pour acheter un véhicule neuf au Canada et aux États-Unis. La perte de valeur du dollar canadien par rapport à son pendant américain explique en partie cet écart, car la plupart des véhicules que les trois grands constructeurs américains vendent au Canada sont montés aux États-Unis. Un autre facteur réside dans le changement de la répartition des ventes au Canada, en faveur de véhicules plus coûteux; ainsi, on a observé un fléchissement des segments des voitures super-compactes et des utilitaires légers compacts, et des gains dans les catégories des voitures compactes et intermédiaires, des petites voitures de luxe, des voitures de luxe et des utilitaires sportifs-compactes et haut de gamme. Enfin, par le passé, les Canadiens avaient davantage tendance que les acheteurs des États-Unis à commander des véhicules comportant moins d'équipement, ce qui permettait de maintenir l'abordabilité du véhicule canadien type malgré un revenu disponible quelque peu inférieur au Canada. Au cours des dernières années, les consommateurs Canadiens ont toutefois adopté l'approche du «tout ou rien» et ils exigent autant d'options, comme la climatisation et les lève-glaces électriques, que les acheteurs des États-Unis.

Jumelé à une baisse de confiance des consommateurs canadiens à cause d'un taux de chômage qui demeurait élevé, cet écart d'abordabilité explique dans une grande mesure la reprise du marché des véhicules américains après la récession du début des années 90, reprise qui ne s'est amorcée qu'en 1996 au Canada.

Dès le milieu des années 80, les constructeurs d'automobiles ont réagi au choc des prix affichés par un battage publicitaire au sujet des prêts à long terme. Les échéances de cinq ans sont maintenant monnaie courante et l'on s'entend généralement pour déclarer que l'allongement des périodes de remboursement a maintenant atteint sa limite.

Au cours des cinq dernières années, bon nombre de constructeurs d'automobiles se sont concentrés sur la location-bail pour régler le problème de l'abordabilité, et il s'agit là de l'une des principales raisons pour lesquelles la location-bail a connu une croissance explosive sur le marché canadien. Vu que la valeur résiduelle d'un véhicule loué à bail n'entre pas dans le calcul des mensualités, celles-ci sont sensiblement plus faibles que dans le cas d'un prêt. Les valeurs résiduelles plus élevées ont également permis aux constructeurs d'automobiles d'offrir des taux de location-bail très attractifs. Les consommateurs prudents et parcimonieux optent de plus en plus pour des véhicules d'occasion récents ou presque neufs plutôt que d'acheter des voitures ou des utilitaires légers flamboyants neufs. La pénurie de voitures et d'utilitaires légers d'occasion en bon état qui en a découlé fait augmenter le prix des véhicules d'occasion et partant, la valeur résiduelle des véhicules loués à bail. Des valeurs résiduelles élevées ont pour effet d'abaisser les mensualités prévues dans un contrat de location-bail.

Un autre facteur important de la croissance de la location-bail réside dans la grande qualité des véhicules fabriqués actuellement par rapport à il y a seulement une décennie. Tout le secteur de l'automobile fabrique maintenant des véhicules de très grande qualité. Le nombre moyen de kilomètres parcourus par un véhicule au Canada comparativement à une ou deux décennies témoigne de la qualité foncière des véhicules neufs actuels. Le véhicule moyen parcourt maintenant plus de 225 000 kilomètres comparativement à seulement 150 000 kilomètres dans les années 80. La grande qualité des véhicules s'est également traduite par une augmentation de la valeur résiduelle sur le marché des véhicules d'occasion de deux à cinq ans. Il y a une décennie, le

deuxième propriétaire d'un véhicule vieux de quatre ans n'achetait que la capacité d'effectuer 80 000 à 100 000 kilomètres supplémentaires. De nos jours, ce même consommateur achète entre 140 000 et 160 000 kilomètres supplémentaires. Ces véhicules comportent évidemment une valeur résiduelle plus élevée et rendent la location-bail plus attrayante.

La grande qualité des véhicules d'occasion a également permis d'abaisser le niveau de risque rattaché au calcul de la valeur résiduelle. Il y a une décennie, un véhicule de trois à cinq ans valait entre 10 et 40 % de sa valeur initiale. De nos jours, ce pourcentage oscille entre 40 et 60 %. Le niveau de risque par rapport au PDSF (prix de détail suggéré par le fabricant) est donc beaucoup moins élevé.

Les valeurs résiduelles élevées et le faible risque de valeur résiduelle sont deux raisons supplémentaires qui expliquent la grande popularité de la location-bail. Les valeurs résiduelles élevées favorisent des mensualités moindres et la réduction du risque de valeur résiduelle fait en sorte que les sociétés de location-bail sont davantage portées à offrir des contrats de crédit-bail simple au lieu de contrats de location-financement, ce qui attire vraiment les consommateurs.

La croissance rapide de la location-bail au Canada et aux États-Unis est donc largement attribuable au problème d'abordabilité, aux faibles taux d'intérêt, à la valeur de revente élevée des voitures d'occasion et à la réduction du risque de valeur résiduelle.

L'avenir de la location-bail sera abordé dans une autre section du présent rapport.

### **Analyse économique du point de vue du consommateur : location-bail ou emprunt (prêt)**

Lorsqu'un consommateur emprunte pour acheter un véhicule ou tout autre bien, il paie le prix total du véhicule, y compris les taxes, plus l'intérêt, sur la durée de l'emprunt. Par contre, dans la location-bail, il ne paie que la perte de valeur du bien (la dépréciation) sur la période prévue et l'intérêt sur la valeur résiduelle, c'est-à-dire la valeur initiale du véhicule, moins la dépréciation mensuelle. À bien des égards, une location-bail n'est rien d'autre qu'un emprunt qui ne s'amortit pas intégralement.

Les mensualités de location-bail pour un bien déterminé sont donc inférieures à celles d'un emprunt, en supposant que le versement initial et les taux d'intérêt sont semblables. La location-bail est donc attrayante pour les consommateurs du point de vue des *sorties de fonds* à court terme. La location-bail comportant de nombreux avantages et inconvénients, il est très difficile de déterminer de façon générale si cette forme de financement est «bonne» ou «mauvaise» pour les consommateurs. Plus particulièrement, la rentabilité à long terme de la location-bail par rapport à l'achat à crédit pour les consommateurs particuliers dépend d'un certain nombre de facteurs complexes, dont les suivants :

- Le nombre réel de kilomètres parcourus s'approchera-t-il de celui qu'a utilisé le preneur à bail pour calculer la valeur résiduelle? Si ce chiffre est dépassé, des frais d'usure excessive seront prélevés et ils pourraient réduire les avantages financiers de la location-bail. Si le

consommateur parcourt très peu de kilomètres, il pourrait devoir payer une dépréciation plus élevée que celle qu'a réellement subie le véhicule, même s'il peut profiter de la valeur nette réelle ainsi constituée.

- La location-bail offre des économies de taxes, car le consommateur ne paie la TVP et la TPS que sur les mensualités plutôt que sur le prix global du véhicule. Le consommateur perd ces économies s'il achète le véhicule à la fin du bail. En fait, les taxes peuvent atteindre 1 500 \$ de plus que pour un emprunt (voir le tableau 16) si le véhicule est racheté.
- Même en supposant des taux d'intérêt identiques, les frais d'intérêt d'une location-bail sont supérieurs à ceux d'un emprunt. En effet, ils s'appliquent à une série de valeurs résiduelles plus élevées que dans le cas d'un emprunt, puisqu'en fin de location-bail cette valeur ne tombe pas à zéro. Par conséquent, le montant réel d'intérêt payé sur une location-bail, à défaut de stimulants fiscaux ou de subventions accordées par le donneur à bail, est plus élevé que sur un emprunt.
- En outre, le taux d'intérêt est souvent plus élevé sur une location-bail que sur un emprunt en raison du risque de valeur résiduelle qui y est rattaché. La commission accordée au concessionnaire pour la préparation du contrat de location-bail est habituellement incorporée au taux d'intérêt sur la location-bail. Il se pourrait que cette commission soit plus élevée que pour un emprunt.
- De plus, des frais d'administration peuvent parfois être prélevés sur un contrat de location-bail, ce qui n'est pas le cas pour un emprunt. Vu que le titre de propriété n'est pas transféré au consommateur, le donneur à bail doit s'assurer que le preneur respecte les exigences en matière d'immatriculation et d'assurance, ce qui entraîne des charges administratives supplémentaires.
- Le consommateur doit tenir compte de la question de la *propriété*, et de la souplesse et de la liberté qui en découlent. Dans le cas d'une location-bail, le donneur à bail reste propriétaire de la voiture ou du camion; il est donc autorisé à imposer des conditions au preneur à bail pour l'utilisation du véhicule. En plus du paiement de kilométrage excédentaire ou pour usure excessive, le donneur à bail peut exiger que le preneur obtienne sa permission pour utiliser le véhicule à l'extérieur de la province pendant de longues périodes. À l'expiration du contrat, le consommateur n'est pas propriétaire du véhicule et doit l'acheter au donneur à bail pour continuer de l'utiliser.
- La location-bail transfère le problème de l'abordabilité au deuxième propriétaire du véhicule. Si le consommateur rachète son contrat de location-bail, il assume ces frais plus élevés.
- Le consommateur qui conserve habituellement son véhicule pendant plus de cinq ans paie davantage pour la location-bail que pour l'achat. Évidemment, lorsqu'un prêt est entièrement amorti, le consommateur est propriétaire du véhicule et n'a plus de mensualités à verser. Dans le cas de la location-bail, le consommateur verse des mensualités pendant toute la durée du contrat de location-bail. À cet égard, la location-bail est plus coûteuse pour le consommateur qui préfère la propriété à long terme.

Dans leurs mémoires au Groupe de travail, les représentants du secteur de l'automobile évoquent invariablement les avantages de la location-bail pour le consommateur même si, et cela doit être porté au crédit des concessionnaires d'automobiles, certains des aspects négatifs y sont également abordés. Toutefois, les représentants de l'industrie considèrent de toute évidence la location-bail comme «avantageuse» pour la plupart des consommateurs. Les groupes de consommateurs et certains particuliers qui ont pris part aux entrevues ont une vision plus équilibrée des avantages de la location-bail pour les consommateurs. Ils précisent que la location-bail est attrayante pour le consommateur qui achète un véhicule neuf aux deux, trois ou quatre ans. Cependant, pour celui qui achète un véhicule neuf à intervalles plus longs ou qui se procure habituellement un véhicule d'occasion, la location-bail n'est ordinairement pas très avantageuse. Le consommateur qui achète son véhicule à la fin de la période de location-bail paie presque toujours plus cher pour son véhicule que celui qui a recours au crédit (voir le tableau 16). Les intervenants signalent également bon nombre de questions importantes touchant l'information financière fournie au consommateur dans le cas d'une location-bail, les demandes d'indemnisation présentées à l'assureur si le véhicule est loué à bail et divers points liés à l'expiration du contrat de location-bail.

**Tableau 16**  
**Financement par emprunt ou location-bail d'un véhicule moyen**

	Location-bail				Emprunt			
Prix de vente	25 000,00 \$	25 000,00 \$	25 000,00 \$	25 000,00 \$	Prix de vente	25 000,00 \$		
Versement initial	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	Taxe de vente (TPS + TVP = 15 %)	3 750,00 \$		
Solde	25 000,00 \$	25 000,00 \$	25 000,00 \$	25 000,00 \$	Total	28 750,00 \$		
Valeur de rachat ou résiduelle	10 000,00 \$	12 500,00 \$	15 000,00 \$	17 500 00 \$	Versement initial	0,00 \$		
Période de location (mois)	60	48	36	24	Solde	28 750,00 \$		
Intérêt (%/an)	10,00	10,00	10,00	10,00	Intérêt (%/an)	10,00		
Période (mois)	60	48	36	24	60	48	36	24
Mensualités	398,72 \$	417,72 \$	443,97 \$	487,85 \$	610,85 \$	729,17 \$	927,68 \$	1 326,67 \$
Taxes de vente 15 %	\$59,81	62,66 \$	66,60 \$	73,18 \$				
<b>Mensualités totales</b>	<b>458,53 \$</b>	<b>480,38 \$</b>	<b>510,57 \$</b>	<b>561,03 \$</b>	<b>610,85 \$</b>	<b>729,17 \$</b>	<b>927,68 \$</b>	<b>1 326,67 \$</b>
Résumé	Location-bail				Emprunt			
Période (mois)	60	48	36	24	60	48	36	24
Total - Intérêt	8 923 \$	7 551 \$	5 983 \$	4 208 \$	7 901 \$	6 250 \$	4 646 \$	3 090 \$
Total - Mensualités	27 512 \$	23 058 \$	18 381 \$	13 465	36 651 \$	35 000 \$	33 396 \$	31 840 \$
Total - Obligation	27 512 \$	23 058 \$	18 381 \$	13 465	36 651 \$	35 000 \$	33 396 \$	31 840 \$
<b>Total - Principal et intérêt si le véhicule est acheté</b>	<b>39 012 \$</b>	<b>37 433 \$</b>	<b>35 631 \$</b>	<b>33 590 \$</b>	<b>36 651 \$</b>	<b>35 000 \$</b>	<b>33 396 \$</b>	<b>31 840 \$</b>
Taxes pendant la durée de la location-bail/du prêt	3 589 \$	3 008 \$	2 398 \$	1 756 \$	3 750 \$	3 750 \$	3 750 \$	3 750 \$
Total - Taxe si le véhicule est acheté	5 089 \$	4 883 \$	4 648 \$	4 381 \$				



## Mode de vente des produits de financement

La plupart des contrats de location-bail au détail sont vendus au consommateur par les concessionnaires d'automobiles. Ces derniers possèdent des stratégies complexes de financement et d'assurance prévoyant la discussion des besoins de financement du consommateur et la vente de produits financiers. Les concessionnaires touchent une commission pour la préparation d'un prêt et sont autorisés à appliquer une marge bénéficiaire au coût du contrat de location-bail. Les concessionnaires ont tout avantage à convaincre le consommateur de financer l'achat d'un véhicule au moyen de leurs services de financement et d'assurance.

Les banques et les groupes de consommateurs soutiennent que l'acheteur se voit donner très peu de choix lorsqu'il cherche un bailleur de fonds pour son emprunt ou son contrat de location-bail. En fait, une étude effectuée par l'Association pour la protection des automobilistes (APA) révèle que bon nombre de concessionnaires n'offrent pas au consommateur l'option de financement la moins coûteuse. Ils recommandent plutôt des produits de financement fondés sur l'ampleur et la structure de leur commission et sur la facilité d'approbation du crédit.

La plupart des concessionnaires possèdent plusieurs options de financement qu'ils peuvent offrir à leurs clients, à savoir :

- un prêt ou un contrat de location-bail du concessionnaire;
- un prêt ou un contrat de location-bail d'une société de financement captive;
- une gamme de programmes de prêts proposés par les banques ou les sociétés de fiducie;
- un programme mis sur pied par les caisses de crédit;
- un programme offert par une société de financement indépendante.

Dans le cas des programmes de prêt, le concessionnaire est vraisemblablement au courant de la plupart des produits offerts sur le marché et il a cinq à huit options à sa disposition (quatre ou cinq banques, la société de financement captive, la caisse de crédit, une société de financement indépendante). Pour ce qui est de la location-bail, le concessionnaire peut habituellement suggérer trois options au client : les programmes de location-bail captifs, son propre produit de location-bail ou un programme de location-bail indépendant. Les programmes captifs sont mis en marché de façon très dynamique par les distributeurs de véhicules et un grand nombre de consommateurs, lorsqu'ils se présentent chez le concessionnaire, demandent de bénéficier du programme annoncé. Selon les estimations, environ deux tiers à trois quarts des consommateurs qui ont besoin de financement savent déjà quel produit de financement ils utiliseront en arrivant chez le concessionnaire. Environ le quart au tiers des consommateurs se fient à la recommandation du concessionnaire. Le consommateur qui a déjà choisi son option de financement peut avoir sélectionné un prêt bancaire, un produit de financement captif ou le recours à une autre institution financière. Nous ne connaissons pas la répartition de ces choix en parts de marché.

## Questions relatives à l'information du consommateur

Il a été indiqué que la location-bail permettait des mensualités moins élevées que le financement par emprunt et pouvait donc exercer une influence positive sur la propension du consommateur à acheter un véhicule neuf. La complexité de la location-bail, ainsi que l'absence d'information financière, peut également inciter les donneurs à bail à tenir les consommateurs dans l'ignorance des taux d'intérêt et du coût global de la location-bail par rapport à l'emprunt.

**Tableau 17**  
**Financement par emprunt ou location-bail d'un véhicule – Divers taux d'intérêt**

	Location-bail 10 % d'intérêt	Location-bail 12 % d'intérêt		Emprunt 10 % d'intérêt
Prix de vente	25 000,00 \$	25 000,00 \$	Prix de vente	25 000,00 \$
Versement initial	0,00 \$	0,00 \$	Taxes de vente TPS + TVP = 15 %)	38 750,00 \$
Solde	25 000,00 \$	25 000,00 \$	Total	28 750,00 \$
Valeur de rachat ou résiduelle	12 500,00 \$	12 500,00 \$	Versement initial	0,00 \$
Période de location-bail (mois)	48	48	Solde	28 750,00 \$
Intérêt (%/an)	10,00	12,00	Intérêt (%/an)	
Période (mois)	48	48		48
Mensualités	417,72 \$	449,68 \$		729,17 \$
Taxes de vente	62,66 \$	67,45 \$		
<b>Total – Mensualités</b>	<b>480,38 \$</b>	<b>517,13 \$</b>		<b>729,17 \$</b>
Résumé	<b>Location-bail 10 % d'intérêt</b>	<b>Location-bail 12 % d'intérêt</b>		
Période (mois)	48	48		48
Total – Intérêt	7 551 \$	9 085 \$		6 250 \$
Total – Mensualités	23 058 \$	24 822 \$		35 000 \$
Total – Obligation	23 058 \$	24 822 \$		35 000 \$
<b>Total – Capital et intérêt si le véhicule est acheté</b>	<b>37 433 \$</b>	<b>39 197 \$</b>		<b>35 000 \$</b>
Taxe de vente comprise dans le résumé				
Taxes pendant la location- bail	3 008 \$	3 238 \$		
Total – Taxe si le véhicule est acheté	4 883 \$	5 113 \$		3 750 \$

Comme il est indiqué dans l'exemple du tableau 17, la mensualité applicable à une location-bail de 48 mois portant le même taux d'intérêt qu'un prêt de 48 mois est d'environ 250 \$ de moins par mois. Si le taux d'intérêt est majoré de seulement 2 %, la mensualité de location-bail n'augmente que d'environ 40 \$ par mois, mais elle gonfle le paiement d'intérêt total pendant la durée du contrat de location-bail de près de 1 500 \$. Le consommateur paie donc 1 500 \$ d'intérêt de plus et les mensualités sont toujours de 210 \$ inférieures à celles d'un prêt. Cet exemple révèle que des frais d'intérêt plus élevés peuvent être dissimulés dans des mensualités inférieures, en location-bail. On pourrait obtenir le même effet en maintenant le taux d'intérêt et en augmentant le prix de départ du véhicule.

Les groupes de consommateurs et certaines personnes qui ont pris part aux entrevues soutiennent que de nombreuses sociétés de location-bail procèdent de cette manière et que c'est là l'une des raisons pour lesquelles la location-bail est si rentable pour le secteur de l'automobile. Les banques ont fait valoir dans leurs présentations passées que leurs normes plus rigoureuses en matière d'information du consommateur ou une concurrence accrue sur le marché de la location-bail réduiraient le recours à de telles pratiques.

La réglementation appliquée au secteur financier au sujet de la divulgation des frais de location-bail n'a pas suivi, jusqu'à tout récemment, la réglementation concernant l'information à fournir en matière de prêts au Canada et aux États-Unis. Il n'existe aucune donnée sur la fréquence des problèmes rencontrés par les consommateurs, mais voici quelques exemples des plaintes plus sérieuses :

- passer d'une vente à une location-bail pour accroître la marge bénéficiaire sur le véhicule, souvent lorsque le client a terminé la négociation du prix d'achat du véhicule;
- accorder une valeur de reprise moindre au client pour son ancien véhicule;
- ne pas révéler clairement le paiement initial nécessaire ni le dépôt de garantie se rattachant aux mensualités annoncées;
- imposer des frais de résiliation exorbitants;
- imposer des frais d'usure excessive sur les véhicules retournés;
- ne pas indiquer la vraie nature d'une opération de location-bail ou ne pas expliquer les répercussions de la location-bail<sup>7</sup>;
- dissimuler des frais d'administration;
- cacher le coût des options non désirées.

Au cours des dernières années, des règlements ont été mis au point des deux côtés de la frontière.

Avec la collaboration et la participation du secteur de la location-bail, le Conseil de la Réserve fédérale a révisé le Règlement M, qui régit la divulgation de renseignements sur la location-bail aux États-Unis. Le règlement révisé est en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998.

Au Canada, le gouvernement fédéral et toutes les provinces ont convenu d'harmoniser la législation relative au coût du crédit dans le cadre de l'Accord canadien de 1994 sur le commerce intérieur. Cet accord prévoyait l'établissement d'un groupe de travail sur la divulgation du coût du crédit composé de hauts fonctionnaires des ministères provinciaux de la consommation. Pendant ce temps, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV), la

---

<sup>7</sup> Loshin, Ronald S. et Randall R. McCathren, «FRB Decides to Postpone Regulation M Implementation», dans *Auto Financing Update*, octobre 1977, pp.1-2.

Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) et l'Association de financement et de location (ACFL) ont mis sur pied un comité chargé de formuler des contrats de location-bail en termes simples, qui collaborera avec le groupe de travail interprovincial. Ils ont uni leurs efforts pour élaborer un projet de loi visant à harmoniser l'information sur les contrats de location-bail et préciser que tous les éléments suivants doivent être clairement énoncés dans le contrat :

1. le fait que l'opération est une location-bail;
2. le prix de départ (valeur au comptant) du bien loué à bail;
3. la durée du contrat;
4. le montant, le calendrier et le but de tous les paiements exigés avant, pendant ou après l'échéance du contrat;
5. le coût total de la location-bail;
6. toute situation pouvant obliger le preneur à bail à effectuer des versements supplémentaires pendant la durée du contrat ou à la fin de celui-ci, et leur montant ou leur méthode de calcul;
7. les motifs pour lesquels le donneur à bail peut résilier le contrat avant l'échéance;
8. la valeur résiduelle;
9. si le preneur à bail est autorisé à acheter le véhicule, le mode d'exercice de ce droit;
10. le tarif annuel de location-bail<sup>8</sup>.

Au sein du secteur canadien de la location-bail, toutes les sociétés de financement captives ont pris l'initiative de demander aux concessionnaires participant à leur programme de location-bail d'utiliser des contrats fournissant tous ces renseignements.

La sensibilisation du personnel de vente des concessionnaires est considérée comme essentielle aux progrès dans le dossier de la divulgation. Selon des observateurs de l'industrie américaine de la location-bail de véhicules :

[TRADUCTION]

«La sensibilisation à la location-bail constitue un problème permanent chez les concessionnaires, a déclaré M. [Paul] McDonald [président du comité de la réglementation de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles]. Tout le personnel d'un concessionnaire doit comprendre le produit et les avantages de la location-bail par rapport à ceux de l'achat. Les clients s'attendent maintenant à ce que le personnel de vente soit en mesure de répondre à leurs questions dans la

---

<sup>8</sup> CADA, *The Vehicle Leasing Business: Protecting the Consumer and Small Business*, présentation au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, octobre 1997, p. 43.

salle de démonstration. Les clients ne veulent pas attendre que l'on réponde à leurs questions lorsqu'ils rencontrent le personnel chargé du financement et de la location. Les donneurs à bail doivent sensibiliser leur personnel pour établir des rapports à long terme avec les concessionnaires. Aucun des neuf donneurs à bail avec lesquels nous faisons affaires n'a sensibilisé les employés de ma concession au sujet du nouveau Règlement M. Ils leur ont tout simplement fait parvenir les nouveaux contrats, ce qui est insuffisant.»<sup>9</sup>

Dans leurs mémoires, les représentants du secteur de l'automobile ont déclaré qu'ils avaient pris l'initiative en vue du resserrement des normes de divulgation et que les banques n'amélioreraient pas les normes en vigueur.

L'Association pour la protection des automobilistes (APA) souligne les points suivants :

- Le nettoyage du secteur de la location-bail d'automobiles promis par l'industrie est loin d'être terminé. Des contrats de location-bail fournissant tous les renseignements ont fait leur apparition depuis l'an dernier chez les concessionnaires, mais bon nombre d'entre eux refusent toujours de fournir une information complète dans la salle de démonstration. Les acheteurs doivent souvent signer une offre d'achat ou obtenir une autorisation sur carte de crédit d'une valeur allant jusqu'à 1 000 \$, simplement pour connaître tous les renseignements sur la transaction.
- Lorsqu'un concessionnaire formule une recommandation au sujet de la location-bail ou du financement, il recommande souvent l'option la plus coûteuse.
- La majorité des vendeurs n'informent pas les acheteurs des pénalités de kilométrage dans les contrats de location-bail et plusieurs omettent de mentionner que la taxe de vente s'applique au rachat à l'échéance du contrat.

L'APA déclare que le nouveau contrat de location-bail proposé par le secteur de l'automobile, qui prévoit la divulgation de tous les renseignements, constitue une excellente initiative et qu'elle l'appuie sans réserve. Cependant, les méthodes de vente au détail des concessionnaires font obstacle à une information complète du consommateur. Certains soutiennent que le secteur de l'automobile vante trop les avantages de la location-bail<sup>10</sup>.

## Questions liées à l'échéance de la location-bail – Usure

L'évaluation des frais pour usure excessive constitue l'une des questions les plus litigieuses pour le consommateur en matière de location-bail. Selon les critiques, la définition de l'usure excessive est souvent arbitraire et est parfois utilisée pour couvrir le risque de valeur résiduelle (c'est-à-dire qu'elle est appliquée avec une vigueur toute particulière lorsque les valeurs de revente sur le marché sont inférieures aux valeurs résiduelles mentionnées dans le contrat de

---

<sup>9</sup> Loshin, Ronald S. et Randall R. McCathren, «NADA Highlights Regulatory Issues», dans *Auto Financing Update*, octobre 1997, p. 4.

<sup>10</sup> Entrevue, George Iny, 3 décembre 1997.

location-bail). Au cours des entrevues, les représentants d'une société de financement affiliée à un constructeur ont mentionné des cas où des banques américaines ont retenu les services de sociétés d'exécution, qui obtiennent une commission sur les montants demandés au titre de l'usure (cette allégation visait à étayer l'opinion selon laquelle les banques sont moins axées sur l'intérêt du client que les filiales de financement captives).

En général, des frais pour usure excessive ne sont imposés que dans très peu de cas et ils ne totalisent habituellement que quelques centaines de dollars. Cependant, le règlement des demandes peut constituer un processus fastidieux entraînant un bras de fer entre le client, le donneur à bail et le concessionnaire. Des situations exceptionnelles, où les frais ont totalisé 2 000 \$ ou plus, portent atteinte à l'image de l'industrie de la location-bail.

La Société de crédit Mercedes-Benz procède actuellement à l'essai d'une méthode uniforme de calcul de l'usure excessive des véhicules non rachetés à l'échéance du bail. Cette démarche s'inscrit dans le cadre du programme «First-Class Finish», conçu pour améliorer l'image du processus d'expiration du bail auprès du client. Le calcul uniforme se fonde sur le «test de la carte de crédit». Les égratignures, bosses, imperfections ou taches pouvant être couvertes par une carte de débit en plastique de taille ordinaire ne font pas l'objet de frais pour usure excessive<sup>11</sup>.

## Questions relatives à l'expiration du bail – Risque de valeur résiduelle

Par «valeur résiduelle», on entend la valeur marchande d'un véhicule à l'expiration du bail, c'est-à-dire le montant que le donneur à bail peut exiger à la revente. Pour établir le prix d'un contrat de crédit-bail simple, le donneur à bail assume un certain risque sur la valeur de revente du véhicule à l'échéance du bail. Le *risque de valeur résiduelle* désigne donc la possibilité que la valeur de revente réelle d'un véhicule soit inférieure aux valeurs prévues lors du calcul du prix du bail. Le risque dont il est question ici dépend de facteurs liés au marché qui influent sur la valeur de revente de tous les véhicules d'un modèle particulier. Le risque découlant de l'état du véhicule (lecture du compteur kilométrique, usure, dommages à la suite d'une collision, décoloration) est généralement prévu dans un contrat de location-bail.

Plus la valeur résiduelle anticipée par le donneur à bail est élevée, plus faibles seront les mensualités. Pendant les années 90, la prudence manifestée par les consommateurs, le choc des prix affichés pour les véhicules neufs, l'offre et la demande sur le marché des véhicules d'occasion et la durabilité mécanique et structurelle accrue des véhicules ont eu un effet à la hausse sur les valeurs de revente des voitures d'occasion en pourcentage du prix d'achat initial du véhicule, au Canada et aux États-Unis. Cette situation a permis aux donneurs à bail d'offrir des mensualités de plus en plus attrayantes, du point de vue des décaissements à court terme, pour remplacer l'achat d'un véhicule neuf à crédit.

---

<sup>11</sup> Loshin, Ronald S. et Randall R. McCathren, «MBCC's 'Credit Card Test': A New Standard for Wear and Tear» dans *Auto Financing Update*, pp. 1-3.

Des valeurs résiduelles élevées facilitent la pénétration du marché par l'industrie de la location-bail, mais elles comportent également un plus grand risque. Cette situation est imputable au fait que certains intervenants du secteur dépendent de valeurs résiduelles *constamment* élevées pour vendre des véhicules. Les valeurs résiduelles élevées ont engendré un problème de «dépendance» dans le secteur de l'automobile. Les concessionnaires ne cessent d'inciter les sociétés de financement captives à fixer des valeurs résiduelles toujours plus élevées ou à négocier des taux d'intérêt subventionnés, qui ont pour effet d'abaisser les mensualités et de les aider à vendre des véhicules. Dans certains milieux, on s'inquiète du fait que les concessionnaires sont devenus tellement dépendants des valeurs résiduelles élevées et des taux d'intérêt subventionnés qu'ils auraient de la difficulté à vendre des véhicules si les sociétés de financement captives abaissaient ces valeurs ou mettaient un terme à ces stimulants.

Il existe un «conflit d'intérêts» naturel entre les distributeurs de véhicules et leurs filiales de financement captives, de même qu'entre les concessionnaires et les diverses sociétés de location-bail, dans l'établissement des valeurs résiduelles. Les distributeurs et les concessionnaires désirent vendre le plus grand nombre de véhicules possible et ils préfèrent donc les valeurs résiduelles élevées. Les sociétés de financement captives et les autres donneurs à bail doivent toutefois assumer le risque de valeur résiduelle.

Certains soutiennent que cette dépendance envers la location-bail est l'un des motifs pour lesquels le secteur de l'automobile s'oppose tant à la venue des banques sur le marché de la location-bail. Ils prétendent que les banques fixeraient des valeurs résiduelles plus modérées et obligerait par le fait même les concessionnaires à faire face à leur dépendance vis-à-vis de valeurs résiduelles élevées.

Toute variation du marché qui a pour effet d'abaisser la valeur des voitures d'occasion en deçà de la valeur résiduelle prévue dans le contrat de location-bail expose le donneur à bail à des pertes au moment de la cession du véhicule.

Le risque de valeur résiduelle représente un aspect des rapports qui existent constamment entre le marché des véhicules neufs et celui des véhicules d'occasion. Ce risque provient essentiellement des variations du prix des voitures d'occasion qui, comme les autres prix, est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande. Parmi les facteurs particuliers de l'offre et de la demande qui influent sur le marché, mentionnons :

- le niveau général de confiance des consommateurs, qui détermine la demande de véhicules neufs et de véhicules d'occasion de modèle récent;
- le prix et la disponibilité des véhicules de remplacement (véhicules neufs ou véhicules d'occasion de modèle récent);
- l'offre de véhicules d'occasion de certaines catégories d'âge, plus particulièrement de véhicules de modèle récent. Les véhicules remis en fin de bail représentent un pourcentage élevé des véhicules d'occasion de modèle récent disponibles sur le marché; l'offre dépend des cycles du marché des véhicules neufs et de la popularité relative de la location-bail;

- le pourcentage de clients qui sont propriétaires de parcs automobiles. Ces acheteurs remettent leurs véhicules très rapidement sur le marché, ce qui a pour effet d'abaisser les valeurs résiduelles;
- l'évolution des goûts des consommateurs, qui influe sur des segments particuliers du marché;
- la qualité et la renommée de constructeurs de véhicules et de modèles particuliers;
- le lancement de nouveaux véhicules;
- les modifications apportées aux règles fiscales;
- les variations de taux de change, qui influencent le mouvement des véhicules d'occasion entre les États-Unis et le Canada.

Le marché canadien des véhicules d'occasion est caractérisé par une augmentation soutenue des valeurs résiduelles depuis 1991 (tableaux 18 et 19 et section ci-dessous). Les prix réels de revente par adjudication ont constamment dépassé les prévisions de valeurs résiduelles. Bon nombre de dirigeants de société de location-bail n'ont donc jamais été exposés directement au risque de valeur résiduelle, car la part de la location-bail est passée dans le même temps de 4 % à près de 50 % du marché. On en est venu à croire qu'il s'agissait d'une question purement théorique, qu'une autre génération de gestionnaires pourrait avoir à régler dans un avenir lointain. Les observations à long terme sur le marché des États-Unis montrent toutefois que la fluctuation des valeurs résiduelles constitue une réalité économique et que des baisses soudaines se produiront également au Canada. Si les changements enregistrés sur le marché des véhicules d'occasion entraînent une chute des valeurs résiduelles réelles en deçà des prévisions, l'industrie canadienne de la location-bail de véhicules pourrait y perdre des centaines de millions de dollars.

Entre 1991 et 1996, la valeur résiduelle moyenne des voitures et des utilitaires légers a augmenté pour toutes les catégories d'âge, entre 24 et 60 mois (tableau 18). En 1991, une voiture de deux ans valait en moyenne 56,3 % de sa valeur originale. En 1996, ce pourcentage était passé à 63,3 %. Dans le cas des utilitaires légers, les valeurs correspondantes s'établissaient à 63,1 % en 1991 et 72,9 % en 1996. En 1994, la valeur des voitures de cinq ans représentait 31,3 % de leur valeur originale. Ce pourcentage est passé à 37,8 % en 1996, tandis que la valeur résiduelle moyenne des utilitaires légers après 60 mois passait de 41,3 % à 52 % du nouveau prix affiché pendant la même période.



**Tableau 18**  
**Évolution de la valeur résiduelle – Canada – 1991 à 1996**  
**Valeur de revente réelle en pourcentage du PDSF original**

<b>Année civile</b>	<b>24 mois</b>	<b>36 mois</b>	<b>48 mois</b>	<b>60 mois</b>
<b>Tous véhicules</b>				
1991	58,3 %			
1992	52,6 %	44,0 %		
1993	53,5 %	46,5 %	38,9 %	
1994	60,2 %	48,5 %	41,5 %	34,3 %
1995	66,5 %	56,7 %	45,4 %	39,2 %
1996	67,0 %	58,6 %	51,7 %	41,7 %
<b>Voitures de tourisme</b>				
1991	56,3 %			
1992	50,8 %	41,3 %		
1993	50,2 %	44,1 %	35,5 %	
1994	58,6 %	45,3 %	39,1 %	31,3 %
1995	62,7 %	54,0 %	41,8 %	36,8 %
1996	63,3 %	55,2 %	48,6 %	37,8 %
<b>Utilitaires légers</b>				
1991	63,1 %			
1992	57,3 %	51,7 %		
1993	62,4 %	52,5 %	46,8 %	
1994	63,6 %	57,0 %	47,5 %	41,3 %
1995	73,0 %	62,2 %	55,2 %	45,3 %
1996	72,9 %	64,6 %	57,8 %	52,0 %

*Source : Analyse des valeurs résiduelles de DesRosiers*

Le rapport entre les valeurs résiduelles et le nombre de véhicules loués à bail a déjà fait l'objet d'une discussion. Il importe également de mentionner le fait que les valeurs résiduelles réelles ont dépassé les prix de revente prévus dans les contrats de location-bail (tableau 19). En 1996, la valeur résiduelle moyenne des utilitaires légers 1994 s'établissait à 10,3 points de pourcentage au-dessus des prévisions initiales. Ainsi, le secteur de la location-bail a non seulement pu accroître de façon soutenue sa part de marché pendant les années 90, mais il a également représenté un secteur d'activité très rentable pendant cette décennie. Au-dessus de la courbe du risque de valeur résiduelle, les donneurs à bail sont plus rentables parce que l'on note un moins grand nombre de pertes sur valeur résiduelle et que certains consommateurs remettent leur véhicule à la fin du bail et ne profitent pas de sa valeur nette réelle. En outre, les concessionnaires font fréquemment valoir la valeur nette réelle d'un véhicule pour convaincre le consommateur de résilier son contrat de location-bail avant l'échéance et de louer à bail un autre véhicule neuf.

**Tableau 19**  
**Exactitude des prévisions de valeur résiduelle pour l'ensemble des véhicules – Années automobiles 1991 à 1995 et pourcentage du prix de détail original suggéré par le fabricant (PDSF)**

<b>Année automobile</b>	<b>24 mois</b>	<b>36 mois</b>	<b>48 mois</b>	<b>60 mois</b>
<b>Valeurs résiduelles prévues</b>				
1991	54,9 %	45,4 %	37,3 %	30,4 %
1992	54,7 %	44,7 %	36,1 %	28,7 %
1993	55,4 %	45,6 %	37,3 %	29,9 %
1994	56,7 %	46,7 %	38,1 %	30,5 %
1995	61,8 %	52,0 %	43,3 %	39,2 %
<b>Prix de gros réels</b>				
1991	53,5 %	48,5 %	45,4 %	41,7 %
1992	60,2 %	56,7 %	51,7 %	
1993	66,5 %	58,6 %		
1994	67,0 %			
<b>Différence</b>				
1991	-1,3	3,1	8,1	11,2
1992	5,6	12,0	15,4	
1993	11,1	13,0		
1994	10,3			

*Source : Analyse des valeurs résiduelles de DesRosiers*

La dynamique du marché des véhicules neufs est le principal facteur qui a entraîné l'augmentation des valeurs résiduelles. Les ventes de voitures et d'utilitaires légers neufs sont demeurées bien en deçà des valeurs records entre 1990 et 1996. Cette situation s'est traduite par une forte pénurie de véhicules d'occasion d'un à cinq ans. Les prix des véhicules neufs ont également augmenté rapidement, ce qui a créé un raisonnement économique selon lequel un véhicule d'occasion de modèle récent à prix plus élevé constituait une meilleure affaire qu'un véhicule neuf à prix encore plus élevé. Cette pénurie de véhicules d'occasion et l'augmentation rapide des prix des véhicules neufs ont été aggravées par la demande de voitures et d'utilitaires légers de modèle récent et à faible kilométrage, qui sont de plus en plus recherchés sur le marché de détail pour remplacer les véhicules neufs en raison de leur grande qualité.

Il convient de se demander pendant combien de temps les valeurs résiduelles demeureront élevées sur le marché. En fait, les valeurs résiduelles semblent avoir atteint un sommet sur le marché en général et, dans certains segments, elles diminuent rapidement, exposant ainsi l'industrie de la location-bail à des niveaux croissants de pertes résiduelles.

La prévision de l'évolution future des valeurs résiduelles repose de nouveau sur une bonne compréhension des rapports entre le marché des véhicules neufs et celui des véhicules d'occasion. Beaucoup supposent que la vogue croissante de la location-bail au cours des dernières années se traduira par une surabondance marquée de véhicules d'occasion de modèle

récent et par une chute des valeurs de revente, car un grand nombre de véhicules remis à la fin du bail seront offerts sur le marché de l'occasion. Toutefois, cette situation ne produira pas nécessairement une chute des valeurs résiduelles. La croissance du nombre de véhicules remis à la fin du bail a été quelque peu compensée par une diminution du nombre de véhicules mis sur le marché à l'échéance de financement.

En fait, le nombre croissant de véhicules remis en fin de bail ne modifie que le *moment* où les véhicules sont mis sur le marché. Si les véhicules avaient été financés au moyen de prêts consentis par des banques ou par des sociétés de financement, ils auraient également abouti sur le marché de l'occasion à un moment donné, mais pas si tôt.

En outre, certains indices nous portent à croire que la hausse des prix des véhicules neufs s'est ralentie et que, dans certains cas, les prix ont commencé à baisser. La déflation ou même la stagflation sur le marché des voitures neuves se traduirait rapidement par une baisse des valeurs résiduelles.

La principale raison d'une évaluation plus tempérée face à l'explosion actuelle du marché de la location-bail de véhicules réside dans le fait que l'augmentation des valeurs résiduelles est invariablement autolimitative. Il arrivera un jour où les prix de revente élevés attireront davantage de voitures et d'utilitaires légers d'occasion sur le marché, car un plus grand nombre de propriétaires de modèles récents considèrent que la reprise de leur véhicule représente une solution attrayante. Cette hausse soudaine de l'offre pourrait devenir suffisamment importante pour entraîner une réduction des prix. La réalité sous-jacente est décrite en termes simples ci-dessous :

[TRADUCTION]

L'inflation dans le secteur des voitures d'occasion ne peut continuer de dépasser celle des voitures neuves, sinon les voitures d'occasion vaudront plus cher que les voitures neuves, ce qui est logiquement impossible.<sup>12</sup>

En fait, des prix de reprise attrayants pourraient renforcer la demande refoulée et le regain de confiance des consommateurs, lorsque les ventes de véhicules neufs reprendront enfin après le creux prolongé enregistré entre 1990 et 1996.

La croissance de 18 % du volume de ventes canadien en 1997, qui a approché les 1,4 million de voitures et de camions légers, se traduira par une augmentation de l'offre de véhicules d'occasion de modèle récent au début du millénaire. Cette situation fera fléchir les valeurs résiduelles.

Selon certains indices, les valeurs résiduelles sont déjà sur une pente descendante aux États-Unis. Entre juin 1996 et juin 1997, l'indice des prix à la consommation des voitures d'occasion, calculé par le Bureau of Labor Statistics des États-Unis, a diminué de 2 %. Les analystes du marché des

---

<sup>12</sup> Loshin, Ronald S. et Randall R. McCathren, «Causes of Concern for Future Used Car Values (Part 1)», dans *Auto Financing Update*, janvier 1997, p. 3.

États-Unis croient que la cause sous-jacente est étroitement liée aux programmes incitatifs des fabricants et à la faillite de sociétés de financement de moindre envergure<sup>13</sup>.

Une baisse soutenue des valeurs résiduelles présente un grand risque pour un donneur à bail qui détient des contrats de crédit-bail simple, plus particulièrement les intervenants de moindre envergure, comme les sociétés de location-bail appartenant à un concessionnaire. Les pertes subies sur les portefeuilles de location-bail représentent l'une des principales raisons pour lesquelles les banques américaines se sont retirées du marché de la location-bail vers la fin des années 80 et au début des années 90. Pour les consommateurs qui détiennent des contrats de location-financement, une baisse marquée des valeurs résiduelles éliminerait bon nombre des avantages de la location-bail. Ces consommateurs seraient confrontés à d'importantes pénalités à l'échéance ou à la possibilité de racheter un véhicule surévalué en fin de bail. Les consommateurs qui paient la pénalité devraient également verser des mensualités plus élevées pour leur prochain véhicule, car le nouveau contrat de location-bail devrait presque certainement tenir compte des valeurs résiduelles moins élevées sur le marché.

En période de diminution des valeurs résiduelles, certaines sociétés de location-bail, y compris les banques autorisées à pratiquer la location-bail, réévalueraient leurs stratégies de location-bail. Certaines de ces entreprises quitteraient le marché.

Le Canada présente actuellement un degré de risque très élevé, car il se situe dans la partie supérieure de la courbe de valeur résiduelle et la plupart des nouveaux contrats de location-bail tiennent compte des valeurs résiduelles élevées sur le marché. En supposant une échéance moyenne de trois ans, nous estimons que l'encours des contrats de location-bail totalise actuellement entre 35 et 40 milliards de dollars sur le marché canadien. La valeur résiduelle moyenne de ces véhicules s'établirait entre 50 et 60 %, soit entre 15 et 20 milliards de dollars de risque de valeur résiduelle. Aux États-Unis, les valeurs résiduelles ont chuté dans des proportions atteignant 10 à 15 % dans l'ensemble du marché en période de baisse des valeurs résiduelles. Si le scénario le plus pessimiste se concrétisait au Canada, l'industrie canadienne de la location-bail pourrait perdre entre 1,5 et 2,5 milliards de dollars, sur une période de deux à trois ans.

## **Avantages et inconvénients de la location-bail pour le secteur de l'automobile**

Les avantages et inconvénients de la location-bail du point de vue des concessionnaires sont étroitement liés aux enjeux pour les consommateurs, déjà évoqués dans le présent rapport.

### **Concessionnaires – Avantages**

1. La location-bail permet d'éliminer les obstacles psychologiques qu'entraînent les mensualités élevées exigées dans le cadre d'un prêt classique. En offrant au consommateur des

---

<sup>13</sup> Loshin et McCathren, «Weakness in the Used Car Market», dans *Auto Financing Update*, juin 1997, p. 1.

mensualités moindres ou un véhicule de valeur supérieure pour la même mensualité, les programmes de location-bail facilitent l'acquisition de véhicules.

2. Les mensualités réduites liées à la location-bail ont permis aux concessionnaires d'accroître leur bénéfice par véhicule vendu. (Ce sera plus difficile à l'avenir, car l'industrie adoptera des normes en matière d'information.) Sur des marchés caractérisés par l'augmentation des valeurs résiduelles, les concessionnaires peuvent parfois profiter, au détriment du consommateur, de la valeur nette réelle du véhicule remis à la fin du bail (dans le cas de contrats de crédit-bail simple).
3. Les programmes de location-bail permettent d'établir une relation durable avec le consommateur. Lorsque le preneur retourne le véhicule à la fin du bail, il est probable qu'il commencera à chercher un véhicule neuf chez le même concessionnaire. En fait, les concessionnaires commencent à courtiser activement leurs clients du secteur de la location-bail six à neuf mois avant l'échéance du contrat.
4. Le nombre de voitures et d'utilitaires d'occasion augmente par accès aux véhicules remis à la fin du bail.
5. Dans la mesure où le portefeuille de location-bail croît, les concessionnaires ont accès à une somme croissante de déductions pour amortissement leur permettant de reporter l'impôt sur les bénéfices.

### **Concessionnaires d'automobiles – Inconvénients**

1. Le concessionnaire s'expose à des risques de valeur résiduelle dans le cas du crédit-bail simple et il garde le véhicule en portefeuille. De nos jours, il existe très peu de contrats de crédit-bail simple dans les portefeuilles des concessionnaires.
2. La satisfaction du client et la réputation découlant du bouche à oreille pourraient être affectées en cas de problème à la fin du bail, plus particulièrement s'il y a des frais pour résiliation de contrat ou usure excessive.
3. Les programmes de location-bail exigent un recyclage intensif du personnel de vente, de financement et d'assurance, plus particulièrement en raison de la mise en œuvre de normes d'information du consommateur dans l'ensemble de l'industrie.
4. La location-bail est plus compliquée que l'achat au comptant ou par prêt classique. À défaut de divulgation de renseignements détaillés et de la sensibilisation du personnel, il se pourrait que les consommateurs s'estiment victimes d'abus ou croient qu'on ne leur a pas fourni tous les détails.
5. La possibilité d'une nouvelle vente sera réduite dans les cas de contrats de location-financement et de baisse des valeurs résiduelles.

6. Bon nombre de concessionnaires ont permis à leur personnel de vente de tirer profit de l'augmentation des valeurs résiduelles et de la baisse des mensualités. La sensibilisation et la formation du personnel de vente dans le domaine de la location-bail ont donc été négligées. Les opérations de location-bail de ces concessionnaires en subiront les contrecoups si les valeurs résiduelles amorcent une baisse et si la location-bail devient plus «difficile à vendre».
7. Les concessionnaires pourraient être confrontés à un sérieux problème d'impôt sur les bénéfices si le nombre de véhicules loués à bail dans leur portefeuille devait diminuer à la suite du paiement de l'impôt sur la récupération de l'amortissement.

### **Distributeurs de véhicules et leurs services de location-bail – Avantages**

Bon nombre de répercussions stratégiques de la location-bail sur les constructeurs d'automobiles et leurs filiales de location-bail sont semblables à celles qui s'appliquent aux concessionnaires.

1. Les mensualités réduites facilitent l'achat de véhicules (voir la rubrique Concessionnaires – Avantages).
2. Les études de marché ont révélé que les clients qui optent pour la location-bail sont beaucoup plus fidèles à une marque que ceux qui achètent au comptant ou à crédit. Cette situation relève du fait que, dans le cas de contrats de location-bail passés avec un concessionnaire ou une filiale de financement captive, le processus d'achat d'un véhicule neuf commence par le retour du véhicule loué à bail au concessionnaire d'origine à la fin du bail.
3. La location-bail offre la possibilité d'accroître les taux d'intérêt et les marges bénéficiaires (même si cette possibilité sera plus limitée à la suite de la mise en œuvre des normes de divulgation).
4. L'amortissement fiscal.
5. La location-bail offre de nouveaux stimulants et une plus grande souplesse pour mettre en œuvre les programmes incitatifs des distributeurs. Ces incitatifs peuvent prendre la forme de taux d'intérêt subventionnés ou de la fixation de valeurs résiduelles attrayantes. Si cette dernière option est appliquée, le paiement de l'incitatif est en fait reporté ou l'incitatif peut ne jamais être appliqué si le preneur à bail achète le véhicule.

### **Distributeurs de véhicules et leurs services de location-bail – Inconvénients**

1. L'exposition au risque de valeur résiduelle et la dépendance envers la hausse des valeurs résiduelles pour appuyer les programmes de mise en marché de la location-bail.
2. L'offre soutenue de véhicules en fin de location signifie que davantage d'efforts et de ressources doivent être consacrés à la vente des véhicules d'occasion. Tous les véhicules loués à bail non conservés par les consommateurs doivent essentiellement être vendus deux fois.

3. L'insatisfaction des consommateurs à la suite de l'imposition de frais pour résiliation du contrat et usure excessive.
4. Les véhicules de modèle récent remis à l'échéance sont généralement perçus par les consommateurs comme pouvant remplacer des véhicules neufs. Ils représentent une partie importante du marché des voitures «presque neuves», qui est en plein essor. S'ils arrivent en grand nombre sur le marché, la demande de véhicules neufs pourrait en souffrir.
5. La location-bail ne règle pas fondamentalement le problème de l'abordabilité; elle le transfère tout simplement au deuxième propriétaires du véhicule.
6. La récupération fiscale si les portefeuilles de location-bail sont réduits.

### **Déduction pour amortissement (DPA) et location-bail**

Revenu Canada autorise les sociétés de location-bail à amortir leurs portefeuilles de location-bail. La DPA peut être demandée par la société qui détient le titre sur le véhicule. Elle correspond à 15 % du coût en capital du véhicule la première année et à 30 % du solde régressif chacune des années suivantes.

La DPA représente l'un des aspects les plus intéressants de la location-bail. En effet, l'amortissement fiscal est habituellement plus élevé que la dépréciation réelle du véhicule dans le cadre d'un contrat de location-bail, ce qui permet de mettre un montant considérable à l'abri de l'impôt pendant la durée du contrat. L'avantage lié à la DPA permet également d'offrir des produits de location-bail plus concurrentiels que les prêts. Sur le plan technique, la valeur de l'avantage qu'offre la DPA est intégrée au prix du contrat de location-bail.

Les produits de location-bail indirects offerts par les banques permettent à ces dernières de participer à tous les aspects de la location-bail (voir le diagramme 3, page 22), à l'exception de l'achat de véhicules. Comme elles ne sont pas propriétaires du véhicule, elle ne peuvent demander la DPA. L'accès à la DPA pour mettre à l'abri de l'impôt le revenu des portefeuilles de location-bail constitue donc un élément important de cette question. La législation fiscale limite cependant la DPA au revenu tiré de la location-bail d'un véhicule. En conséquence, une banque ne pourrait ainsi mettre d'autres revenus à l'abri de l'impôt en créant une perte dans ses comptes de location-bail. Les banques ne bénéficieraient d'aucun avantage supplémentaire par rapport aux sociétés de location-bail ordinaires.

Les avantages fiscaux offerts par des DPA généreuses représentent également l'une des raisons pour lesquelles le secteur de l'automobile tente de garder les banques à l'écart de la location-bail. À l'échéance du bail, la DPA est récupérée dans le calcul de l'impôt sur les bénéfices. Si un portefeuille de location-bail continue de croître, la DPA supplémentaire qui s'y rapporte sera suffisante pour compenser la récupération et l'impôt à payer sur les bénéfices sera nul. Si les portefeuilles de location-bail devaient diminuer, d'importants montants d'impôt pourraient devoir être payés. Si les banques étaient autorisées à effectuer de la location-bail, les portefeuilles de location-bail existants auraient évidemment de la difficulté à continuer de croître. Les sociétés de location-bail actives seraient fort probablement confrontées à une réduction de leurs

portefeuilles et à une récupération de la DPA; elles devraient donc payer davantage d'impôt sur le revenu.

**Diagramme 10**  
**Déduction pour amortissement et coût en capital non amorti**  
**d'un véhicule moyen au Canada**

Coût en capital du véhicule	25 000 \$
DPA – première année (15 %)	3 750 \$
Coût en capital résiduel	21 250 \$
DPA – deuxième année (30 %)	6 375 \$
Coût en capital résiduel	14 875 \$
DPA – troisième année (30 %)	4 463 \$
Coût en capital résiduel	10 412 \$
DPA – quatrième année (30 %)	3 124 \$
Coût en capital résiduel	7 288 \$
Valeur résiduelle moyenne réelle sur quatre ans (51,7 %)	12 925 \$
Suramortissement fiscal	5 637 \$

## L'avenir de la location-bail au Canada

Il ne fait aucun doute que la location-bail fait maintenant partie des options de financement d'automobile qui sont offertes aux consommateurs canadiens. Il convient de déterminer si l'importance relative de la location-bail continuera d'augmenter ou si elle se stabilisera pour ensuite diminuer. Parmi les variables qui pourraient influencer sur l'avenir de la location-bail, mentionnons :

- l'abordabilité des véhicules;
- les valeurs résiduelles sur le marché;
- le risque de valeur résiduelle;
- les éventuelles modifications fiscales;
- les points forts et les faiblesses du marché des véhicules;
- les programmes incitatifs des distributeurs de véhicules.

Dans leurs projections à long terme, les économistes s'entendent pour déclarer qu'en l'absence de bouleversements économiques imprévus, le Canada et les États-Unis seront confrontés à une longue période de faiblesse de l'inflation et des taux d'intérêt. Il est plus difficile de déterminer la persistance des valeurs résiduelles ou des prix de revente élevés pour les véhicules d'occasion. Il est essentiel de bien comprendre le risque de valeur résiduelle pour prévoir l'orientation future du marché canadien de la location-bail d'automobiles et pour évaluer l'incidence des modifications réglementaires qui pourraient favoriser l'arrivée de nouvelles catégories de concurrents sur le marché.

La location-bail dépend dans une large mesure de valeurs résiduelles élevées. Comme ces valeurs ont augmenté au cours des cinq dernières années, la location-bail a augmenté rapidement auprès des consommateurs. Toutefois, elle semble avoir atteint un sommet et, pour certaines



catégories de véhicules, elle diminue rapidement. La baisse des valeurs résiduelles aura une double répercussion. Premièrement, elle aura pour effet de majorer les mensualités et de rendre la location-bail moins attrayante. Deuxièmement, vu que des milliers de véhicules ont été vendus au cours des cinq dernières années par des contrats de location-bail prévoyant des valeurs résiduelles élevées, bon nombre de véhicules donneront lieu à une perte à l'échéance du bail. Les donneurs à bail qui négocient des contrats de crédit-bail simple pourraient réévaluer leurs stratégies de location-bail et peut-être abandonner leurs programmes de vente dynamiques. En fait, certaines sociétés de financement captives semblent déjà s'orienter dans cette voie. Deuxièmement, les consommateurs qui ont signé des contrats de location-financement pourraient se méfier énormément de la location-bail, car ils devraient verser des sommes importantes à l'échéance du contrat. Ces deux réactions entraîneront un recul relatif de la location-bail.

Le secteur de la location-bail se préoccupe plus particulièrement d'une éventuelle baisse des prix des véhicules neufs. L'une des principales raisons pour lesquelles les valeurs résiduelles ont augmenté au cours des cinq dernières années réside dans la hausse rapide des prix des véhicules neufs. Même un véhicule d'occasion coûteux de deux à quatre ans paraît bon marché si on le compare à un véhicule neuf à prix élevé. Le contraire surviendrait si les prix des véhicules se stabilisaient ou diminuaient. Il semble que le prix de vente des véhicules neufs se soit stabilisé au cours des deux dernières années, les consommateurs bénéficiant maintenant des mesures de compression des coûts appliquées par les constructeurs et les fabricants de pièces. En outre, la dépréciation du yen et du won a permis aux Japonais et aux Coréens d'abaisser leurs prix sur un certain nombre de marques et de modèles. La baisse du prix des véhicules entraînerait d'importantes pertes de valeur résiduelle et augmenterait le risque de valeur résiduelle. Elle se traduirait également par un recul de l'indice d'abordabilité et réduirait la nécessité de louer à bail. En conséquence, le taux de location-bail sur le marché dépend dans une large mesure de la capacité et de la volonté des sociétés de financement captives de prendre des risques.

En outre, une partie de l'avantage de la location-bail pour les consommateurs et, par extension, pour le marché en général, est d'ordre *psychologique*. La diminution des mensualités rend moins intimidant l'achat d'un véhicule neuf. Elle pourrait également raccourcir le cycle d'échange en abaissant l'imposant obstacle que constituent des mensualités élevées sur un emprunt. Les programmes de location-bail permettent donc aux constructeurs d'automobiles d'espérer, à court et à moyen terme, une *part* plus importante des revenus du consommateur. À plus long terme, des cycles d'échange plus fréquents pourraient cependant se traduire par une saturation du marché. Il est permis de croire que la moins grande propension des consommateurs à épargner pour effectuer un paiement initial pourrait, après un certain nombre d'années, aggraver la crise de l'abordabilité, ce qui pourrait amorcer un ralentissement du marché ou l'accélérer.

De plus, la location-bail n'élimine pas la cause profonde de l'abordabilité des véhicules; elle ne fait que repousser le problème en le transférant au deuxième propriétaire du véhicule. Il existe une limite naturelle à l'augmentation des coûts que les consommateurs peuvent absorber. La grande qualité des véhicules d'occasion offerts aux consommateurs a permis de compenser l'augmentation des prix, mais une résistance croissante se manifeste à l'égard du prix élevé des véhicules d'occasion. Il est intéressant de noter que cette situation a entraîné un accroissement de

la location-bail de véhicules d'occasion, ce qui a eu pour effet de transférer essentiellement le problème de l'abordabilité au troisième propriétaire du véhicule.

Nous croyons que le taux de location-bail approche son niveau record, s'il ne l'a pas déjà atteint. Nous sommes portés à prévoir des taux plus faibles de location-bail au cours des prochaines années plutôt que des taux plus élevés. Cependant, nous craignons qu'un certain nombre d'intervenants du secteur des véhicules soient «accrochés» à la location-bail et aux valeurs résiduelles élevées. L'industrie résistera vivement à une baisse du taux de location-bail. Non seulement il deviendrait plus difficile de vendre des véhicules, mais les sociétés de location-bail seraient confrontées à une réincorporation appréciable de bénéfices imposables en raison de la récupération de la DPA. Enfin, les consommateurs sont également «accrochés» à des mensualités moins élevées et ne voudraient pas être privés de la location-bail.

Pour ces raisons, il est difficile de prévoir un effondrement de la location-bail. Selon toute vraisemblance, le taux de location-bail ne diminuera que légèrement. Il existe une autre possibilité : plutôt que de verser des mensualités élevées, les consommateurs n'achèteraient tout simplement plus de véhicules neufs. Le taux de location-bail se stabiliserait, mais la taille du marché rétrécirait.

L'effet de la location-bail sur la dynamique du marché n'est pas très bien comprise. La location-bail n'est devenue populaire qu'au cours des cinq dernières années. Les économistes ne possèdent donc pas de données historiques pour étudier et bien saisir les enjeux économiques. L'expérience du Canada en matière de location-bail se limite à une époque de valeurs résiduelles en forte hausse. Aux États-Unis, lorsque les valeurs résiduelles ont régressé, les taux de location-bail ont également diminué et certains donneurs à bail ont subi d'importantes pertes de valeur résiduelle. Au Canada, la location-bail subirait probablement le même sort.

## 7. Arguments détaillés contre l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail

### Logique des arguments contre l'élargissement des pouvoirs des banques

L'argument principal contre l'entrée des banques sur le marché de la location-bail de véhicules porte sur la centralisation du système bancaire canadien. Il en découle que l'expérience acquise aux États-Unis ne peut permettre de prédire avec certitude l'impact des modifications susceptibles d'être apportées à la réglementation canadienne de la location-bail de voitures et de camions. Au cours des entrevues et des consultations, plusieurs intervenants ont déclaré que la comparaison de la position des banques américaines sur le marché de la location-bail de véhicules par rapport aux résultats hypothétiques au Canada équivaldrait à comparer «des pommes et des oranges».

La réglementation bancaire canadienne a favorisé la mise sur pied d'un secteur bancaire très stable, mais de structure oligopolistique, dominé par six institutions possédant de vastes réseaux de succursales. Cette situation contraste avec celle des États-Unis, où l'on dénombre des milliers de banques à charte, la plupart étant présentes sur le marché local ou régional, et où les institutions d'envergure mondiale sont réparties en entités régionales exerçant leur activité sans lien de dépendance.

Pour maintenir cette stabilité, un certain nombre de «barrières» ont été érigées autour de l'industrie bancaire canadienne. Ces barrières, qui constituent le «filet de sécurité» dont il est question dans la présentation de l'ACCV/AIAMC, englobent :

- les restrictions touchant la propriété : le capital des banques canadiennes doit être largement réparti;
- le pouvoir d'accepter les dépôts, qui permet aux banques d'avoir accès à une masse de fonds à faible coût;
- l'accès direct au système de paiement;
- l'accès à la Société d'assurance-dépôts du Canada;
- la doctrine de l'envergure garante du succès.

Les opposants soutiennent que, si les banques étaient autorisées à participer directement au marché de la location-bail, il y aurait une distorsion et non une amélioration de la concurrence sur ce marché. La concurrence subventionnée se combinerait de façon imprévisible à la structure bureaucratique des banques, à une culture de résistance au changement et à l'inexpérience des banques dans la gestion du risque de valeur résiduelle. Au départ, leur présence pourrait avoir pour effet de déplacer des milliers d'emplois chez les concessionnaires et dans les sociétés de financement affiliées aux constructeurs. À plus long terme, la sortie soudaine d'entités bancaires actives sur le marché de la location-bail, lorsqu'elles constateraient que leurs portefeuilles se trouvent en dessous de la courbe de valeurs résiduelles, pourrait désorganiser l'infrastructure du

marché de la location-bail et limiter le choix des consommateurs pendant la reconstruction de cette infrastructure.

Les décisions visant à uniformiser la réglementation (par exemple permettre à une société de financement captive de présenter une demande de charte bancaire) ne régleraient pas la question du filet de sécurité à court et à moyen terme. Les nouveaux opérateurs éventuels dans le secteur bancaire canadien seraient confrontés à d'importants obstacles dès leur arrivée, comme la nécessité d'établir un réseau de succursales de proximité à l'échelle nationale.

Les opposants considèrent la location-bail comme une activité essentiellement non bancaire, car elle comporte la propriété d'un actif, sa mise en marché et la gestion du risque résiduel. L'exécution d'activités non bancaires implique nécessairement un conflit d'intérêts entre une banque et ses clients.

Les opposants craignent également que les banques n'abusent de leur pouvoir sur le marché lorsqu'elles offrent des services de financement aux concessionnaires. Ces abus pourraient englober les ventes liées, le recours aux renseignements commerciaux et financiers des concessionnaires pour conférer un avantage concurrentiel aux filiales de location-bail des banques et le resserrement des exigences de crédit pour les concessionnaires actifs dans leur segment du marché.

Certains répondants ont également dit craindre qu'une fois établies sur le marché, les banques ne soient moins sensibles à l'intérêt des clients que les opérateurs actuels. Ils ont fourni des exemples de donneurs à bail bancaires aux États-Unis qui ont appliqué des politiques rigoureuses en matière d'usure excessive, plus particulièrement lorsqu'ils sont confrontés à des pertes résiduelles dans leurs portefeuilles.

Les doutes des concessionnaires et des propriétaires de petites entreprises au sujet des motifs des banques sont profondément enracinés. Ces groupes accusent depuis fort longtemps les banques canadiennes de redouter le risque et de faire preuve de rigidité dans leurs politiques de prêts commerciaux. Ces groupes s'entendent généralement pour déclarer que ces politiques sont bien établies et qu'elles sont perpétuées par l'absence de concurrence dans le secteur bancaire canadien.

Certains thèmes communs sont repris dans les exposés et dans les entrevues auprès des intervenants qui s'opposent à l'élargissement des pouvoirs des banques, notamment :

- les banques profitent d'un «filet de sécurité » qui entraînera une concurrence déloyale;
- l'élargissement des pouvoirs des banques entraînerait un conflit d'intérêts, car les banques concurrenceraient leurs clients;
- les banques ont utilisé leur filet de sécurité pour dominer les secteurs qu'elles ont été autorisées à pénétrer au cours des dernières années;
- les banques ont utilisé leur avantage au plan du coût de financement et ont pratiqué des prix d'éviction pour dominer le marché des prêts pour véhicules;

- les concessionnaires dépendent des sociétés de financement affiliées aux constructeurs pour obtenir du crédit. Si ces sociétés sont affaiblies, la survie de bon nombre de concessionnaires sera menacée;
- les banques seraient exposées à un risque excessif;
- les banques n'intensifieraient pas la concurrence, elles la réduiraient;
- les banques utiliseraient la location-bail pour vendre d'autres produits et services.

## Le filet de sécurité

Ce thème est repris fréquemment dans les exposés de l'ACCV/AIAMC, de la CADA et de l'ACFL. Ces associations soutiennent que les politiques appliquées au Canada ont créé et perpétué un oligopole bancaire dominé par des institutions nationales, qui exploitent des réseaux de succursales au détail d'un bout à l'autre du pays. Cette structure contraste avec celle des États-Unis, où des milliers de banques se livrent une concurrence relativement ouverte. La plupart de ces banques sont d'envergure locale ou régionale. Dans les grandes régions métropolitaines, les consommateurs et les clients commerciaux ont le choix entre des centaines de banques.

Le représentant d'une autre société de financement affiliée a ajouté que le filet de sécurité permet aux six grandes banques d'assumer plus facilement le risque de valeur résiduelle que bon nombre de banques américaines locales et régionales. Pour cette raison, on peut s'attendre à ce qu'elles soient beaucoup plus audacieuses sur le marché de la location-bail de véhicules.

Dans son mémoire, l'ACFL soutient que les banques jouissent d'un avantage de notoriété découlant du filet de sécurité et du marché oligopolistique qu'il a favorisé :

[TRADUCTION]

Le rôle central très visible des banques dans le quotidien économique du Canada et de tous les Canadiens leur confère une crédibilité synonyme d'un avantage de notoriété très appréciable, qui s'applique à tous les produits et services qu'une banque décide d'offrir. Bien qu'il soit immatériel, cet avantage est bien réel et unique sur le marché.<sup>14</sup>

L'intensification de la concurrence dans le secteur bancaire au Canada (par exemple en permettant aux banques étrangères d'offrir leurs services bancaires aux consommateurs sur un pied d'égalité ou de permettre à une société de financement captive de demander une charte bancaire) n'atténuerait pas à court terme les effets de distorsion du filet de sécurité. Le pouvoir oligopolistique des institutions établies demeurerait un important obstacle à l'implantation sur le marché canadien. Selon le président d'une société de financement affiliée à un constructeur :

[TRADUCTION]

Les banques sont si riches et puissantes qu'elles pourraient nous enterrer quand bon leur semble. Si les obstacles étaient éliminés et que notre société puisse devenir une banque au Canada, il nous faudrait des années pour constituer une base de dépôts qui nous permettrait de concurrencer les banques.

---

<sup>14</sup> ACFL, *op. cit.*, p. 18.

*Contre-argument* : les représentants des banques et de l'ABC soutiennent que, si les banques profitent d'un filet de sécurité, l'avantage doit en être réparti entre tous les produits offerts par la banque. Si l'avantage est concentré sur le subventionnement des contrats de location-bail, l'efficacité globale de la stratégie sera minée, spécialement parce que la location-bail ne doit pas intervenir pour plus d'un faible pourcentage du chiffre d'affaires total d'une banque.

Selon l'ABC, la SADC n'offre pas un programme de subventionnement, mais plutôt d'assurance, qui a coûté 440 millions de dollars aux banques en 1996. Les primes exigées par la SADC, jumelées au coût de la réglementation et aux impôts spéciaux, neutralisent dans une large mesure les avantages d'un «filet de sécurité» découlant de l'accès aux dépôts.<sup>15</sup> L'ABC prétend que, tout compte fait, les sociétés de financement affiliées aux constructeurs ont accès à des fonds à un prix moins élevé que les banques canadiennes.

## **Conflit d'intérêts et contrôle des consommateurs**

Des conflits d'intérêts surgissent à plusieurs niveaux :

- les banques ont accès à des renseignements sur les concessionnaires et elles pourraient utiliser cette information pour concurrencer ces derniers;
- les banques pourraient diriger les consommateurs vers le concessionnaire de leur choix plutôt que vers un concessionnaire qui ne fait pas affaires avec elles;
- les banques pourraient modifier les coefficients de prêt pour réduire le financement de location-bail offert aux concessionnaires;
- les banques pourraient même vendre des véhicules «au comptoir» et ainsi livrer directement concurrence aux concessionnaires.

Il s'agit là d'un thème très important abordé par la CADA et les sociétés de financement captives dans leurs exposés et au cours des entrevues.

Selon les auteurs de l'exposé de la CADA :

[TRADUCTION]

Les concessionnaires d'automobiles sont de petites entreprises qui dépendent dans une large mesure des banques pour financer leurs activités. Les concessionnaires sont des clients des banques pour le crédit d'exploitation, le crédit de location-bail, le financement des stocks et les prêts hypothécaires. Par conséquent, les banques possèdent la liste complète des clients de crédit-bail au détail des concessionnaires et des dossiers financiers détaillés pour chaque concessionnaire. Il serait injuste de permettre à ces banques de courtiser les clients de location-bail de ces concessionnaires. Il s'agit d'un conflit d'intérêts à tous égards.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Lettre d'Alan Young à Dennis DesRosiers, 18 décembre 1997.

<sup>16</sup> CADA, *op. cit.* p. 2.

Les organismes de surveillance actuels ne parviendraient pas à éliminer les éventuels abus des banques sur le marché de la location-bail, selon les représentants des concessionnaires et de leurs sociétés de financement affiliées. Le représentant d'une filiale de financement captive a laissé à entendre que les concessionnaires s'inquiètent tellement du pouvoir des banques qu'ils craignent de se faire « étrangler » s'ils déposent une plainte en vertu de la loi antitrust ou de la loi sur la protection des renseignements personnels.

Dans leur mémoire, les représentants de l'ACFL abondent dans le même sens :

[TRADUCTION]

Lorsque les banques deviennent concurrentes des entreprises qu'elles financent, il y a conflit d'intérêts direct. Comment le gouvernement peut-il régler efficacement le refus de crédit comme arme de concurrence? Comment empêche-t-on les ventes liées? Comment les listes de clients sont-elles protégées? Les lignes directrices de l'industrie ou la réglementation gouvernementale peuvent-elles réellement offrir un recours efficace et une protection applicable en droit?<sup>17</sup>

Au cours d'une entrevue, le représentant d'une société de financement captive a souligné que le réseau de succursales au détail des banques canadiennes à l'échelle nationale et l'accès au système de paiement faciliteront la mise en marché des programmes de location-bail de véhicules à partir des succursales bancaires. Pour cette raison, le répondant doute des assurances fournies par les banques, à savoir qu'elles n'offriront pas de location-bail dans les succursales; selon lui, la tentation serait tout simplement trop forte. Il serait impossible d'empêcher une banque de vendre directement un véhicule. Il se trouverait toujours un concessionnaire disposé à vendre des véhicules à une banque et les banques pourraient toujours trouver des failles dans les règlements pour ne pas vendre de véhicules directement à partir de leurs succursales. Un autre représentant d'une société de finance affiliée a indiqué que, si les banques ne voulaient pas vendre des contrats de location-bail de véhicules dans leurs succursales, elles se satisferaient du cadre de réglementation actuel, qui leur permet de financer la location-bail, d'exploiter des filiales de location-bail et d'offrir des produits de quasi-location-bail.

Même si l'on empêchait les banques d'effectuer des ventes directes par l'entremise de leurs succursales, elles pourraient quand même exercer un contrôle considérable sur leurs clients. En fait, certaines banques offrent déjà sur Internet des conseils pour l'achat de véhicules et elles orientent ainsi les clients vers les concessionnaires de leur choix. Ces banques offrent des renseignements détaillés et des photos du véhicule choisi, y compris le PDSF. Lorsque le véhicule est choisi, le consommateur est amené chez le concessionnaire le plus près, mais seuls les concessionnaires qui font affaires avec la banque sont recommandés. Pour l'industrie, ces conseils représentent une forme d'aiguillage des consommateurs vers des concessionnaires sélectionnés. Si les banques étaient autorisées à louer des véhicules à bail, ces mêmes «conseils» pourraient englober des rabais aux consommateurs, qui seraient ensuite dirigés vers les concessionnaires retenus.

---

<sup>17</sup> ACFL, *op. cit.*, p. B9.

Les représentants des associations de consommateurs (APA) et ceux de la CADA disent craindre la concentration du pouvoir d'achat. À titre d'acheteurs de grandes quantités de véhicules, les banques pourraient négocier des prix avantageux pour elles, augmentant ainsi leur capacité de pratiquer ensuite des prix d'éviction. À long terme, cette situation porterait atteinte à bon nombre de concessionnaires et limiterait ultimement le choix des consommateurs sur le marché de la location-bail.

*Contre-argument* : selon l'ABC, les sociétés de location-bail de concessionnaires ne seraient pas les principaux concurrents des banques sur le marché canadien de la location-bail. La plupart d'entre elles sont de très petites entreprises; ensemble, elles représentent moins de 15 % du marché et leur présence ne cesse de diminuer. Les banques n'auraient pas intérêt à consacrer des efforts considérables ou à recourir à des pratiques déloyales (refus de crédit, utilisation de renseignements confidentiels) pour évincer les donneurs à bail indépendants (concessionnaires) du marché. Selon le scénario le plus probable, les banques collaboreraient étroitement avec leurs concessionnaires, ce qui aurait pour effet d'accroître sensiblement la concurrence sur le marché. Non seulement les banques intensifieraient-elles la concurrence par rapport aux sociétés de financement captives, mais les consommateurs jouiraient également d'un meilleur choix en matière de location-bail.

*En outre, les banques canadiennes ne contrôlent d'aucune manière le financement des concessionnaires. Ces derniers ont accès «à une vaste gamme d'autres sources de financement, dont les sociétés de fiducie provinciales, les caisses de crédit, les sociétés d'assurances et les sociétés de financement sur actif non réglementées, comme GE Capital et Newcourt Credit» et ils pourraient transférer leurs opérations de financement à d'autres entités si les banques avaient recours aux tactiques présumées. L'ABC ajoute que les sociétés de financement affiliées aux constructeurs entretiennent le même type de conflit d'intérêts avec les concessionnaires que celui que condamnent les opposants à la location-bail par les banques.*

*Les banques prétendent en outre que les dispositions actuelles de la Loi sur les banques les empêchent expressément de vendre directement des véhicules aux consommateurs. En cas de craintes au sujet de la vente directe, elles appuieraient des dispositions encore plus rigoureuses ou d'application plus générale qui empêcheraient leurs succursales de courtiser directement les acheteurs au détail.*

## **Comportement antérieur des banques sur les marchés nouveaux**

En général, les opposants à l'élargissement des pouvoirs des banques ne croient pas que, si les banques canadiennes obtiennent le droit de participer directement au marché de la location-bail de véhicules, elles se satisferont d'un rôle accessoire. Ils s'entendent pour dire que les banques veulent «tout prendre».

Les opposants justifient ce point de vue en soulignant la domination exercée par les banques sur les sociétés de fiducie et les maisons de courtage, à la suite des modifications apportées à la réglementation qui ont autorisé les banques à posséder leurs sociétés de fiducie et firmes de courtage. Dans sa présentation, la CADA cite un rapport publié en 1995 par le vérificateur général du Canada :



[TRADUCTION]

Selon le vérificateur général, les banques ont porté leur part de l'actif total détenu par les courtiers en valeurs mobilières de zéro en 1984 à 70 % en 1994, et celle de l'actif total détenu par les sociétés de fiducie et de prêt, de 36 % en 1984 à 69 % en 1994 [...] Les concessionnaires d'automobiles et leurs employés pourraient bien se demander combien de temps mettront ces conglomérats pour contrôler le marché de la location-bail au détail.<sup>18</sup>

Cet exemple a été cité de nouveau dans le cadre des entrevues menées auprès des représentants de la CADA et des sociétés de financement captives. Un représentant d'une société de location-bail indépendante a demandé si [TRADUCTION]«l'entrée des banques dans le secteur du courtage des valeurs mobilières et de la fiducie avait accru le choix? À mon avis, la réponse est non.»

*Contre-argument* : les banques côtoient les intervenants classiques sur le marché américain de la location-bail de véhicules depuis le début des années 70. Elles n'ont évincé aucune filiale de financement captive ni société de location-bail indépendante. La «domination» des marchés nouveaux au Canada par les banques est surestimée.

*On se demande également, d'après l'expérience acquise aux États-Unis, dans quelle mesure les banques canadiennes pourraient vraiment tirer profit d'un élargissement de leurs pouvoirs à long terme. Les grandes institutions bancaires aux États-Unis interviennent sur le marché par l'intermédiaire de filiales sans lien de dépendance, et ce, parce que dans bon nombre de cas, la philosophie de la location de véhicules était jugée incompatible avec la culture organisationnelle établie des banques. Cette incompatibilité a pesé plus lourd que bon nombre des avantages présumés et fait en sorte que les banques ne dominent pas le marché aux États-Unis.*

## Prix d'éviction

Les représentants de petites entreprises et de sociétés de financement affiliées à des constructeurs ont insisté sur l'avantage dont jouissent les banques au chapitre du coût de financement. Selon le représentant d'une société de financement, cet avantage se situerait entre 300 et 400 points de base. Jumelé aux possibilités d'interfinancement découlant de la taille des banques et de leurs abondantes ressources financières, cet avantage pourrait entraîner le subventionnement massif des tarifs de location-bail.

Il arrive que les contrats de location-bail soient subventionnés par les sociétés de financement captives. Le représentant d'une de ces sociétés a toutefois soutenu que ces subventions sont généralement accordées pour éliminer des stocks, tandis que dans d'autres secteurs, les banques ont accordé des rabais pour acquérir une part prépondérante de marché.

---

<sup>18</sup> CADA, *op. cit.*, p. 48.

Les intervenants qui s'opposent à l'élargissement des pouvoirs des banques ont indiqué que le recours à des prix d'éviction pourrait déstabiliser le marché. À plusieurs reprises, on a présenté un scénario en vertu duquel des banques pourraient acquérir une part prépondérante du marché tout en s'exposant à des pertes résiduelles massives. On a en outre soutenu qu'un tel scénario était tout à fait plausible en raison de l'inexpérience des banques en matière de risque de valeur résiduelle. Le représentant d'une filiale de financement a soutenu que l'avantage des banques au plan du coût de financement «peut dissimuler une forte dose d'incompétence». Les représentants de la FCEI ont reconnu qu'il était en effet possible que les banques soient «à la fois toutes puissantes et incompétentes» lorsqu'elles s'implantent sur de nouveaux marchés parce que leur taille et leurs abondantes ressources financières se combinent à leur inexpérience et à une mentalité incompatible avec leur culture.

Dans sa présentation, l'ACFL indique que l'épisode de l'incursion des banques canadiennes dans la location-bail de matériel lourd constitue un exemple de désorganisation possible du marché :

[TRADUCTION]

Au cours des années 70, à la suite des arguments avancés en faveur d'une intensification de la concurrence et de l'accès des emprunteurs aux capitaux, la *Loi sur les banques* a été modifiée pour permettre aux banques de louer du matériel à bail. La plupart des banques ont rapidement acheté des sociétés de location-bail actives, mais en quelques années, bon nombre ont abandonné cette activité et la masse de capitaux disponible sur le marché de la location-bail de matériel a diminué. Par la suite, il a fallu un certain temps pour que de nouvelles sociétés pénètrent ce marché. La plupart étaient des sociétés étrangères et, ironiquement, bon nombre sont entrées sur le marché en achetant les portefeuilles de location-bail de matériel des banques qui s'étaient retirées de ce secteur d'activité.<sup>19</sup>

La crainte d'une entrée et d'une sortie qui entraîneraient une désorganisation du marché découle du fait que la location-bail est essentiellement une activité non bancaire et que la location-bail de véhicules est intimement liée à la construction de ces derniers. Selon l'ACFL :

[TRADUCTION]

Le rôle principal des sociétés de financement appartenant à des constructeurs de véhicules consiste à appuyer les cycles de production et de vente de la société mère chargée de la fabrication. Ces sociétés ont toujours accepté de réaliser des bénéfices moins élevés sur la location-bail et le financement de véhicules pour régulariser le cycle de production de véhicules. [Les intervenants actuels sur le marché de la location-bail de véhicules] dépendent généralement d'une activité fondamentale : l'automobile. Il leur est difficile de s'en désengager en période de difficultés économiques. Par contre, les banques peuvent facilement pénétrer le marché et s'en retirer en se fondant uniquement sur leurs prévisions de rentabilité.<sup>20</sup>

*Contre-argument* : selon l'ABC, les cotisations de la SADC, le coût de la réglementation et les impôts spéciaux neutralisent largement les avantages au plan du coût de financement découlant de l'accès aux dépôts. Les concessionnaires et les constructeurs d'automobiles sont d'importants

---

<sup>19</sup> ACFL, *op. cit.*, p. B8.

<sup>20</sup> *Ibid.*

*clients des banques. Par leurs activités de prêts commerciaux et de prêts à la consommation, les banques canadiennes sont engagées à long terme dans le secteur de l'automobile.*

*Les sociétés de financement captives et les sociétés de location-bail multinationales indépendantes sont également de grands intervenants aux activités complexes. Il serait difficile de les expulser du marché en pratiquant des prix d'éviction. Leurs parts de marché pourraient diminuer temporairement dans la foulée de campagnes de commercialisation dynamiques des banques, mais elles pourraient être maintenues grâce aux portefeuilles bien garnis de leur société mère et elles auraient la possibilité de reprendre la fraction perdue de cette part lorsque les banques reviendraient aux taux du marché. Il pourrait également être très difficile et très coûteux pour les banques de maintenir des prix d'éviction. Ces derniers donnent rarement les résultats escomptés, car les forces économiques du marché sont trop puissantes.*

## **Rôle clé des sociétés de financement affiliées à des distributeurs de véhicules**

Au cours des entrevues et dans la présentation de l'ACCV/AIAMC, les intervenants ont souligné que les sociétés de financement captives jouent un rôle essentiel pour les concessionnaires en leur fournissant des services financiers. Cette situation s'applique plus particulièrement aux concessionnaires œuvrant dans de petits marchés, ou à ceux qui ont une cote de crédit « limite », ou encore pendant les cycles de ralentissement sur le marché des véhicules neufs.

La concurrence subventionnée et peut-être le recours des banques à des prix d'éviction réduiront la capacité des sociétés de financement affiliées de jouer leur rôle fondamental de prêteur de dernier recours. Selon l'ACCV/AIAMC :

### [TRADUCTION]

Comme les sociétés de financement ne réalisent pas actuellement des profits excessifs, une réduction de leur rentabilité affaiblirait les sociétés affiliées. Par conséquent, il se pourrait que ces dernières soient moins en mesure d'offrir le crédit nécessaire à bon nombre de concessionnaires qui ont besoin de la source de financement continue qu'elles offrent. En outre, les sociétés affiliées qui, contrairement aux banques, offrent du crédit aux concessionnaires durant tout le cycle économique seront moins en mesure d'appuyer les concessionnaires pendant les périodes de ralentissement économique. Il en résultera donc une perte d'emplois dans l'ensemble du Canada, car des concessionnaires devront fermer leurs portes.

Les représentants de sociétés de financement affiliées qui ont pris part aux entrevues ont soutenu qu'en plus d'épouser davantage la cause des concessionnaires (cette affirmation a eu pour écho les préoccupations de la FCEI au sujet de la philosophie de prêt aux petites entreprises des six grandes banques), leurs entreprises tenaient également davantage compte des intérêts des consommateurs que les banques canadiennes ou américaines. Ils ont donné des exemples de banques américaines qui ont retenu les services de sociétés d'exécution pour soutirer le maximum de frais pour usure excessive aux clients qui résiliaient leurs contrats de location-bail. On a également cité en exemple des banques américaines qui avaient recours à de vigoureuses campagnes de télémarketing pour persuader les preneurs à bail de refinancer leurs véhicules à

l'échéance du contrat, plus particulièrement si la banque était en déficit au chapitre de la valeur résiduelle mentionnée dans le contrat. On a également soutenu que les banques américaines avaient tendance à «écrémer» le marché, se concentrant sur les grandes zones métropolitaines, sur les modèles de véhicule offrant les valeurs de revente les plus élevées et sur les clients possédant les meilleures cotes de crédit.

Un cadre supérieur d'une société de financement affiliée a indiqué que l'aliénation des clients envers les banques, jumelée à des retraits synonymes de perturbations du marché, pourrait empoisonner la situation et handicaper à jamais le secteur de la location-bail de véhicules au Canada.

On a également insisté sur le fait que ce sont les sociétés de financement captives qui ont pris l'initiative d'établir des normes de divulgation au Canada. L'intervention des banques sur ce marché ne permettrait guère d'améliorer ces normes.

*Contre-argument : en fait, la location-bail représente une «vache à lait» pour les sociétés de financement affiliées. Les filiales de financement captives sont en fait appuyées par les abondantes ressources financières de leur société mère. Leur position n'est pas aussi précaire et fragile que veulent bien le laisser croire les présentations et mémoires de l'industrie de l'automobile. En fait, elles exercent un pouvoir d'oligopole sur le marché canadien de la location-bail de véhicules, ce qui leur permet de réaliser des bénéfices exceptionnels au détriment des consommateurs.*

## **Gestion de l'assurance du risque de valeur résiduelle et des risques de crédit par les banques**

L'intervention des banques sur le marché canadien de la location-bail de véhicules entraînerait toute une gamme de risques supplémentaires : non seulement le risque de valeur résiduelle, mais également le risque de crédit, le risque d'assurance et le risque de responsabilité excédentaire. Selon l'ACCV/AIAMC :

[TRADUCTION]

Évidemment, lorsque la banque tente d'offrir tous les services financiers à tous ses clients, elle peut s'exposer à des risques importants qui sont habituellement répartis entre les sociétés différentes (banques, sociétés d'assurance et de location-bail)[...] Cette situation impose d'importants défis au système de surveillance et de réglementation au plan de la capacité de gérer ces risques. Dans sa forme actuelle, la politique publique concernant le financement d'automobiles et la location-bail d'automobiles tient compte du fait que les banques sont des experts en matière de gestion et d'évaluation du risque de crédit, mais qu'elles ne devraient pas être propriétaires de voitures, gérer et prévoir leurs valeurs résiduelles ni assumer le risque de valeur résiduelle.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> ACCV/AIAMC, p. 15.

Pour les banques, ces risques additionnels pourraient éventuellement se traduire par des pertes se chiffrant à des milliards de dollars. Les pertes liées au risque de valeur résiduelle et aux risques de crédit pourraient être suffisamment élevées pour imposer des tensions à la SADC.

Le risque de valeur résiduelle peut être assuré, mais en réalité les assureurs qui offrent ce produit n'ont pas été très fiables. Aux États-Unis, ils ont menacé de déclarer faillite et ont ainsi évité de verser les indemnités demandées. D'autres ont eu recours à des tracasseries administratives pour dissuader les assurés de présenter des demandes d'indemnisation ou se sont tout simplement retirés du marché après avoir réglé d'importantes pertes résiduelles. La possibilité de pertes résiduelles et les contraintes de l'assurance de risque résiduel ont incité certains donneurs à bail bancaires aux États-Unis à recourir à des campagnes de télémarketing vigoureuses pour vendre des véhicules lorsqu'ils se trouvent au-dessous de la courbe des valeurs résiduelles.<sup>22</sup> D'autres ont eu recours à l'autoassurance; si ces sociétés avaient exercé leur activité au Canada, une telle démarche aurait imposé un fardeau supplémentaire à la SADC.

Aux États-Unis, plusieurs des principaux donneurs à bail bancaires ont abandonné le marché après avoir subi de lourdes pertes résiduelles (voir Les banques et la location-bail aux États-Unis). La réduction des portefeuilles de location d'équipement lourd des banques canadiennes (voir la discussion à ce sujet dans la section sur les positions actuelles des principaux groupes d'intervenants, dans la présentation de l'ACFL) est également donnée en exemple de la faiblesse inhérente des banques dans la gestion du risque résiduel.<sup>23</sup>

*Contre-argument : par définition, les banques sont des gestionnaires de risque. Selon l'ABC : [TRADUCTION] «Les banques gèrent des risques; il s'agit de leur secteur de compétence principal et elles sont très efficaces au chapitre de la gestion du risque dans de très nombreux secteurs, comme les prêts hypothécaires résidentiels et commerciaux, les prêts garantis et les instruments dérivés. Des systèmes complexes de gestion des risques ont été élaborés et des compétences spécialisées ont été acquises par les divers services de gestion des risques de chacune des banques.» L'on précise également que la Banque Royale gère efficacement le risque résiduel rattaché à son produit de «rachat» depuis 14 ans.<sup>24</sup> Même en supposant le pire des scénarios, les pertes sur valeur résiduelle seraient minimales par rapport à l'actif total des banques.*

*Aux États-Unis, certaines banques n'ont peut-être pas très bien géré leurs portefeuilles de location-bail. D'autres ont peut-être été pressées par les assureurs de risque résiduel d'adopter des politiques et méthodes défavorables aux clients. Somme toute, le système du libre marché fait des gagnants et des perdants, dans une grande mesure à partir du critère de la satisfaction du client et de ses besoins.*

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 12.

<sup>23</sup> Voir également la présentation de l'ACCV/AIAMC, pp. 15-16.

<sup>24</sup> Lettre, Alan Young.

## Les banques et la concurrence sur le marché de la location-bail de véhicules

Aux États-Unis, les banques ont exercé une saine concurrence sur le marché de la location-bail de véhicules et leur taille globale est encore moins grande que celle des sociétés de financement captives affiliées à des distributeurs de véhicules. Parmi les dix donneurs à bail les plus importants, une seule banque est représentée et son entité de location-bail est une filiale sans lien de dépendance qui n'a pas accès aux dépôts.

En général, les opposants à l'élargissement des pouvoirs des banques ne croient pas que, si les banques canadiennes obtiennent le droit de participer directement au marché de la location-bail de véhicules, elles se satisferont d'un rôle accessoire. Ils s'entendent pour dire que les banques veulent «tout prendre».

Les opposants justifient ce point de vue en soulignant la domination exercée par les banques sur les sociétés de fiducie et les maisons de courtage, à la suite des modifications apportées à la réglementation qui ont autorisé les banques à posséder leurs propres sociétés de fiducie et firmes de courtage. Dans sa présentation, la CADA cite un rapport publié en 1995 par le vérificateur général du Canada :

[TRADUCTION]

Selon le vérificateur général, les banques ont porté leur part de l'actif total détenu par les courtiers en valeurs mobilières de zéro en 1984 à 70 % en 1994, et celle de l'actif total détenu par les sociétés de fiducie et de prêt, de 36 % en 1984 à 69 % en 1994[...] Les concessionnaires d'automobiles et leurs employés pourraient bien se demander combien de temps mettront ces conglomérats pour contrôler le marché de la location-bail au détail.<sup>25</sup>

Cet exemple a été cité de nouveau dans le cadre des entrevues menées auprès des représentants de la CADA et des sociétés de financement captives. On y a présenté des scénarios d'augmentation des taux d'intérêt sur la location-bail et d'abaissement des normes de service à la clientèle si les banques sont autorisées à évincer les opérateurs actuels du marché.

Certains intervenants ont ajouté que le marché de la location-bail est actuellement assujéti à une concurrence suffisante avec les filiales de sociétés de financement captives, les sociétés de location-bail indépendantes et plus d'un millier de sociétés de location-bail appartenant à des concessionnaires (voir le résumé de la présentation de l'ACFL). Les sociétés de financement affiliées aux constructeurs ont déjà des marges bénéficiaires réduites. Les banques ont amplement la possibilité de participer au marché de la location-bail de véhicules en offrant des produits de financement de location-bail et de quasi-location-bail.

---

<sup>25</sup> CADA, p. 48.

*Contre-argument* : l'élargissement des pouvoirs des banques aux hypothèques résidentielles (dans les années 60) et au secteur des valeurs mobilières (dans les années 80) a profité aux consommateurs, selon l'ABC. Dans le cas des hypothèques résidentielles, les écarts ont été réduits et l'accessibilité a considérablement augmenté. Pour ce qui est des valeurs mobilières, les frais de courtage ont été abaissés en pourcentage du volume de transactions. Aux États-Unis, les taux d'intérêt sur la location-bail sont en moyenne inférieurs aux taux pratiqués au Canada malgré un taux préférentiel plus élevé.

La situation actuelle sur le marché canadien de la location-bail de véhicules est loin de la concurrence parfaite. Selon l'ABC : [TRADUCTION] «Si l'on se penche sur la question de la concentration, on doit absolument tenir compte de la forte concentration qui existe dans l'industrie de la location-bail d'automobiles. Les filiales de financement étrangères des constructeurs contrôlent actuellement 75 % du marché canadien.»<sup>26</sup>

## Interdistribution

Les représentants de groupes qui s'opposent à la location-bail craignent que, si les banques sont autorisées à participer directement à la location-bail de véhicules, elles considèrent leurs activités dans ce domaine moins comme un centre de profit que comme un moyen de dominer le marché des services financiers aux consommateurs. La location-bail deviendrait ainsi un autre «domino», à la suite des modifications déjà apportées à la *Loi sur les banques* qui ont permis aux banques canadiennes d'acquérir une position prépondérante dans les secteurs des prêts hypothécaires, des prêts automobiles et des valeurs mobilières. En fait, on peut s'attendre à ce que les banques utilisent leur position dominante sur les marchés des services financiers aux consommateurs pour vendre des contrats de location-bail de véhicules par apparemment ou interdistribution. Aux premières étapes de leurs campagnes publicitaires, les banques pourraient subventionner fortement les contrats de location-bail pour bien implanter dans l'esprit et le comportement des consommateurs le rôle de supermarché de service financiers personnels de la succursale bancaire.

Dans un autre scénario, les intervenants craignent que les banques n'exercent des pressions sur les consommateurs pour qu'ils prennent à bail des véhicules auprès d'elles s'ils veulent conserver l'accès au crédit. Selon la présentation de la CADA :

[TRADUCTION]

Les consommateurs pourraient également être pressés de signer des contrats de location-bail avec les banques en raison de leurs besoins de crédit, comme des prêts personnels et des prêts hypothécaires. Il est presque impossible d'empêcher les ventes liées qui découleraient vraisemblablement de l'intervention des banques sur le marché de la location-bail directe.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Lettre, Alan Young.

<sup>27</sup> CADA, *op. cit.* p. 53.

La possibilité d'interdistribution est considérée comme particulièrement inquiétante si les banques sont autorisées à conclure directement des contrats de location-bail dans leurs succursales plutôt que par l'intermédiaire de concessionnaires. La clientèle serait prisonnière de la banque et de ses divers produits financiers.

*Contre-argument : les banques ne sont pas les seules sur le marché des «ventes liées», de l'«interdistribution» ou de la «vente par apparentement». Les constructeurs d'automobiles vendent des accessoires, des traitements anti-rouille, de l'assurance-vie et de l'assurance-invalidité, de même que des contrats de garantie prolongée. En réalité, le secteur de l'automobile ne s'oppose pas aux ventes liées. Il veut simplement obtenir des «droits d'exclusivité» sur la vente liée de ses produits. Les possibilités de ventes liées pour les constructeurs d'automobiles englobent même les services financiers. Selon l'ABC, [TRADUCTION] «Il est maintenant possible d'obtenir un prêt hypothécaire d'une filiale de la société Ford [Crédit Ford], mais non un contrat de location-bail de voiture auprès d'une banque canadienne.»<sup>28</sup> La participation des banques sur le marché n'entraînerait pas de domination de leur part. Elle accroîtrait plutôt le choix des consommateurs sur un marché qui est presque entièrement dominé par les sociétés de financement captives par l'intermédiaire de programmes de location-bail de leur société mère et de financement de location-bail par les concessionnaires.*

---

<sup>28</sup> Del Rizzo, *op. cit.*



## **8. Arguments détaillés en faveur de l'élargissement des pouvoirs des banques à la location-bail**

Les arguments en faveur de l'élargissement des pouvoirs des banques englobent les éléments suivants :

- La location-bail et les prêts sont des activités intimement liées et elles sont facilement interchangeables dans l'esprit des consommateurs. La location-bail constitue donc une activité naturelle pour les banques.
- La croissance rapide de la location-bail sur le marché canadien des véhicules neufs s'est effectuée principalement au détriment des portefeuilles de prêts des banques.
- Les sociétés de financement captives étrangères ont été les principaux gagnants de la croissance de la location-bail. Les banques canadiennes sont exclues de ce marché. Les sociétés de financement affiliées aux constructeurs constituent dans les faits un oligopole qui limite le choix des consommateurs. Par conséquent, les consommateurs Canadiens sont confrontés à des taux d'intérêt de location-bail plus élevés que les consommateurs des États-Unis, malgré des taux préférentiels moins élevés.
- Aux États-Unis, les banques sont autorisées à pratiquer la location-bail depuis 1963 et aucun des scénarios catastrophes envisagés par les concessionnaires, les constructeurs d'automobiles ou les associations de petites entreprises ne s'est concrétisé. Les banques demeurent un intervenant concurrentiel synonyme de stabilité sur le marché de la location-bail. Les contrats de location-bail bancaires sont passés avec les concessionnaires plutôt qu'avec les succursales de banque. Aucune banque n'a fait faillite parce qu'elle avait subi des pertes résiduelles.

### **Le rapport entre les prêts et la location-bail**

Les représentants des banques soutiennent que la location-bail constitue un prolongement naturel du prêt. Les deux activités ont un certain nombre de processus administratifs en commun, notamment la demande, l'approbation de crédit, l'administration et la perception. L'augmentation rapide et soutenue de la part de la location-bail sur le marché du financement des automobiles achetées par les consommateurs, qui est passée de 16 % des unités sorties des parcs des concessionnaires en 1993 à 46 % en 1997, souligne le fait que ces deux types de mécanismes sont considérés par le public comme des concurrents directs. Cette substituabilité directe est également sous-entendue dans l'argument publicitaire fréquemment utilisé : «Pourquoi acheter lorsque vous pouvez louer?» Cela porte à s'interroger sur une politique qui exclut les banques d'un secteur en croissance qui cadre bien avec leur expérience et les compétences qu'elles ont acquises sur le marché de détail de l'automobile.

*Contre-argument* : les banques participent déjà au marché de la location-bail par l'intermédiaire de leurs filiales, du financement par location-bail et de produits de quasi-location-bail. L'interdiction d'exploiter directement des entités de location-bail ne signifie nullement l'exclusion des banques du marché de la location-bail.

## Propriété canadienne et étrangère

Les six grandes banques à charte canadiennes appartiennent à des Canadiens, tandis que les sociétés de financement affiliées aux constructeurs, qui contrôlaient 75 % du marché national en volume au premier semestre de 1997, sont toutes étrangères. Les deux plus importantes sociétés de location-bail indépendantes actives au Canada (GE Capital et PH&H) sont des entreprises américaines, ce qui porte la part des entreprises étrangères à plus de 80 %.<sup>29</sup> Les dispositions de la *Loi sur les banques* qui interdisent actuellement l'exploitation directe d'une entreprise de location-bail par les banques limitent en fait la propriété canadienne, selon les porte-parole du secteur des banques.

*Contre-argument* : la propriété canadienne ne garantit pas en soi des avantages pour les consommateurs ou l'économie en général, si l'on tient compte notamment de la mobilité croissante des capitaux à l'échelle mondiale. On critique souvent l'investissement étranger parce que l'investisseur rapatrierait les bénéfices dans son pays d'attache. Or, dans sa présentation, l'ACCV/AIAMC indique que [TRADUCTION] «les constructeurs d'automobiles et leurs sociétés de financement affiliées ont investi plus de 300 % de leurs bénéfices cumulatifs au Canada au cours des dix dernières années»<sup>30</sup>.

## Avantages pour les consommateurs

Aux États-Unis, où les banques sont autorisées à participer directement au marché de la location-bail, le taux d'intérêt moyen sur les contrats de location-bail de véhicules correspondait, en 1997, à 108 points de base en deçà du taux canadien (8,34 % par rapport à 9,42 %)<sup>31</sup>. Dans le secteur des prêts, où les banques sont admises, l'écart de taux d'intérêt s'établit à 99 points de base en faveur des consommateurs canadiens.

---

<sup>29</sup> Vertex Consultants Inc., «Research on Vehicle Lease Data in Canada and the United States», rapport préparé pour l'Association des banquiers canadiens, octobre 1997, page 2.

<sup>30</sup> ACCV/AIAMC, p. 4.

<sup>31</sup> Vertex Consultants. p. 3.

**Tableau 20**  
**Compétitivité relative actuelle des prêts et des contrats de location-bail**  
**au Canada et aux États-Unis**

	Canada	É.-U.	Écart : Canada par rapport aux États-Unis
Prêts	(n=18)	(n=45)	
• Taux d'intérêt moyen	7,42 %	8,41 %	-0,99 % point
Location-bail	(n=16)	(n=41)	
• Taux d'intérêt moyen	9,42 %	8,34 %	+1,08 % point
• Mensualité moyenne en pourcentage du coût net capitalisé	1,79 %	1,71 %	+0,08 % point
• Valeur résiduelle moyenne en pourcentage du coût brut capitalisé	56,77 %	56,53 %	+0,24 % point

Source : Vertex Consultants

Les modifications apportées antérieurement aux dispositions de la *Loi sur les banques*, qui ont facilité l'intervention des banques à charte dans les secteurs des prêts hypothécaires résidentiels (au cours des années 60) et des valeurs mobilières (dans les années 80) se sont traduites par des économies pour les consommateurs. Les écarts entre les taux hypothécaires et ceux des obligations canadiennes ont rétréci depuis 1970, passant de près de 4 % à environ 2 %. Dans le secteur des valeurs mobilières, les frais de courtage exigés en pourcentage du volume total des transactions aux bourses de Toronto et de Montréal sont passés de 1,6 % en 1987 à 0,9 % en 1995<sup>32</sup>.

Les banques possèdent une longue expérience du marché au détail de l'automobile et de la gestion des risques; leur vaste réseau de succursales fait des banques canadiennes un canal de distribution efficace.

*Contre-argument* : d'après une enquête effectuée par l'ACFL, les rendements nets sur les prêts pour véhicules négociés dans les succursales bancaires peuvent représenter jusqu'à 400 points de base de plus que les rendements sur les contrats négociés par l'intermédiaire des concessionnaires (voir le tableau 19). Il en découle deux questions : 1) Qu'arriverait-il aux taux de location-bail si les banques en venaient à contrôler la location-bail de véhicules au Canada et si elles pouvaient réorienter leurs programmes de marketing vers leur réseau de succursales? 2) Les prêts négociés par l'intermédiaire des concessionnaires sont-ils subventionnés de façon abusive? Dans sa présentation, l'ACCV/AIAMC soutient que les faibles taux d'intérêt prélevés sur les prêts offerts par l'intermédiaire des concessionnaires découlent d'une stratégie de prix d'appel conçue pour évincer du marché les filiales de sociétés de financement captives. Toujours selon l'ACCV/AIAMC, [TRADUCTION] «si les banques devaient appliquer cette stratégie au marché de la location-bail, ce serait la catastrophe pour les sociétés affiliées, car la location-bail est une activité fondamentale pour ces dernières.»<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Lettre, Alan Young, 18 décembre 1997.

<sup>33</sup> ACCV/AIAMC, p. 20.

**Tableau 21**  
**Taux des prêts à la consommation consentis par les banques (au 17 avril 1996)**

Prêts consentis par l'intermédiaire des concessionnaires (2 à 5 ans)			Prêts consentis par des succursales bancaires (1 à 5 ans)		
<b>Banque de Montréal</b>			<b>Centre commercial Stonegate (416) 251-3323</b>	<b>Succursale Kennedy &amp; Sheppard (416) 291-7987</b>	<b>Succursale Main St. Markham (905) 294-1033</b>
<b>Taux du concessionnaire</b>	<b>Commission du concessionnaire</b>	<b>Rendement net</b>			
8,95	350 \$	7,95	1 an	9,50	9,50
8,70	325	7,77	2 ans	9,75	9,75
8,35	300	7,49	3 ans	10,00	10,00
			4 ans	10,00	10,00
			5 ans	10,00	10,00
(un taux variable de 7 % jusqu'à concurrence de 24 mois rapporte 75 \$)			prêt à taux variable – taux préférentiel + 2 %		
<b>Banque de Nouvelle-Écosse</b>			<b>Succursale Markham &amp; route 48 (905) 294-3113</b>	<b>Centre commercial Cloverdale (416) 233-5547</b>	<b>Succursale Davis &amp; Leslie (905) 830-5900</b>
<b>Taux du concessionnaire</b>	<b>Commission du concessionnaire</b>	<b>Rendement net</b>			
8,95	350 \$	7,95	1 an	10,25	10,00
8,35	300	7,49	2 ans	10,75	10,25
7,90	150	7,47	3 ans	10,75	10,75
			4 ans	11,50	11,25
			5 ans	11,50	11,25
(un taux variable de 7,25 % sur 12 mois rapporte 0 \$)					
<b>Toronto-Dominion</b>			<b>Succursale Centre commercial Bayview (416) 223-6310</b>	<b>Succursale Warden &amp; route 7 (905) 940-9505</b>	<b>Succursale Lakeshore &amp; Troisième (416) 259-7645</b>
<b>Taux du concessionnaire</b>	<b>Commission du concessionnaire</b>	<b>Rendement net</b>			
9,25	350 \$	8,24	1 an	8,00	8,00
9,00	325	8,07	2 ans	8,75	8,75
8,25	300	7,39	3 ans	9,25	9,25
7,90	175	7,40	4 ans	9,75	9,75
			5 ans	10,25	10,25
(un taux variable de 6,75 % rapporte 100 \$)			prêt à taux variable – taux préférentiel + 1 %		
<b>CIBC</b>			<b>Succursale Wilson &amp; Keele (416) 633-9155</b>	<b>Succursale route 48 &amp; 16<sup>e</sup> (905) 471-8080</b>	<b>Succursale Centre commercial Yorkdale (416) 789-7373</b>
<b>Taux du concessionnaire</b>	<b>Commission du concessionnaire</b>	<b>Rendement net</b>	(tous les appels acheminés au même centre de services CIBC 1-800)		
10,50	300 \$	9,38	1 an	dépend des	dépend des
9,25	0	9,25	2 ans	antécédents de	antécédents de
			3 ans	crédit – entre	crédit – entre 9
		8,04	4 ans	8,50 et 9,25 %	et 10,5 %
			5 ans		
(Spécial – un taux de 8,9 % rapporte 300 \$)					

Source : ACFL

## Aucun «scénario catastrophe» aux États-Unis

Les banques peuvent exploiter directement des entreprises de location-bail de véhicules aux États-Unis depuis 1963. Elles partagent ce secteur avec les intervenants traditionnels et n'ont pas dominé ni évincé les filiales de financement captives ou les sociétés de location-bail indépendantes nationales. Malgré les énormes ressources que peuvent mobiliser les principaux intervenants d'envergure mondiale, comme Citibank et Chase Manhattan, les banques sont demeurées des intervenants de deuxième niveau. Si les banques sont autorisées à concurrencer sur un pied d'égalité et sans entrave au Canada, le marché atteindra un équilibre fondé sur la capacité relative des divers intervenants de satisfaire aux besoins des consommateurs et de maximiser leur satisfaction. Si les banques sont si bureaucratiques et inefficaces et moins axées sur la clientèle que les donneurs à bail traditionnels, comme le font valoir les critiques, elles seront sanctionnées par le marché.

Les représentants des banques soutiennent que les sociétés de financement affiliées aux constructeurs craignent la concurrence sur le marché de la location-bail parce qu'il s'agit d'un secteur très rentable, en partie parce qu'elles exercent un contrôle de type oligopolistique.

L'ABC soutient que les adversaires de la location-bail bancaire ont surestimé le contrôle des banques sur les nouveaux marchés de services financiers auxquels les banques ont eu accès au cours des dernières décennies. Les banques canadiennes n'interviennent que pour 26 % du secteur des fonds communs de placement et 50 % du marché des prêts hypothécaires à l'habitation<sup>34</sup>. Il n'y a donc pas lieu de conclure que les banques écraseront leurs concurrents sur le marché canadien de la location-bail de véhicules.

*Contre-argument : l'expérience acquise aux États-Unis au sujet de la location-bail bancaire ne s'applique pas directement au Canada à cause des différences fondamentales de structure des secteurs financiers dans les deux pays.*

*En raison du filet de sécurité, l'expérience acquise aux États-Unis ne donne pas une bonne indication des répercussions qu'aurait une participation directe des banques au marché de la location-bail au Canada. Le parallèle entre les banques canadiennes et américaines équivaut à comparer «des pommes et des oranges», parce que la réglementation régissant le système bancaire canadien prévoit un filet de sécurité plus solide, plus particulièrement grâce au système de paiement, une part plus importante de financement par dépôts et la doctrine de l'envergure garante du succès.*

*Aux États-Unis, les banques ont un dossier un peu moins reluisant dans le domaine de la location-bail de véhicules. Un certain nombre d'institutions ont fait des faillites remarquables vers la fin des années 80 en raison de lourdes pertes résiduelles. Si de grandes banques canadiennes connaissaient les mêmes difficultés sur le marché canadien, leur retrait pourrait ébranler l'infrastructure de la location-bail de véhicules au Canada et limiter le choix des consommateurs jusqu'à l'entrée en scène de nouveaux intervenants pour combler le vide.*

## 9. Les banques et la location-bail aux États-Unis

Les partisans de la participation directe des banques au marché de la location-bail de véhicules citent l'expérience des États-Unis, où les banques partagent le marché avec les intervenants traditionnels depuis les années 70.

L'historique de la participation des banques au marché de la location-bail aux États-Unis peut être partagé en quatre périodes distinctes :

- une période initiale de prudence et de participation limitée, entre 1976 et 1981;
- une période d'expansion rapide, entre 1981 et 1986, à la suite de modifications fiscales favorables et de l'augmentation des valeurs résiduelles;
- une débâcle, entre 1986 et 1991, causée par de nouvelles lois fiscales moins généreuses, la diminution des valeurs résiduelles, la récession et les piètres méthodes de gestion de nombreux intervenants;
- un nouvel équilibre caractérisé par le rôle d'intervenants secondaires des banques et un retour prudent sur ce marché.

En 1963, les banques nationales des États-Unis ont été autorisées par le contrôleur de la monnaie à effectuer de la location-bail. En 1970, la Banque centrale américaine leur a accordé une plus grande marge de manœuvre, ce qui a permis à des sociétés de portefeuille bancaires de s'implanter sur le marché. Cependant, les banques n'ont pas manifesté un intérêt soutenu pour la location-bail de véhicules avant la deuxième moitié des années 70. À cette époque, la popularité de la location-bail sur le marché de détail a commencé à croître, plus particulièrement en Californie. Les banques ont remarqué que des sociétés indépendantes de vente au détail et de location-bail commençaient à réduire leurs portefeuilles de prêts automobiles. À ce moment, certaines grandes banques ont pris pied sur le marché simplement à titre de mesure défensive. Les programmes offerts par les banques à la fin des années 70 étaient considérés comme «prudents». À l'instar des sociétés de location-bail indépendantes ou appartenant à des concessionnaires, les banques insistaient sur le service à la clientèle plutôt que sur des modalités et des taux avantageux.

La période comprise entre 1981 et 1986 a été caractérisée par une expansion rapide du marché de la location-bail aux États-Unis, de même que par la participation des banques à ce marché. Deux modifications de nature fiscale apportées par le gouvernement Reagan ont vivement stimulé l'industrie. Ces modifications étaient comprises dans la *Economic Recovery Tax Act* (ERTA) :

- Le crédit d'impôt à l'investissement (CII) offert aux donneurs à bail a été porté de 3,33 % à 6 % du coût de la location-bail. Le CII n'était récupéré que sur une base proportionnelle si le

---

<sup>34</sup> Lettre, Alan Young.

contrat de location-bail était résilié avant trois années complètes; auparavant, le CCI était entièrement repris.

- Les véhicules appartenant à des donneurs à bail pouvaient désormais être entièrement amortis sur une période de trois ans plutôt que l'être sur la durée du contrat, sur la différence entre le prix de départ et leur seule valeur résiduelle.

Les subventions fiscales étaient évaluées à l'équivalent de 600 à 800 points de base sur le taux de location-vente. Jumelée à l'augmentation des valeurs résiduelles et à l'absence d'exigences en matière de divulgation des taux de location-bail (comme les versements de location-bail étaient beaucoup plus faibles que ceux d'un prêt conventionnel, les clients posaient rarement des questions), cette situation rendait la location-bail très rentable; il était presque impossible que les donneurs à bail perdent de l'argent pendant cette période. Les banques normalement prudentes ont commencé à analyser sérieusement le marché de la location-bail de véhicules, en accordant une attention spéciale aux possibilités d'abri fiscal, puis ont pénétré ce marché en grand nombre.

Vers la fin des années 80, plusieurs circonstances ont mené à l'éclatement de la bulle créée par ce marché en expansion.

En 1986, la *Tax Reform Act* a réduit de plus de 80 % les déductions fiscales au titre de la location-bail et a interdit l'échange de crédits d'impôt entre entités. Vers la fin de la décennie, les valeurs résiduelles ont chuté, un grand nombre de véhicules achetés pendant la reprise de l'économie au milieu des années 80 arrivant sur le marché de l'occasion. Les valeurs ont diminué de 10 à 25 % sur la plupart des modèles, et jusqu'à 50 % sur certaines voitures luxueuses importées. Des avantages fiscaux ne pouvaient être obtenus que sur les contrats de crédit-bail simple après la décision rendue par un tribunal en 1982. Ainsi, les donneurs à bail ont dû assumer la totalité du risque de valeur résiduelle. À mesure que les valeurs résiduelles diminuaient, le rachat d'un contrat de location-bail et la reprise du véhicule ne constituaient plus une solution viable pour le preneur à bail. Par conséquent, la grande majorité des contrats de location-bail ont été conservés jusqu'à l'échéance, le plus souvent jusqu'à 60 mois, et les donneurs à bail ont été confrontés à des dépenses de réparation et d'entretien sans pareilles. Enfin, les frais d'administration élevés rattachés à la location-bail, qui étaient autrefois dissimulés par des lois fiscales favorables et des valeurs résiduelles croissantes, sont soudainement apparus dans les états financiers.

La fréquence des reprises de possession a augmenté; en raison de la diminution des valeurs résiduelles, elles ont entraîné des pertes appréciables pour les donneurs à bail. Pendant la période de grande prospérité, les donneurs à bail bancaires avaient assoupli leurs normes de crédit pour rester au niveau des sociétés de financement captives, qui offraient des programmes avantageux. Comme on pouvait le prévoir, un pourcentage appréciable de preneurs à bail possédant une cote

de crédit tangente n'ont pas respecté leurs engagements, et cette proportion a augmenté avec la récession de 1990-1991<sup>35</sup>.

Les filiales de location-bail de bon nombre de banques américaines qui avaient pénétré ce marché sont devenues des sources de dépenses plutôt que de profits.

Le résultat était prévisible : nombre d'intervenants bancaires ont tiré leur révérence. La banque Marine Midland a subi de lourdes pertes résiduelles et a quitté le marché de la location-bail. Elle a dû vendre toute une série d'autres actifs pour respecter les obligations qu'elle avait contractées en vertu de son portefeuille de location-bail. Security Pacific, y compris sa division de location-bail, a été rachetée par la Bank of America. La Perpetual Savings Bank of Virginia s'est départie de sa filiale Perpetual Leasing, à la suite d'une stratégie de repli sur ses activités de base.

Après la reprise de l'économie en général et du marché des véhicules neufs en particulier après 1992, les donneurs à bail bancaires ont décidé de jouer un rôle plus restreint dans le secteur de la location-bail d'automobiles. Ceux qui y sont demeurés ont accru leur expérience et ont embauché du personnel plus qualifié pour gérer leurs programmes. Par conséquent, ils ont été rentables et ont enregistré des taux élevés de satisfaction de la clientèle<sup>36</sup>. Bien que la location-bail d'automobiles ait connu une croissance sans précédent aux États-Unis (comme au Canada) au cours des années 90, les banques ont fait preuve de prudence dans l'intensification de leur présence sur ce marché. La variation des valeurs résiduelles vers la fin des années 80 a incité bon nombre de banques à considérer la location-bail de véhicules comme une activité à risque élevé, incompatible avec leurs activités de base. La faillite de plusieurs prêteurs de second plan qui se spécialisaient dans le marché de l'automobile au cours des années 90 a placé tout le secteur du financement de l'automobile dans une position difficile auprès de la plus grande partie de l'industrie bancaire des États-Unis. Selon un article publié récemment dans la revue *American Banker* :

[TRADUCTION]

Les récentes débâcles de prêteurs de second plan dans le secteur de l'automobile, comme Mercury Finance Co., qui ont acheté des prêts consentis à des consommateurs possédant les pires cotes de crédit, ont tellement terni tout le secteur que presque aucune banque n'est disposée à envisager l'achat d'une société liée au financement de l'automobile, selon les banques d'affaires.

Une autre raison pour laquelle les banques se tiennent à l'écart des prêteurs dans le secteur de l'automobile réside dans le fait qu'elles sont conscientes des difficultés qu'elles ont éprouvées par le passé à intégrer des entreprises non bancaires. La différence de culture qui existe entre les banques

---

<sup>35</sup> McCathren, Randall R. et Ronald S. Loshin, «Historical Perspective on Bank Auto Leasing», dans *Auto Financing Update*, décembre 1991-février 1992 (article en trois parties).

<sup>36</sup> McCathren, R. et S. Loshin, «The Future of Automotive Retailing» dans *Auto Financing Update*, août 1996, pp. 4-5.



réglementées par le gouvernement et les entreprises indépendantes de financement d'automobiles est aussi marquée dans les faits qu'en apparence, toujours selon les banques d'affaires.<sup>37</sup>

La mention des «difficultés [...] éprouvées par le passé à intégrer des entreprises non bancaires» mérite d'être relevée. Les grandes banques, comme la Chase Manhattan, participent actuellement au marché de la location-bail par l'entremise de filiales sans lien de dépendance (p. ex. Chase Auto Finance). Ces entreprises doivent emprunter aux taux du marché. Il semble toutefois que la renonciation à l'avantage procuré, sur le plan du coût de financement, par l'exploitation d'une entreprise de location-bail directement par une banque soit compensée, et au-delà, par les avantages d'une mentalité organisationnelle et d'un ensemble de compétences davantage axées sur l'activité de location-bail.

Depuis la débandade de 1986 à 1991, seulement quelques banques ont intensifié leur présence sur le marché de la location-bail de véhicules. Dernièrement, la Mellon Bank, dont le siège social est situé à Pittsburgh, et la Barnett Bank, de la Floride, ont acquis des sociétés de location-bail d'automobiles. À la fin de 1996, Mellon, qui possédait un portefeuille de location-bail évalué à 1 milliard de dollars US, a acheté FULInc, de Chicago, et USL Capital Corp., une filiale de Ford Motor Co<sup>38</sup>. L'actif de cette dernière société était évalué à 1,5 milliard de dollars. Au printemps de 1997, Barnett a acquis Oxford Resources Corp., de Melville (NY), pour la somme de 570 millions de dollars.<sup>39</sup>

On peut donc comparer l'incursion des banques américaines sur le marché de la location-bail d'automobiles à un tour en montagnes russes. À la fin, les banques apparaissaient comme des intervenants secondaires, mais importants, plus particulièrement si l'on tient compte du fait que certaines exploitent directement des entreprises de location-bail, contrairement à celles qui possèdent des filiales sans lien de dépendance. En 1996, seulement un des dix principaux donneurs à bail de véhicules était une banque (par l'entremise d'une filiale de financement d'automobiles); cette entreprise intervenait pour moins de 5 % du marché total (voir le tableau 22). Les filiales de financement captives des constructeurs d'automobiles dominent sans équivoque le marché. Les sept plus importants donneurs à bail d'automobiles affichaient une part du marché combinée de près de 60 %.

---

<sup>37</sup> Elstein, Aaron «Subprime scandals scare most banks out of auto finance» dans *American Banker*, 29 mai 1997, p. 11.

<sup>38</sup> «Mellon using bond issue to buy two lease firms», dans *American Banker*, 16 septembre 1996, p. 30.

<sup>39</sup> Elstein, *op. cit.*

**Tableau 22**  
**Dix principaux donneurs à bail de véhicules aux États-Unis – Exercice 1996**

Donneur à bail	Nombre de véhicules	Part du marché
Ford Red Carpet	643 402	19,4 %
General Motors Acceptance	495 128	15,0 %
Toyota Motor Credit Corporation	276 171	8,4 %
American Honda Finance	183 089	5,5 %
Nissan Motor Acceptance	169 215	5,1 %
Chase Auto Finance	163 167	4,9 %
GE Capital	133 615	4,0 %
World Omni Financial	123 580	3,7 %
Chrysler Financial Corporation	87 920	2,7 %
Mazda American Credit	72 418	2,2 %

Source : *Automotive News*, 28 avril 1997

L'arrivée des banques sur le marché de la location-bail d'automobiles aux États-Unis n'a pas évincé irrésistiblement les intervenants déjà en place. Par contre, les groupes opposés à la location-bail par les banques au Canada soutiennent que la situation observée aux États-Unis ne se compare pas directement à celle vécue au pays. Ils soulignent plus particulièrement le pouvoir d'oligopole des banques canadiennes. En outre, ils présentent la *désorganisation* du marché indiquée par la baisse des taux de location-bail, à la suite de la faillite de plusieurs entreprises de location-bail appartenant à des grandes banques à la fin des années 80, comme un avertissement pour les décideurs canadiens.

Les intervenants qui s'opposent à l'élargissement des pouvoirs bancaires contestent l'applicabilité de l'expérience américaine au marché canadien de la location-bail de véhicules. Leurs principaux motifs sont les suivants :

- les différences de structure entre les systèmes bancaires des deux pays;
- les différences de culture et de philosophie entre les banques canadiennes et américaines.

La structure du système bancaire canadien diffère considérablement de celle des États-Unis. Au Canada, les six principales banques interviennent pour environ 80 % de tous les dépôts. Aux États-Unis, les six plus grandes banques ne comptent que pour 15 %<sup>40</sup>. Dans les grandes zones métropolitaines des États-Unis, les concessionnaires et les autres petites entreprises qui sont des clients des banques peuvent choisir parmi des centaines de banques pour obtenir du financement, tandis qu'au Canada, ils sont limités à six banques. On soutient donc qu'en raison d'une concurrence beaucoup moins vive, les banques canadiennes ont moins à perdre si elles ont

<sup>40</sup> CADA, pp. 45-46.

recours à des tactiques dures (refus de crédit, exploitation des listes de clients, ventes liées) pour évincer les intervenants en place du marché de la location-bail.<sup>41</sup>

Les banques américaines desservent les marchés locaux ou régionaux. Même les plus importantes à l'échelle mondiale sont, sur le marché intérieur, divisées en entités sans lien de dépendance qui desservent des régions différentes. Elles ne possèdent donc pas un vaste réseau national de succursales de détail qui pourraient faciliter la vente directe des services de location-bail aux consommateurs. Au plan de la logistique, les ventes directes seraient beaucoup plus simples pour les six grandes banques canadiennes, qui comptent sur des réseaux de succursales de proximité offrant des services au détail d'un bout à l'autre du pays.

On fait valoir aussi que les différentes composantes des banques américaines doivent généralement opérer comme des centres de profits. Par contre, les banques canadiennes préconisent davantage l'interfinancement et les prix d'appel pour obtenir une part dominante sur de nouveaux marchés. Plusieurs participants aux entrevues ont indiqué que les banques canadiennes ont utilisé cette stratégie dans le courtage et les prêts automobiles, et que cette pratique est actuellement appliquée dans le secteur de l'assurance<sup>42</sup>. En fait, on a donné en exemple un haut dirigeant d'une banque canadienne qui a volontiers admis que sa banque pratiquait des prix d'appel sur les prêts pour véhicules et le financement par location-bail dans le but de maximiser l'interfinancement et d'implanter la gestion intégrée des affaires du client.

---

<sup>41</sup> Entrevues auprès de Richard Gauthier et Huw Williams, CADA, 9 décembre 1997, et de Brian Gray, Ted Mallette et Catherine Swift, FCEI, 9 décembre 1997.

<sup>42</sup> Entrevue auprès de la FCEI.

[TRADUCTION]

«Dans une optique stratégique, il y a trois ans, nous avons examiné le secteur de la vente d'automobiles au détail et, après avoir longuement analysé la situation, nous avons jugé que nous ne réalisons que de faibles bénéfices sur ce portefeuille, tout comme un certain nombre de banques au cours de la même période. Mais nous avons également constaté que les prêts automobiles constituent un excellent produit d'appel pour vendre les autres produits que nous offrons dans les succursales canadiennes, par exemple des prêts hypothécaires, des dépôts, des produits de placement, des cartes de crédit et de débit. Vu que nous nous orientons davantage vers la gestion intégrée des affaires du client pour élargir notre clientèle avec la possibilité de ventes liées, notre stratégie ne repose donc pas seulement sur l'exploitation active du marché indirect de l'automobile, mais aussi sur la recherche des autres marchés indirects qui peuvent s'offrir à nous.»<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Exposé de James O'Donnell, premier vice-président, Banque de Nouvelle-Écosse, dans le cadre des travaux du groupe de discussion sur le portefeuille des services de détail et à la consommation, Consumer Banking Association Conference, San Francisco, 1994.



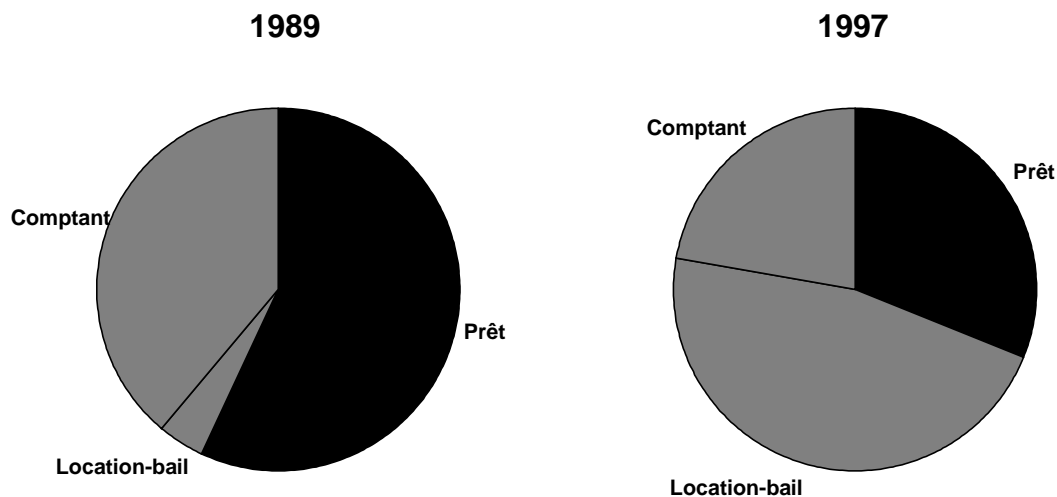
## Annexe A : Taille et structure du marché

### Tendances du financement sur le marché de la vente au détail de véhicules

Sur le marché de la vente au détail de véhicules, la popularité de la location-bail s'est accrue au détriment des achats par emprunt et au comptant (tableau A1). En 1989, 57 % des véhicules neufs sortant de chez le concessionnaire avaient été achetés par emprunt. Ce chiffre a diminué de façon constante pour atteindre 40 % en 1994, s'est redressé légèrement pour se fixer à 42 % en 1996 et est redescendu à 31 % en 1997. Le nombre de prêts consentis pour financer les achats de véhicules neufs s'est orienté à la baisse entre 1989 et 1995, passant de 645 000 à 355 000. En 1996, les prêts ont légèrement augmenté, mais sont retombées à 351 000 en 1997.

Les contrats de location-bail au détail sont passés de 44 000 en 1989 à 527 000 en 1997, ce qui représente une augmentation annuelle moyenne de plus de 40 %. Cette croissance phénoménale de la location-bail s'est effectuée principalement au détriment des prêts. En outre, les achats au comptant ont diminué sensiblement sur le marché de la vente au détail, chutant de plus de moitié au cours de cette période.

**Diagramme A1**  
**Répartition du financement des véhicules vendus au détail**  
**1989-1997**



**Tableau A1**  
**Structure du marché du financement des véhicules légers neufs – Ventes au détail seulement**

	Ventes totales (milliers)	Variation par rapport à l'année précé- dente	Location - bail – Estimation (milliers)	Location-bail – Estimation en pourcentage	Ventes au comptant – Estimation (milliers)	Ventes au comptant – Estimation en pourcentage	Prêts – Estimation (milliers)	Prêts – Estimation en pourcentage
1990	1025	-9,2 %	45	4 %	421	41 %	560	55 %
1991	981	-4,3 %	70	7 %	372	38 %	539	55 %
1992	941	-4,2 %	97	10 %	367	39 %	477	51 %
1993	885	-5,9 %	216	24 %	310	35 %	359	41 %
1994	936	5,8 %	247	26 %	319	34 %	370	40 %
1995	866	-7,5 %	251	29 %	259	30 %	355	41 %
1996	897	3,7 %	289	32 %	233	26 %	375	42 %
1997	1127	25,7 %	527	47 %	249	22 %	351	31 %
1997/1996	25,7 %		82,6 %		6,8 %		-6,4 %	
Moyenne annuelle								
1989-1995	-4,3 %		33,7 %		-8,5 %		-9,4 %	
1995-1997	14,1 %		45,0 %		-2,0 %		-0,7 %	

Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.

## Tendances du financement sur le marché des parcs de véhicules

Les tendances du financement sur le marché des parcs automobiles sont plus difficiles à évaluer que celles du marché de la vente au détail. La plupart des estimations contenues dans le présent rapport sont fondées sur des discussions avec des acheteurs exploitant des parcs et des fournisseurs de produits de financement sur ce marché.

Le marché des parcs de véhicules est moins cyclique que celui de la vente de véhicules au détail, et il présente des tendances de financement très différentes. Sur ce marché, les prêts interviennent pour un pourcentage plus élevé du financement que les produits de location-bail. Les prêts ont également enregistré une hausse au cours des cinq dernières années, passant de 33 % des achats en 1992-1993 à 49 % en 1996 (tableau A2).

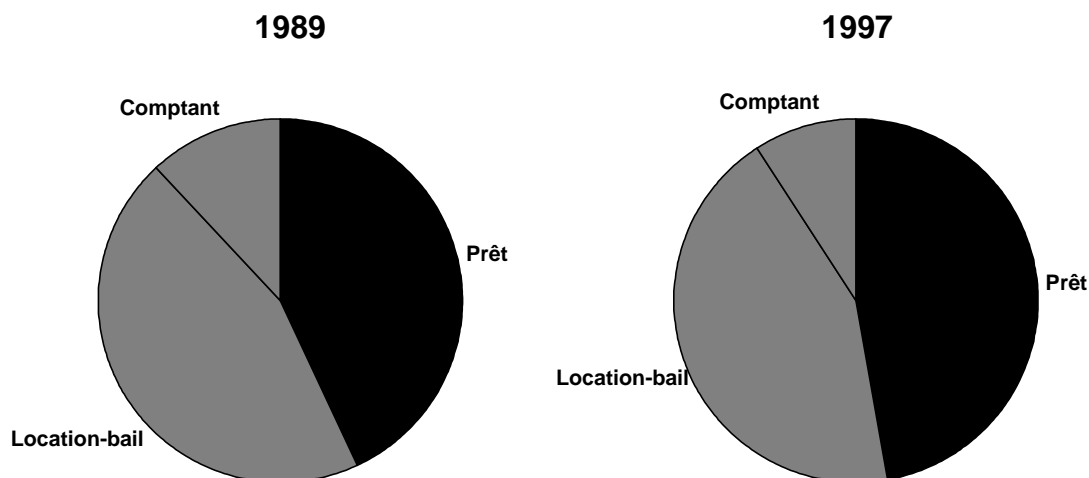
La location-bail a régressé à partir de son niveau record de 58 % des achats en 1993 pour descendre à 44 % en 1997. Nous croyons que cette situation est imputable à la croissance rapide de la location de véhicules à la journée, véhicules dont l'achat est financé principalement par une ligne de crédit ou un prêt. Un pourcentage relativement faible des achats des exploitants de parcs, c'est-à-dire moins de 10 %, est payé comptant.

Les exploitants de parcs sont généralement plus avertis que les acheteurs au détail. La question de la divulgation est moins importante, car ces acheteurs possèdent les connaissances et l'expérience requises pour déterminer la meilleure méthode de financement. Peu de consommateurs maîtrisent l'analyse financière comparative des prêts et de la location-bail. Vu que ces véhicules seront utilisés principalement à des fins commerciales, la plupart des contrats

de location-bail de parcs prennent la forme de contrats de location-financement. Les donneurs à bail et l'industrie de l'assurance n'assument généralement pas le risque résiduel associé à un véhicule faisant partie d'un parc.

L'un des segments importants du marché des parcs de véhicules est représenté par les véhicules d'entreprise. Trois des plus grandes sociétés de location-bail du Canada, GE Capital, PHH et AT&T Capital, sont également des sociétés de gestion de parcs automobiles. Elles acquièrent des parcs de véhicules pour de grandes sociétés et gèrent tout le cycle d'achat, d'acquisition, de réparation et de cession. La plupart des véhicules d'un parc géré par ces sociétés sont loués à bail et la société de gestion du parc en reste propriétaire plutôt que l'utilisateur des véhicules.

**Diagramme A2**  
**Répartition du financement des véhicules vendus à**  
**des exploitants de parcs**  
**1989-1997**





**Tableau A2**  
**Structure de marché du financement des véhicules légers neufs – Ventes aux exploitants de parcs seulement**

	Ventes totales (milliers)	Variation par rapport à l'année précédente	Location - bail – Estimation (milliers)	Location - bail – Estimation en pourcentage	Ventes au comptant – Estimation (milliers) (voir note)	Ventes au comptant – Estimation en pourcentage	Prêts – Estimation (milliers)	Prêts – Estimation en pourcentage
1989	337		152	45 %	40	12 %	145	43 %
1990	274	-18,7 %	132	48 %	34	13 %	108	39 %
1991	290	5,7 %	151	52 %	33	12 %	105	36 %
1992	271	-6,5 %	153	57 %	29	11 %	89	33 %
1993	280	3,4 %	163	58 %	25	9 %	92	33 %
1994	296	5,8 %	154	52 %	27	9 %	115	39 %
1995	266	-10,4 %	125	47 %	25	10 %	115	43 %
1996	276	3,9 %	117	42 %	23	9 %	135	49 %
1997	263	-4,7 %	114	44 %	24	9 %	124	47 %
1997/1996	-4,7 %		-2,3 %		3,1 %		-8,2 %	
Moyenne annuelle								
1989-1995	-3,9 %		-3,2 %		-7,4 %		-3,8 %	
1995-1997	-0,5 %		-4,3 %		-2,6 %		4,0 %	

*Note : bon nombre de ventes au comptant sont vraisemblablement payées sur les lignes de crédit de sociétés*

*Source : DesRosiers Automotive Consultants Inc.*

## **Annexe B :**

### **Résumé de la position des divers intervenants**

#### **Banques et sociétés de fiducie**

Dans sa présentation au Groupe de travail, l'Association des banquiers canadiens (ABC) a abordé le crédit-bail de façon très générale et accordé peu d'attention à la question de la location-bail de véhicules. L'Association centre son point de vue sur le fait que le cadre de réglementation actuel accorde un traitement préférentiel aux institutions de dépôts non bancaires à capital fermé, qui sont autorisées à effectuer de la location-bail.

Des arguments plus détaillés en faveur de la location-bail par les banques ont été présentés dans le numéro de juillet-août 1996 de la revue *Le Banquier* et pendant les entrevues. Voici les principaux thèmes abordés :

- la propriété canadienne des banques, par opposition à la propriété étrangère des sociétés de financement d'automobiles;
- l'harmonisation de la politique canadienne avec celle d'autres pays industrialisés, y compris les États-Unis, où les banques sont autorisées à effectuer de la location-bail;
- les intérêts des consommateurs : la concurrence sur les prix et une meilleure information;
- les relations étroites entre la location-bail et les prêts à la consommation, ce qui en fait un prolongement naturel des activités actuelles des banques;
- le fait que la participation des banques à la location-bail aux États-Unis n'a pas désorganisé le marché.

L'ABC a soutenu que l'exclusion des banques canadiennes du marché de la location-bail de véhicules représentait «deux poids deux mesures» :

«Vous pouvez obtenir un prêt hypothécaire d'un constructeur d'automobiles américain au Canada, mais il vous est impossible de louer une voiture en crédit-bail auprès d'une banque canadienne. Ne serait-il pas temps d'ouvrir le marché du crédit-bail automobile à la concurrence intérieure? [...] Le problème, c'est que la loi laisse entre des mains étrangères le contrôle du crédit-bail automobile canadien. Un sondage réalisé en 1994 par l'Association canadienne de financement et de location révèle que les sociétés de financement des gros constructeurs d'automobiles General Motors Acceptance Corp. of Canada, Ford Credit Canada et Chrysler Credit Canada (toutes des filiales en propriété exclusive de leur société mère américaine) régnaient en maîtres sur 92 pour cent des activités de crédit-bail en cours en territoire canadien.»<sup>44</sup>

Elle a également prétendu que la politique canadienne est déphasée par rapport à celle de ses principaux partenaires commerciaux et qu'elle a été faussée par le lobbying de groupes d'intérêt spéciaux :

---

<sup>44</sup> Del Rizzo, Aaron, «Crédit-bail automobile : plaidoyer en faveur des banques», dans *Le Banquier*, juillet-août 1996, page 20.

«Les lois en vigueur interdisent aux banques à charte d'offrir du crédit-bail automobile, si bien que le Canada est le seul grand pays membre de l'OCDE à fermer ce marché à ses institutions bancaires. On s'attendait à ce qu'Ottawa lève cette interdiction lors de la révision de la *Loi sur les banques*, prévue pour 1997, mais il semble qu'il n'en sera rien, les pressions persistantes des sociétés de crédit-bail et des concessionnaires automobiles ayant vraisemblablement porté fruit. Or, de nombreux éléments démontrent que les consommateurs seraient mieux servis si les banques pouvaient faire leur entrée dans ce secteur d'activité.»<sup>45</sup>

Dans cet article, l'ABC soutient que l'absence des banques sur le marché permet aux constructeurs de voitures de maintenir un contrôle oligopolistique sur la location-bail d'automobiles. Le choix offert aux consommateurs, la valeur et l'information en souffrent donc :

«L'influence qu'ont les constructeurs d'automobile américains sur le marché canadien est exacerbée par le rôle que jouent la plupart des concessionnaires de véhicules neufs. En effet, ces derniers agissent en tant que courtiers en crédit-bail pour le compte des constructeurs, leur permettant du coup de régir toute la filière. Les constructeurs informent le concessionnaire du coût en capital du véhicule ainsi que de la durée du contrat de location, du taux d'intérêt et de la valeur résiduelle du véhicule (c'est-à-dire son prix de revente en gros à la fin de la période de location). Cette pratique masque le coût réel de la location et restreint considérablement le choix des consommateurs qui veulent louer une voiture en crédit-bail. Si les banques pouvaient offrir du crédit-bail automobile, les consommateurs pourraient au moins aller frapper à une autre porte que celle des constructeurs d'automobiles pour obtenir du financement.»<sup>46</sup>

Selon l'ABC, le crédit-bail constitue un prolongement naturel des activités actuelles des banques :

«On s'explique mal que les banques ne puissent offrir de crédit-bail automobile, car elles consentent déjà des prêts-autos. De fait, dans le Livre blanc sur les lois régissant le secteur bancaire, déposé en 1976, le ministère des Finances déclarait que le crédit-bail deviendra une excellente solution de rechange aux emprunts à terme et aux emprunts souscrits sur le marché financier. Par conséquent, il va de soi que les banques puissent offrir ce moyen de financement.»<sup>47</sup>

Enfin, l'Association prétend que les sociétés de financement captives possèdent les outils nécessaires pour concurrencer les banques canadiennes. Elle soutient en outre que l'expérience des banques des États-Unis sur le marché de la location-bail devrait constituer une garantie suffisante que les banques canadiennes ne domineront pas le marché et ne constitueront pas un nouvel oligopole dans l'industrie de la location-bail :

---

<sup>45</sup> *Ibid.*

<sup>46</sup> *Ibid.*

<sup>47</sup> *Ibid.*

«Aux États-Unis, ces mêmes sociétés disputent avec beaucoup de succès aux banques américaines le financement par crédit-bail. Au Canada cependant, elles maintiennent qu'elles doivent être protégées de la concurrence que leur livreraient les banques canadiennes. Et pourtant, on parle ici de très grosses sociétés prospères et concurrentielles. Ford Crédit, pour ne mentionner que celle-là, a dégagé en 1995, à l'échelle mondiale, un bénéfice net de 1,395 milliard de dollars US, soit près de 2 milliards de dollars CA. Ce chiffre est nettement supérieur au bénéfice net de 1,262 milliard de dollars CA enregistré par la Banque Royale, plus importante banque du Canada, pendant la même année [...] L'Association des concessionnaires automobiles du Canada et certains concessionnaires craignent que l'entrée en scène des banques les exclue du marché du crédit-bail automobile. Quant à elles, les banques font valoir que leur intention n'est pas de court-circuiter les concessionnaires et de faire de la vente directe de véhicules : ce n'est pas là leur rôle. Elles veulent simplement offrir, dans leurs propres succursales ou par l'intermédiaire de concessionnaires, une autre forme de financement par crédit-bail qui se traduirait par une intensification de la concurrence et un élargissement de l'éventail de moyens de financement mis à la disposition des consommateurs.»<sup>48</sup>

## Concessionnaires de véhicules neufs

La Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) a déposé un mémoire intitulé *Banks and the Vehicle Leasing Business: Protecting the Consumer and Small Business*. Dans ce mémoire, la CADA s'oppose à la location-bail de véhicules par les banques pour les motifs suivants :

- La participation directe des banques au marché de la location-bail de véhicules constitue un conflit d'intérêts. Les banques seraient fortement tentées de recourir à leur position de prêteurs aux concessionnaires pour éliminer les concurrents sur le marché de la location-bail, peut-être en adoptant des mesures aussi subtiles que la réduction du ratio d'endettement admissible pour obtenir du financement de location-bail.
- Les filiales de location-bail des banques seraient avantagées en raison de la concentration du pouvoir dans le secteur des services financiers canadien. Les six grandes banques contrôlent plus de 90 % de l'actif total des banques, un niveau de concentration inégalé dans les autres pays du G7. Les banques canadiennes pourraient puiser dans leurs caisses bien garnies pour masquer les frais généraux (qui seraient déplacés vers d'autres secteurs d'activité de la banque) et pratiquer des prix d'éviction. Cette situation aurait pour effet d'étrangler les concessionnaires de voitures et de camions, qui réalisent des marges bénéficiaires minimes, en moyenne 1,3 %. La CADA estime que cette contraction des bénéfices des concessionnaires, jumelée à l'incidence des méthodes anticoncurrentielles pratiquées par les banques, pourrait se traduire par plus de 20 000 mises à pied chez les concessionnaires, c'est-à-dire le cinquième de la main-d'œuvre totale à l'échelle nationale.

---

<sup>48</sup> *Ibid.*

- La concurrence sur le marché de la location-bail de véhicules au Canada est suffisante et l'arrivée des banques ne profiterait pas aux consommateurs. [TRADUCTION] «À l'heure actuelle sur le marché de la location-bail, 3 800 concessionnaires se livrent une lutte de prix sans merci», précise le mémoire<sup>49</sup>. Une étude de marché commandée par la CADA indique que le niveau de satisfaction global des consommateurs au sujet de la location-bail de véhicules est élevée et que la grande majorité des preneurs à bail opteraient encore une fois pour le même mode de financement<sup>50</sup>. La participation des banques ne garantirait pas une réduction des prix de la location-bail à long terme, comme en témoignent la hausse des frais de gestion et les taux d'intérêt élevés sur les cartes de crédit.
- Compte tenu de la nature très concurrentielle de la location-bail de véhicules à l'heure actuelle, les banques pourraient rechercher les clients et les modèles présentant les plus faibles risques. [TRADUCTION] «La banque ne recherche pas tous les éléments qui font partie intégrante de la location-bail de voiture, indique-t-on dans le mémoire, mais seulement les meilleurs éléments.»<sup>51</sup> Les autres consommateurs devraient être absorbés par l'industrie des véhicules, qui n'aurait d'autre choix que d'offrir ces services à ses clients de second ordre, car ses activités dépendent de l'achat de véhicules par les consommateurs.

Au cours de l'entrevue, les intervenants ont également dit craindre que les banques aient pour objectif ultime de vendre des contrats de location-bail dans leurs succursales. En outre, la location-bail dans les banques entraînerait inévitablement l'entrée des banques dans le secteur de la vente de véhicules, car elles devraient se défaire des véhicules non rachetés à l'échéance du contrat<sup>52</sup>. La vente directe de véhicules neufs ou d'occasion ébranlerait dans ses fondements la fonction de concessionnaire au Canada. Seuls les gros concessionnaires très puissants, capables de négocier des ententes avec les banques pour obtenir des véhicules, seraient en mesure de survivre.

Deux concessionnaires ont également déposé des mémoires devant le Groupe de travail. La famille O'Regan, qui possède six points de vente en Nouvelle-Écosse, et Myron MacKay, directeur de Fair Isle Ford Sales à Charlottetown, se sont vivement opposés à la participation des banques au marché de la location-bail.

Dans son mémoire, M. MacKay souligne l'absence de règles du jeu équitables et la possibilité que les banques «écrèment» le marché et abusent de leur emprise sur le marché :

[TRADUCTION]

1. Elles n'ont pas, et n'ont pas non plus l'intention d'avoir, d'investissement important dans l'infrastructure du secteur de l'automobile.

---

<sup>49</sup> CADA. «Banks and the Vehicle Leasing Business: Protecting the Consumer and Small Business», présentation au Groupe de travail sur l'avenir des services financiers canadiens, 31 octobre 1997, pp. 2-3.

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 35.

<sup>51</sup> *Ibid.*, p. 43.

<sup>52</sup> Entrevue auprès de Richard Gauthier et Huw Williams, 9 décembre 1997.

2. Elles ne sont pas tenues d'investir en permanence dans l'équipement et la formation pour procéder à l'entretien d'automobiles de plus en plus complexes et faisant appel à des technologies de pointe. En d'autres termes, les banques veulent exploiter le segment facile de ce marché.
3. Elles ont accès à l'argent à bon marché provenant des dépôts, tandis que les concessionnaires doivent emprunter à prime.
4. Les banques ont accès à mon dossier financier.
5. Elles ont accès au dossier financier de mes clients.
6. Diverses banques comptent mes clients parmi leur clientèle et pourraient exercer sur eux des pressions pour qu'ils fassent affaires avec elles.
7. Les concessionnaires d'automobiles ont tous besoin de services bancaires pour exercer leurs activités. Les banques pourraient donc, grâce à leur influence, obtenir un prix préférentiel sur un véhicule qu'elles nous achèteraient pour le louer à bail aux clients qui s'adressaient auparavant à nous.<sup>53</sup>

Le mémoire de la famille O'Regan porte plus particulièrement sur le conflit d'intérêts et le risque de ventes liées :

[TRADUCTION]

Les banques se trouveraient alors dans une situation de conflit d'intérêts, car elles concurrenceraient directement les concessionnaires tout en leur offrant des services financiers, y compris le financement de l'exploitation courante, les hypothèques, les prêts pour le matériel, les programmes de financement en gros et les services de location-bail de gros. En outre, cette situation conférerait aux banques un avantage déloyal par rapport aux concessionnaires et aux sociétés de financement captives parce que le coût de leur capital est moins élevé.

Outre les préoccupations susmentionnées, les banques pourraient regrouper des services de location-bail automobiles avec d'autres services financiers, obligeant leurs clients à leur louer un véhicule à bail [...] Les banques pourraient également négocier directement avec les constructeurs [...] Ainsi, les consommateurs ne négocieraient qu'avec les banques et perdraient la valeur supplémentaire que le concessionnaire ajoute à la transaction grâce à ses connaissances, à sa compétence et à sa souplesse. Les avantages d'un marché vraiment concurrentiel alimenté par des milliers de petits concessionnaires indépendants seraient perdus au profit d'un petit nombre de grandes institutions bureaucratiques.<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Présentation au Groupe de travail par Myron MacKay, Fair Isle Ford Sales, Charlottetown (Î.-P.-É.), 3 septembre 1997.

<sup>54</sup> Résumé de la présentation, Paul O'Regan et Stephen O'Regan, septembre 1997.

## Prêteurs sur actif

Les membres de l'Association canadienne de financement et de location (ACFL) ne partagent pas tous le même point de vue au sujet de la question à l'étude. Les banques à charte en sont membres, tout comme les sociétés de financement captives et les sociétés de location-bail indépendantes. Le mémoire de l'ACFL représente le consensus de la majorité, c'est-à-dire des intervenants non bancaires.

L'ACFL soutient dans son mémoire [TRADUCTION] qu'«il est trop tôt pour accorder aux banques l'accès à la location-bail de véhicule»<sup>55</sup>. L'Association justifie son opposition en invoquant principalement la concentration du pouvoir dans l'industrie canadienne des services financiers au profit des banques à charte et le «filet de sécurité» dont bénéficient les banques :

[TRADUCTION]

La grande taille et le petit nombre d'institutions financières canadiennes, et la concentration qui en découle sur le marché des services financiers, représentent l'héritage direct d'un siècle de politiques fédérales. Le cadre de réglementation limite fondamentalement et fausse la concurrence sur le marché. Bien que la revendication de règles du jeu équitables semble rarement porter sur les avantages dont jouissent les institutions financières réglementées, ces avantages confèrent vraiment une longueur d'avance sur le marché. Lorsque de tels privilèges d'exclusivité ou restrictions confèrent des avantages sur le marché ou permettent des abus, l'État doit intervenir pour que des mesures réglementaires compensatrices réduisent les distorsions [...] Compte tenu de l'impact apparent des banques dans d'autres secteurs des services financiers et du rôle important qu'elles jouent actuellement dans l'industrie de l'automobile, il est trop tôt pour autoriser les banques à s'implanter sur le marché de la location-bail de véhicules.<sup>56</sup>

Dans sa présentation, l'Association conteste le point de vue selon lequel les banques offriront des taux de location-bail réduits en raison de l'élimination de l'«intermédiaire». Elle cite un sondage commandé en 1996 et effectué auprès de succursales bancaires choisies au hasard dans la région de Toronto. Ce sondage a révélé que les taux d'intérêt sur les prêts automobiles offerts par les banques par l'intermédiaire des concessionnaires étaient sensiblement moins élevés que ceux offerts par les succursales bancaires<sup>57</sup>.

Selon le document de l'ACFL, il n'existe pas de nécessité démontrable d'une concurrence accrue dans l'industrie de la location-bail :

---

<sup>55</sup> Association canadienne de financement et de location, «Choice: Financial Services into the 21<sup>st</sup> Century: A Submission to the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector», 31 octobre 1997, p. 19.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>57</sup> *Ibid.*, pp. B6-B7.

[TRADUCTION]

À l'heure actuelle, le secteur de la location-bail de véhicules est très concurrentiel et il compte une très vaste gamme de participants, dont plus d'une douzaine de sociétés de financement appartenant aux constructeurs d'automobiles, quelque 3 800 concessionnaires (dont environ 37 %, selon les estimations, conservent des portefeuilles de location-bail à l'écart des programmes des constructeurs), environ 12 000 concessionnaires de voitures d'occasion partout au Canada et plusieurs centaines de sociétés de location-bail indépendantes de toutes tailles.<sup>58</sup>

Dans sa présentation, l'Association soutient que les banques peuvent en fait participer à l'industrie en pleine croissance de la location-bail de véhicules en finançant la location-bail. Un sondage effectué conjointement par l'ACFL et la CADA en 1996 est donné en exemple. On a constaté que les banques finançaient 57 % de la location-bail de véhicules au Canada.

La forte participation des banques canadiennes au financement de la location-bail et des concessionnaires soulève des craintes [TRADUCTION] «d'abus sous la forme, par exemple, d'accords de vente exclusive, de refus de négocier, de ventes liées, de limitation du marché, de conflits d'intérêts (entre le financement bancaire d'un client commercial et la banque à titre de concurrent de ce client) et l'exploitation des renseignements personnels et commerciaux»<sup>59</sup>. L'Association fait part de son scepticisme au sujet de l'efficacité des lois régissant la concurrence loyale et la protection des renseignements personnels pour contrer ces abus.

[TRADUCTION]

Lorsque les banques deviennent des concurrents des entreprises qu'elles financent, il existe un conflit d'intérêts direct. Comment le gouvernement peut-il régler le refus de crédit comme outil de concurrence? Comment peut-on empêcher la vente liée? Comment les consommateurs sont-ils protégés? Des lignes directrices élaborées par l'industrie ou des règlements gouvernementaux peuvent-ils vraiment offrir un recours et mettre en place une protection applicable en droit?

La question de la désorganisation du marché qui découlerait de l'entrée et de la sortie des banques a également été soulevée. On cite en exemple l'incursion des banques canadiennes sur le marché de la location-bail d'équipement lourd :

[TRADUCTION]

Au cours des années 70, à la suite des arguments avancés en faveur d'une intensification de la concurrence et de l'accès des emprunteurs aux capitaux, la *Loi sur les banques* a été modifiée pour permettre aux banques de louer du matériel à bail. La plupart des banques ont rapidement acheté des sociétés de location-bail actives, mais en quelques années, bon nombre ont abandonné cette activité et la masse de capitaux disponible sur le marché de la location-bail de matériel a diminué. Par la suite, il a fallu un certain temps pour que de nouvelles sociétés pénètrent ce marché. La plupart étaient des sociétés étrangères et,

---

<sup>58</sup> *Ibid.*, p. B7.

<sup>59</sup> *Ibid.*, p. B9.



ironiquement, bon nombre sont entrées sur le marché en achetant les portefeuilles de location-bail de matériel des banques qui s'étaient retirées de ce secteur d'activité.<sup>60</sup>

## Sociétés de financement captives

La position des sociétés de financement captives a été exprimée dans la présentation de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules (ACCV) et de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada (AIAMC).

Dans leur présentation, les intervenants soutiennent que la participation directe des banques au marché de la location-bail d'automobiles serait contraire aux objectifs de la politique du secteur financier énoncée dans le mandat du Groupe de travail, et ce, pour les motifs suivants :

- La participation des banques n'accroîtrait pas la concurrence. Elle aurait plutôt pour effet de fausser et ultimement de réduire la concurrence en raison du «filet de sécurité» dont profitent les banques. La concurrence exercée par les banques «subventionnées» évincerait certains concessionnaires du marché de la location-bail, empêcherait les sociétés de financement captives d'offrir des programmes de financement de gros aux concessionnaires œuvrant sur de petits marchés et à ceux qui représentent des risques élevés. Les banques viendraient perturber les [TRADUCTION] «synergies industrielles entre les concessionnaires, les sociétés de financement et les constructeurs [...] et il en résulterait des répercussions négatives pour les ventes et la production de véhicules. Cette situation entraînerait des pertes d'emplois et une réduction de la production économique.»
- Les banques ne possèdent pas les [TRADUCTION] «compétences spécifiques requises pour évaluer le risque résiduel des véhicules et pour assurer sa gestion efficace ». Cette situation découle du fait que la location-bail d'automobiles constitue essentiellement une «activité non bancaire». Elle comprend la gestion du risque de crédit, mais exige également [TRADUCTION] «la propriété d'un actif réel supposant un risque résiduel et un risque de responsabilité excédentaire».
- Le manque d'expérience en matière de risque de valeur résiduelle pourrait désorganiser le marché des véhicules neufs et celui des services financiers. Des pertes résiduelles pourraient être refilées aux consommateurs par financement prolongé (on soutient que cette pratique a déjà été utilisée par les banques aux États-Unis). Ces pertes pourraient imposer des tensions sur la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) et, en conséquence, priver de crédit les emprunteurs présentant un plus grand risque.

---

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. B8.

- La participation à la location-bail ne servirait pas en soi la compétitivité internationale des banques à charte du Canada, car la valeur totale, en actif, du marché de la location-bail de véhicules n'équivaut qu'à un faible pourcentage de l'ensemble des actifs de l'une ou l'autre des six grandes banques<sup>61</sup>.

## Caisses de crédit

Les caisses de crédit sont assujetties à la réglementation provinciale. Elles sont autorisées à pratiquer la location-bail dans toutes les provinces. Bon nombre de caisses de crédit offrent des contrats de location-bail de voitures et de véhicules utilitaires légers dans l'ensemble du pays et les Caisses Populaires Desjardins sont devenues un concurrent actif sur le marché de la location-bail au Québec. Ces caisses pourraient s'estimer menacées par la concurrence des banques. Cependant, la Centrale des caisses de crédit du Canada n'a pas abordé la question de la participation des banques au marché de la location-bail dans son mémoire. Le Groupe de travail a demandé aux représentants de la Centrale de lui faire part de leur opinion sur cette question, mais nul n'a répondu.

## Groupes représentant les petites entreprises

Les membres de la FCEI ont participé à trois sondages sur cette question entre 1976 et 1988. À chacun de ces sondages, le pourcentage des répondants qui s'opposaient à la participation des banques au marché de la location-bail a augmenté : il est passé de 49 % en 1976 à 67 % en 1980 et à 73 % en 1988.

Les préoccupations des membres et des représentants de la FCEI portent principalement sur le thème général de la concentration dans l'industrie des services financiers. Selon la Fédération, la situation d'oligopole qui existe dans le système bancaire canadien limite depuis longtemps le choix offert aux petites entreprises en matière de services financiers. La participation des banques au marché de l'assurance a permis aux six grandes banques de renforcer leur pouvoir d'oligopole, et un nouvel élargissement des pouvoirs des banques pour englober la location-bail directe intensifierait encore ce contrôle.

Les cadres supérieurs de la Fédération soulignent plus particulièrement la possibilité de pratiques anticoncurrentielles de la part des banques, plus particulièrement les ventes liées et l'interfinancement, si elles sont autorisées à participer directement à la location-bail. Ces outils seraient utilisés pour dominer complètement le marché. Les représentants de la Fédération craignent également que les abondantes ressources financières des six grandes banques ne leur permettent de masquer des services inefficaces et de mauvaises décisions de planification. Par conséquent, les entités de location-bail appartenant aux banques pourraient simultanément accaparer de grandes parts du marché et subir des pertes considérables. La décision, ensuite, de restreindre ces pertes et de quitter le marché pourrait désorganiser toute l'infrastructure de la

---

<sup>61</sup> ACCV et AIAMC, «Submission to the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector», octobre 1997, Sommaire.

location-bail sur le marché canadien et réduire davantage les choix offerts aux petites entreprises et aux consommateurs à la recherche de véhicules financés par location-bail.

Les intervenants ont également indiqué que le marché de la location-bail au Canada est saturé. L'arrivée des banques ne pourrait donc pas accroître le choix sur le marché de la location-bail; elle ne pourrait que porter atteinte aux intervenants actifs et ultimement réduire le choix.

Les représentants de la FCEI ont répété que l'expérience observée aux États-Unis en matière de location-bail bancaire n'est pas applicable au Canada en raison des différences fondamentales de structure des systèmes bancaires dans les deux pays. Aux États-Unis, en raison d'un système bancaire régionalisé et de la présence de centaines de banques à charte, la location-bail par les banques ne pose pas le problème de la concentration du pouvoir économique<sup>62</sup>.

## Groupes de consommateurs

L'Association des consommateurs du Canada (ACC) n'a pas pris officiellement position au sujet de la participation des banques au marché de la location-bail de véhicules. L'Association a appuyé les deux points de vue. Ses représentants ont soutenu que, si les banques devaient réduire les coûts pour les consommateurs et offrir une norme plus rigoureuse, elles devraient être admises sur le marché de la location-bail de véhicules. Cependant, dans une lettre envoyée le 12 mars 1996 à M. Frank Swedlove, directeur de la Division des services financiers, au ministère des Finances, les représentants de l'Association se sont dits étonnés de lire dans la presse que dans le Livre blanc sur les services financiers, qui était en préparation, on s'apprêtait à recommander l'élimination des restrictions touchant la participation des banques au marché de la location-bail d'automobiles et de services à la consommation. Dans sa lettre, l'ACC exprime [TRADUCTION] «les mêmes craintes au sujet de la concentration de l'industrie, des ventes liées, des compétences du personnel et de la protection des renseignements personnels que nous avons soulevées au sujet de l'assurance offerte par les banques»<sup>63</sup>.

Lorsque nous avons communiqué avec les cadres supérieurs de l'ACC au sujet de cette étude, ces derniers ont indiqué que la préparation du point de vue des consommateurs serait confiée à l'Association pour la protection des automobilistes (APA)<sup>64</sup>. L'APA est l'association nationale qui représente les consommateurs au sein du secteur de l'automobile. L'Association a adopté une position très active concernant bon nombre des questions du jour, y compris la location-bail.

L'APA considère qu'il n'existe aucun motif économique fondamental justifiant l'exclusion des banques du marché de la location-bail, quoiqu'elle estime que la location-bail directe par les banques doit être assujettie à certaines règles. Plus particulièrement, il convient d'interdire aux banques de tirer profit de leur pouvoir d'achat concentré et d'acheter directement des véhicules auprès des constructeurs (il n'existe aucun précédent en Amérique du Nord à ce sujet; les constructeurs d'automobiles ont refusé jusqu'ici d'envisager la possibilité de court-circuiter les

---

<sup>62</sup> Entrevue auprès de Catherine Swift, Brien Gray et Ted Malette, 9 janvier 1998.

<sup>63</sup> Lettre de Marnie McCall, directrice de la Recherche stratégique, ACC, à Frank Swedlove.

<sup>64</sup> Entrevue téléphonique avec Marnie McCall, directrice de la Recherche stratégique, ACC, 1<sup>er</sup> décembre 1997.

cessionnaires et de vendre directement à des acheteurs exploitant des parcs). En outre, il faudrait exiger que les banques appliquent leurs programmes de location-bail par l'entremise de concessionnaires et non de leurs succursales.

L'APA rejette plusieurs des principaux arguments des intervenants contre la participation des banques au marché de la location-bail :

- Le risque supplémentaire imposé à la SADC en raison de pertes possibles au titre de la valeur résiduelle du portefeuille de location-bail serait minime comparé à celui qui découle de la participation au marché des instruments dérivés, des prêts aux pays en développement et de l'immobilier.
- Il existe déjà des conflits d'intérêts sur le marché du financement de l'automobile. Les banques consentent des prêts aux consommateurs et représentent la principale source de capital pour les filiales de financement captives, qui accordent également des prêts à la consommation. Si la logique des concessionnaires et des sociétés de financement était appliquée à l'ensemble du secteur de financement de l'automobile, il serait interdit aux banques de participer au marché des prêts à la consommation pour véhicules.
- La question de la concentration des entreprises dans le secteur des services financiers constitue une préoccupation légitime. Cependant, «la bataille est déjà perdue» pour ce qui est de la participation des banques aux secteurs de l'assurance et des valeurs mobilières. Dans la mesure où la participation directe des banques à la location-bail serait susceptible d'accroître le pouvoir d'oligopole des six grandes banques au sein de l'industrie canadienne des services financiers, le règlementation pourrait être modifiée en conséquence.
- Les concessionnaires entretiennent à juste titre des craintes au sujet de la viabilité à long terme de leur industrie. Cependant, les associations de concessionnaires ont mal défini les questions fondamentales. Les menaces les plus importantes auxquelles les concessionnaires canadiens sont confrontés sont 1) le trop grand nombre de concessionnaires; 2) l'apparition de solutions de remplacement, comme Internet et les courtiers; 3) la législation antitrust canadienne et les mesures législatives touchant le franchisage qui permettent aux constructeurs d'automobiles d'interdire les dédoublements; 4) l'absence de protection des consommateurs dans le processus de vente. Les recherches effectuées par l'APA ont révélé que le processus de vente est [TRADUCTION] «caractérisé par des renseignements incomplets, des pratiques trompeuses et, à l'occasion, un exemple d'autant plus remarquable de professionnalisme [...] le consommateur se méprend gravement s'il met sa confiance dans les concessionnaires d'automobiles lorsqu'il doit décider d'acheter ou de louer à bail un véhicule [...] la promesse de l'industrie de nettoyer le secteur de la location-bail d'automobiles est loin de se concrétiser»<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> Entrevue avec George Iny, 3 décembre 1997.



## **Annexe C:**

### **Liste des personnes ayant participé aux entrevues**

Adrian Bradford  
Directeur exécutif associé  
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada  
438, avenue University  
Bureau 1818, C.P. 60  
Toronto (Ont.)  
M5G 2K8  
Tél. : (416) 595-8226 X 27; téléc. : (416) 347-6573

Georges Iny  
Président  
Association pour la protection des automobilistes  
292, boul. Saint-Joseph ouest  
Montréal (Québec)  
H2V 2N7  
Tél. : (514) 273-5149

W.F. (Bill) Legge  
Directeur national  
Banque de Montréal – Financement des concessionnaires  
55, rue Bloor ouest, 15<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ont.)  
M4W 3N5  
Tél. : (416) 927-5561; téléc. : (416) 927-5277

Donna M. Bouvalaneas  
Directrice générale adjointe, Politique du secteur financier  
Affaires publiques  
Banque de Nouvelle-Écosse  
8<sup>e</sup> étage, Scotia Plaza  
44, rue King ouest  
Toronto (Ont.)  
M5H 1H1  
Tél. : (416) 866-3784; téléc. : (416) 866-5929

Brian Hunt  
Président  
Association canadienne des automobilistes  
1145, chemin Hunt Club, bureau 200  
Ottawa (Ont.)  
K1V 0Y3  
Tél. : (613) 247-0117; téléc. : (613) 247-0118

Bob Piazzon  
Premier vice-président, Marketing et ventes  
CIBC Finance Inc.  
2, promenade Robert Speck, 16<sup>e</sup> étage  
Mississauga (Ont.)  
L4Z 1H8  
Tél. : (905) 306-2332

Rick Gauthier  
Président  
Corporation des associations de détaillants d'automobiles  
85, promenade Renfrew  
Markham (Ont.)  
L3R 0N9  
Tél. : (905) 940-4959; téléc. : (905) 940-6870

Huw Williams  
Directeur des affaires gouvernementales  
Corporation des associations de détaillants d'automobiles  
85, promenade Renfrew  
Markham (Ont.)  
L3R 0N9  
Tél. : (905) 940-4959; téléc. : (905) 940-6870

Brian Caldwell  
Directeur exécutif  
Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (CAJAD)  
1, chemin Eva, bureau 101  
Etobicoke (Ont.)  
M9C 4Z5  
Tél. : (416) 620-9717; téléc. : (416) 620-0392

Michael Edmonds  
Directeur des affaires publiques  
Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises (CAJAD)  
1, chemin Eva, bureau 101  
Etobicoke (Ont.)  
M9C 4Z5  
Tél. : (416) 620-9717; téléc. : (416) 620-0392

Terry M. Campbell  
Directeur, Institutions financières et commerce  
Association des banquiers canadiens  
C.P. 348, Commerce Court West  
30<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ont.)  
M5L 1G2  
Tél. : (416) 362-6093 X 301; téléc. : (416) 362-8288

Sara Gelgor  
Conseillère, Institutions financières  
Association des banquiers canadiens  
Box 348, Commerce Court West  
30<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ont.)  
M5L 1G2  
Tél. : (416) 362-6093 X 321; téléc. : (416) 362-8288

R. Alan Young  
Vice-président, Politique  
Association des banquiers canadiens  
Box 348, Commerce Court West  
30<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ont.)  
M5L 1G2  
Tél. : (416) 362-6093 X 311; téléc. : (416) 362-8288



Brian D. Gray  
Premier vice-président, Politique et affaires provinciales  
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
4141, rue Yonge  
Willowdale (Ont.)  
M2P 2A6  
Tél : (416) 222-8022; téléc. : (416) 222-4337

Ted Mallett  
Directeur de la recherche  
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
4141, rue Yonge  
Willowdale (Ont.)  
M2P 2A6  
Tél : (416) 222-8022; téléc. : (416) 222-4337

Catherine Swift  
Présidente  
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
4141, rue Yonge  
Willowdale (Ont.)  
M2P 2A6  
Tél : (416) 222-8022; téléc. : (416) 222-4337

David Powell  
Président  
Association canadienne de financement et de location  
151, rue Yonge, bureau 1210  
Toronto (Ont.)  
M5C 2W7  
Tél. : (416) 860-1133; téléc. : (416) 860-1140

David Adams  
Association canadienne des constructeurs de véhicules  
25, rue Adelaide est, bureau 1602  
Toronto (Ont.)  
M5C 3A8  
Tél. : (416) 364-9333; téléc. : (416) 367-3221

Tom Simmons  
Directeur exécutif, Financement des véhicules  
Commcorp Financial Services Inc.  
4145, chemin North Service  
Burlington (Ont.)  
L7L 6A3  
Tél. : (905) 319-2820; téléc. : (905) 319-2863

Marnie McCall  
Directrice exécutive  
Association des consommateurs du Canada  
307-267, rue O'Connor  
Ottawa (Ont.)  
K2P 1V3  
Tél. : (613) 238-2533; téléc. : (613) 563-2254

Julie A. Baksa  
Vice-présidente – Services juridiques  
Crédit Ford du Canada Limitée  
The Canadian Road  
Oakville (Ont.)  
L6J 5C7  
Tél. : (905) 845-2511 X 1123; téléc. : (416) 845-8086

Andrew L. Menzyk  
Président des opérations de crédit au Canada  
Crédit Ford du Canada Limitée  
The Canadian Road  
Oakville (Ont.)  
L6J 5C7  
Tél. : (905) 845-2511 X 1179; téléc. : (416) 845-8086

Michael S. Sheridan  
Directeur, Relations gouvernementales  
Ford du Canada Limitée  
The Canadian Road  
Oakville (Ont.)  
L6J 5C7  
Tél. : (905) 845-2511 X 1380; téléc. : (416) 845-9672

Michael A. Collins  
Président  
Foss National Leasing  
7200, rue Yonge  
Thornhill (Ont.)  
L4J 1V8  
Tél. : (905) 709-7660; téléc. : (905) 886-4244

Gary B. Tucker  
Directeur du secteur des affaires  
GE Capital Autolease Canada Inc.  
2300, boul. Meadowvale., bureau 301  
Mississauga (Ont.)  
L5N 5P9  
Tél. : (905) 858-6440; téléc. : (905) 858-5131

Robert D. Weese  
Vice-président – Relations gouvernementales et extérieures  
GE Canada  
2300, boul. Meadowvale  
Mississauga (Ont.)  
L5N 5P9  
Tél. : (905) 858-5268; téléc. : (905) 858-5218

Peter R. Andrew  
Directeur - Opérations  
General Motors Acceptance Corporation du Canada Limitée  
3300, rue Bloor ouest, bureau 2800  
Toronto (Ont.)  
M8X 2X5  
Tél. : (416) 234-6604; téléc. : (416) 234-6614

Thomas E. Dickerson  
Président  
General Motors Acceptance Corporation du Canada Limitée  
3300, rue Bloor ouest, bureau 2800  
Toronto (Ont.)  
M8X 2X5  
Tél. : (416) 234-6604

Miriam G. Christie  
Directrice – Relations gouvernementales  
Affaires générales  
General Motors du Canada Limitée  
1908, promenade Colonel Sam  
Oshawa (Ont.)  
L1H 8P7  
Tél. : (905) 644-6185; téléc. : (905) 644-3830

J.R. (Jim) Suske  
Directeur du marketing - GMAC  
General Motors du Canada Limitée  
1908, promenade Colonel Sam  
Oshawa (Ont.)  
L1H 8P7  
Tél. : (905) 644-3798; téléc. : (905) 644-7031

Robert E. Elliott  
Gowling, Strathy & Henderson  
Bureau 4900  
Commerce Court West  
Toronto (Ont.)  
M5L 1J3  
Tél. : (416) 862-5793; téléc. : (416) 862-7661  
(Conseiller juridique de l'Association des banquiers canadiens)

D.R. (Don) Hutton  
Administrateur et directeur général  
Nissan Canada Finance Inc.  
3290, promenade Orbitor  
Mississauga (Ont.)  
L4W 4Z5  
Tél. : (905) 602-0792; téléc. : (800) 265-0835

Harry Hassanwalla  
Économiste en chef adjoint  
Banque Royale du Canada  
Royal Bank Plaza, 200, rue Bay, 7<sup>e</sup> étage, tour sud  
Toronto (Ont.)  
M5J 2J5  
Tél. : (416) 974-7317; téléc. : (416) 974-3361

Ethan M. Kohn  
Conseiller, Industrie des services financiers, Division de l'économie  
Banque Royale du Canada  
Royal Bank Plaza, 200, rue Bay, 7<sup>e</sup> étage, tour sud  
Toronto (Ont.)  
M5J 2J5  
Tél. : (416) 974-0536; téléc. : (416) 974-3361

Ian H. Reid  
Directeur des produits, Financement automobile, Services de crédit personnel  
Banque Royale du Canada  
Royal Bank Plaza, 200, rue Bay, 16<sup>e</sup> étage, tour sud  
Toronto (Ont.)  
M5J 2J5  
Tél. : (416) 974-9845; téléc. : (416) 974-9793

Larry Baldesarra  
Directeur national, Opérations et marketing  
Toyota Credit Canada Inc.  
80 Micro Court, bureau 200  
Markham (Ont.)  
L3R 9Z5  
Tél. : (905) 513-8200

## **Annexe D**

### **Rapports de recherche déposés par les participants et correspondance :**

- i) «Research on Vehicle Lease Data in Canada and the United States», préparé par Vertex Consultants Inc. pour l'Association des banquiers canadiens, octobre 1997
- ii) Lettre de l'ABC, 18 décembre 1997
- iii) Lettre de l'ABC, 21 janvier 1997



## Association des banquiers Canadiens

R. Alan Young (poste 311)  
VICE-PRÉSIDENT, POLITIQUES

Le 18 décembre 1997

Monsieur Dennis DesRosiers  
Président  
DesRosiers Automotive Consultants  
100, rue Mural, bureau 102  
Richmond Hill (Ontario)  
L4B 1J3

### **Objet : Document de recherche sur l'industrie de la location-bail automobile au Canada pour le Groupe de travail**

Monsieur,

Je tiens d'abord à vous remercier d'avoir fourni à l'Association des banquiers canadiens (ABC) la possibilité de vous rencontrer, le 9 décembre, afin de discuter de plusieurs des questions dont vous traiterez dans votre document de recherche sur la location-bail automobile, qui est destiné au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Lors de cette rencontre, vous avez demandé à l'ABC de vous fournir des renseignements sur la réglementation du crédit-bail ou location-bail automobile sous d'autres régimes. Vous nous avez demandé plus particulièrement des précisions sur la possibilité que les coopératives de crédit ont, au Canada, de louer des véhicules à bail et sur la mesure dans laquelle la location-financement est permise aux États-Unis. À l'heure actuelle, les caisses ou coopératives de crédit sont autorisées à pratiquer le crédit-bail ou la location-bail automobile dans toutes les provinces sauf au Nouveau-Brunswick. En ce qui concerne le second point, la location-financement est autorisée par les dispositions de la loi américaine dite *Truth in Lending Act*. Cette loi stipule cependant que, lorsque la valeur résiduelle estimée est supérieure à la valeur résiduelle effective de plus de trois fois la mensualité moyenne, on peut présumer que, sauf preuve du contraire, le donneur à bail a fait preuve de mauvaise foi lorsqu'il a estimé la valeur résiduelle. Dans ce cas-là, le preneur à bail n'est redevable que de trois mensualités. Des lois analogues (s'inspirant de *l'Uniform Consumer Credit Code*) sont en vigueur dans les États, bien que ces derniers puissent choisir de limiter la responsabilité des consommateurs, au titre de la valeur résiduelle, à deux mensualités plutôt qu'à trois, comme le prévoit la loi fédérale.

Vous nous avez également demandé de vous fournir des données sur les dépôts des particuliers à titre de source de financement des prêts consentis par les banques. Comme nous l'avons signalé lors de notre rencontre, le profil de l'épargne a considérablement changé au Canada, les particuliers étant passé des dépôts de type classique à d'autres produits tels que les fonds communs de placement, de sorte que l'importance relative des dépôts dans les activités bancaires ne cesse de diminuer. Vous voudrez bien trouver ci-joint une copie des graphiques produits par



John McCallum, premier vice-président et économiste en chef à la Banque Royale du Canada, graphiques qui mettent en relief la forte diminution des dépôts des particuliers et la croissance des fonds communs de placement (graphique 6). En outre, le graphique 7 illustre l'écart croissant qui existe entre le volume des dépôts des particuliers et celui des crédits bancaires. Si l'on en croit la *Revue de la Banque du Canada*, les dépôts des particuliers sont passés de 14,8 % de l'actif des banques en janvier 1994 à 8,8 % en septembre 1997. À cet égard, nous vous prions de vous reporter à l'annexe (à la page 7) du numéro de novembre 1997 du *Coup d'oeil sur le secteur des services financiers* de la Banque Royale, traitant de la démographie et du bilan du secteur financier (ci-joint). Nous joignons enfin à la présente un ensemble de graphiques portant sur la désintermédiation des dépôts.

Nous aimerions en outre développer un certain nombre des points évoqués lors de notre rencontre, qui portent sur des éléments particuliers du secteur bancaire au Canada.

### **Concurrence déloyale et « subventions » accordées aux banques**

L'argument voulant que les banques bénéficient d'une subvention par le biais de la SADC est dénué de tout fondement. Tout d'abord, compte tenu des changements apportés cette année à la loi qui régit la SADC, cette dernière ne bénéficie d'aucun avantage de prix ou « subvention ». La SADC doit payer des frais pour tous les emprunts qu'elle effectue, que ce soit auprès de l'État ou sur les marchés, les frais en question visant à éliminer l'avantage que la SADC est susceptible de tirer de son statut de société d'État. Autrement dit, la SADC n'est qu'un mécanisme d'assurance couvrant une partie des activités des banques afin de protéger les déposants sur le marché de détail, cette activité étant financée au coût du marché. En fait, loin de constituer une subvention, l'assurance fournie par la SADC a coûté aux banques 440 millions de dollars l'an dernier et 2 milliards de dollars depuis 1989, sans avantages compensatoires pour les banques ou leur clientèle. De toute façon, les banques ont indiqué qu'elles ne voulaient pas avoir accès aux fonds publics et qu'elles n'en avaient pas besoin, tout en demandant au gouvernement d'entreprendre un réexamen en profondeur de l'assurance-dépôts.

Étant donné l'ensemble des coûts imposés aux banques par la SADC, par l'appareil réglementaire et par les impôts spéciaux applicables uniquement aux institutions financières, il est probable que les constructeurs automobiles et leurs sociétés de financement captives peuvent se financer à meilleur marché que les banques. L'ABC vous invite à vous pencher plus particulièrement sur cette question, étant donné que ce sont semble-t-il les constructeurs automobiles qui, normalement, subventionnent le financement offert par leurs sociétés captives de location-bail.

Nous joignons également à la présente un rapport rédigé récemment pour l'ABC par Peter Dungan, de l'Institute for Policy Analysis de l'Université de Toronto, sous le titre *The Impact of Banking and Financial Services on the Canadian Macroeconomy*. Le professeur Dungan conclut, aux pages 16 à 18, que le secteur bancaire et l'industrie des services financiers « ne bénéficient d'aucune subvention appréciable » par rapport aux autres secteurs.

## Concentration

Certains critiques reprochent au secteur bancaire d'être déjà trop concentré; en conséquence, les banques ne devraient pas être autorisées à étendre leurs activités à d'autres secteurs, parce que le choix des consommateurs s'en trouverait réduit. Non seulement cet argument n'est pas fondé dans les faits, mais il repose sur une incompréhension du lien qui existe entre la concentration d'un secteur et la concurrence qui s'exerce sur le marché.

En ce qui concerne la concentration effectivement observée dans le secteur bancaire, celui-ci n'est pas trop concentré, d'après les lignes directrices du Bureau de la concurrence. Ces dernières prévoient deux critères principaux : 1) le Bureau ne s'oppose pas à un projet de fusion pour des raisons de concentration excessive si l'entité issue de la fusion détient moins de 35 % du marché; 2) le Bureau ne s'oppose pas à un projet de fusion pour des raisons de concentration excessive si les quatre plus grandes entreprises du secteur détiennent moins de 65 % du marché après la fusion. Sous l'angle de la première règle, même si les deux plus grandes banques canadiennes (la Royale et la CIBC) décidaient de fusionner, l'entité issue de leur fusion détiendrait une part de marché bien inférieure aux 35 % fixés dans la ligne directrice. Par exemple, cette entité ne représenterait que 29 % des dépôts des particuliers et 27 % des hypothèques résidentielles. Pour ce qui est de la règle des 65 %, nous constatons là encore que le secteur bancaire respecte tout à fait les lignes directrices. Les quatre plus grandes banques canadiennes détiennent globalement une part de marché de beaucoup inférieure aux 65 % prescrits, puisqu'elles représentent environ 48 % des dépôts des particuliers. En fait, les six plus grandes banques représentent ensemble environ 62 % du marché des dépôts. De plus, le secteur bancaire ne représente dans son ensemble que 26 % de l'industrie des fonds communs de placement et environ 50 % du marché des hypothèques résidentielles. En ce qui concerne le crédit-bail automobile, le Bureau de la concurrence déclare dans le document qu'il a présenté au Groupe de travail qu'il n'y a aucune raison, sous l'angle de la concurrence, d'interdire cette activité aux banques.

Il importe aussi de signaler qu'une concentration relativement élevée dans un secteur ne se traduit pas nécessairement par une concurrence insuffisante. En fait, il n'existe aucune relation claire entre la concentration et l'absence de concurrence dans un secteur. Un marché caractérisé par une forte concentration restera extrêmement concurrentiel si les entreprises dominantes ne peuvent exercer un pouvoir de marché et si celui-ci est accessible à de nouvelles entreprises. Or, les deux conditions sont de toute évidence présentes au Canada. À l'heure actuelle, aucune banque considérée individuellement ne représente plus de 12 % des actifs intérieurs, et la part des actifs des intermédiaires financiers qui revient aux banques (c'est-à-dire l'actif comptabilisé au Canada de toutes les institutions financières privées) n'a cessé de diminuer depuis un siècle, pour passer d'environ 80 % en 1870 à environ 45 % en 1994. En outre, au cours des 24 derniers mois, les banques suivantes ont présenté une demande d'agrément au Canada ou ont été autorisées à y exercer leurs activités : Banque ING du Canada (Pays-Bas), Citizens Bank (Canada), Wells Fargo Bank (É.-U.), Rabobank Canada (Pays-Bas), First Nations Bank (Canada), Valley National Bank (É.-U.), Capital One Bank (É.-U.), MBNA Canada Bank (É.-U.), Comerica Bank (É.-U.). Et la tendance semble se poursuivre. Par exemple, on a signalé récemment que Countrywide Credit, le plus important prêteur hypothécaire indépendant aux États-Unis, envisageait de s'implanter au Canada.

Il vaut la peine de signaler que, dans tous les secteurs où les banques ont été autorisées à exercer leurs activités, la concurrence s'est intensifiée, ce qui a profité aux consommateurs. En ce qui concerne les hypothèques résidentielles, par exemple, l'arrivée des banques dans ce secteur au cours des années 60 a permis d'accroître le volume des prêts offerts aux consommateurs et de réduire l'écart de taux d'intérêt; le volume des prêts en proportion du PIB s'établissait à 19 % en 1970, mais à 44 % en 1996. Par ailleurs, les écarts de taux (entre les crédits hypothécaires et le taux de rendement moyen des obligations du Canada) s'est révélé variable au cours des années 70 et au début des années 80, atteignant un haut niveau de 4 % en 1970-1971, 1974-1975 et 1981-1982, mais il s'est stabilisé à moins de 2 % aujourd'hui. À cet égard, le Comité des finances de la Chambre des communes a conclu en 1982 que,

...la participation active des banques à charte au crédit hypothécaire avait intensifié la concurrence, comme en témoignaient l'apparition de prêts hypothécaires plus souples et une progression plus lente du taux préférentiel des prêts hypothécaires classiques à cinq ans par rapport aux autres taux administrés pendant la majeure partie du début et du milieu des années 70.

La même observation vaut pour les commissions et le nombre d'intervenants dans le secteur des valeurs mobilières : les commissions ont diminué après l'arrivée des banques dans ce secteur. Par exemple, elles ont régressé en proportion du volume total des transactions à la Bourse de Toronto et à la Bourse de Montréal (1,6 % en 1987, mais 0,9 % en 1995). Les taux de commission ont chuté de 45 % depuis que les banques ont pris pied dans ce secteur, tandis que le nombre des entreprises actives sur le marché est passé de 108 en 1987 à 182 en 1996, d'où un élargissement du choix offert aux consommateurs et aux entreprises. De toute évidence, l'évolution passée a prouvé que l'accès des banques à de nouveaux segments du secteur financier était synonyme de choix élargi pour les consommateurs, de concurrence réelle sur le marché et, généraleCent, de « croissance » du marché au profit de tous.

Si l'on s'intéresse au phénomène de concentration, il ne faut pas négliger les niveaux élevés qui existent dans le secteur de la location-bail automobile. Les sociétés de financement étrangères liées aux constructeurs automobiles contrôlent à l'heure actuelle 75 % du marché canadien, plus de 80 % du marché de la location-bail automobile au Canada étant contrôlé par des conglomérats étrangers. Les restrictions prévues dans la *Loi sur les banques* ont eu pour effet pervers de maintenir une forte concentration dans le secteur de la location-bail automobile, au bénéfice des banques étrangères – et au détriment du consommateur.

Bien que, comme nous l'avons démontré précédemment, le secteur bancaire soit ouvert à l'arrivée de nouveaux concurrents au Canada afin d'accroître la concurrence au profit des consommateurs, les sociétés captives de financement de la location-bail automobile restent à l'abri de la concurrence. Étant donné la nature des rapports qui existent entre les constructeurs d'automobiles et les concessionnaires, les sociétés de financement captives des constructeurs sont en mesure de contrôler l'offre, les conditions et les modalités des contrats de location-bail sur le marché de détail sans avoir à craindre la concurrence des autres intervenants.

## Risque de valeur résiduelle

Certains critiques allèguent que les banques ne sont pas suffisamment au fait de la location-bail automobile pour bien gérer le risque de valeur résiduelle et qu'en conséquence, elles devraient se voir interdire ce secteur d'activité. Cette allégation n'a aucun fondement. En un mot, la gestion du risque est le métier des banques : il s'agit de leur principal domaine de compétence et elles gèrent de manière très efficace les risques dans toute une série de secteurs, par exemple les prêts hypothécaires résidentiels, les prêts hypothécaires commerciaux, les prêts sur garantie ou les produits dérivés. Les divers services de gestion du risque, dans chacune des banques canadiennes, ont mis au point des systèmes perfectionnés de gestion du risque et ont acquis de solides compétences dans ce domaine.

En ce qui concerne la question plus précise du risque de valeur résiduelle dans la location-bail automobile, certaines de nos banques ont ce que les opposants à la participation directe des banques à la location-bail se plaisent à appeler un « produit similaire », c'est-à-dire un programme de prêt avec rachat ou solde de règlement, et elles arrivent très bien à gérer le risque de valeur résiduelle. En fait, cela fait 14 ans que l'une des grandes banques canadiennes gère efficacement le risque lié à ce type de produit. Rien ne permet de croire que les autres banques, si elles étaient autorisées à faire du crédit-bail automobile, ne pourraient pas non plus tirer partie de leur expertise dans la gestion du risque pour gérer efficacement un programme de crédit-bail. Malgré des exemples isolés de mauvaise gestion des risques par un nombre restreint d'institutions financières aux États-Unis, il importe de signaler qu'aucune banque n'a fait faillite en raison d'une piètre gestion du risque de valeur résiduelle. Nous aimerions également faire observer à ce sujet que, d'après certains des critiques qui s'opposent à la participation directe des banques au crédit-bail automobile, les banques ont déjà la possibilité d'offrir des produits « analogues », mentionnés précédemment; par conséquent, il n'est pas nécessaire d'autoriser les banques à pratiquer la location-bail. Cependant, comme nous l'avons indiqué lors de notre rencontre, les interdictions imposées aux banques en matière de crédit-bail automobile signifient que les institutions de notre secteur ne peuvent concevoir, décrire, ni vendre leurs produits de financement de la même façon que les sociétés de financement captives des constructeurs. En un mot, les règles actuelles empêchent les banques de concurrencer directement les sociétés de financement captives en offrant des produits similaires à des conditions analogues, et de s'attaquer à elles « de front ».

La gestion du risque est également une question à laquelle les autorités réglementaires accordent une grande attention. Deux points méritent d'être notés à ce propos. Premièrement, le fait qu'un risque soit possible ne doit pas servir de prétexte pour exclure les banques d'un domaine d'activités déterminé. Les activités de prêt, les opérations sur produits dérivés, les opérations de trésorerie sont autant d'activités à risque; la solution consiste non pas à interdire aux banques d'effectuer des prêts ou des placements, mais à s'assurer d'une bonne gestion du risque et, au besoin, à voir à ce que les autorités réglementaires mettent en place un système de surveillance approprié. Deuxièmement, les risques auxquels les banques s'exposent font l'objet d'une étroite surveillance de la part des autorités réglementaires. Peut-on en dire autant des constructeurs et des concessionnaires automobiles?

L'ABC se réjouit de voir que le Groupe de travail procède à une étude approfondie du crédit-bail automobile au Canada et du fait que vous présenterez au Groupe une étude détaillée et équilibrée de ce secteur d'activité. Comme nous l'avons fait remarquer lors de notre rencontre, nous poursuivons nos recherches dans le domaine du crédit-bail dans le cadre des efforts déployés pour fournir au Groupe de travail et aux décideurs publics des données et des analyses bien étayées, afin d'éclairer leurs délibérations sur la question du crédit-bail et des autres sujets importants pour l'industrie et les consommateurs. Nous communiquerons les résultats de nos recherches au Groupe de travail lorsqu'elles seront terminées, d'ici quelques semaines. Dans l'intervalle, nous nous ferons un plaisir de vous aider dans toute la mesure du possible à mener à bien la recherche qui vous a été confiée par le Groupe de travail sur cette question extrêmement importante. N'hésitez donc pas à communiquer avec moi, avec Terry Campbell (poste 301) ou avec Sara Gelgor (poste 321) si vous avez d'autres questions.

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'expression de mes sentiments distingués.

## Association des banquiers Canadiens

R. Alan Young (poste 311)  
VICE-PRÉSIDENT, POLITIQUES

Le 21 janvier 1998

Monsieur Dennis DesRosiers  
Président  
DesRosiers Automotive Consultants  
100, rue Mural, bureau 102  
Richmond Hill (Ontario)  
L4B 1J3

### **Objet : Document de recherche sur l'industrie de la location-bail automobile au Canada pour le Groupe de travail**

Monsieur,

Lors de notre rencontre du 9 décembre, vous avez évoqué un certain nombre d'arguments que les représentants des concessionnaires et des constructeurs automobiles vous ont fait valoir pour justifier le maintien des dispositions qui interdisent actuellement aux banques de participer directement au crédit-bail automobile. La présente fait suite à la lettre que nous vous avons adressée le 18 décembre 1997; elle renferme d'autres commentaires sur plusieurs des questions à l'étude, que vous trouverez peut-être utiles pour rédiger votre rapport sur la location-bail automobile pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financier canadien (ci-après, le « Groupe de travail »).

#### ***L'importance de la DPA dans le débat suscité par la participation des banques au crédit-bail automobile***

Les constructeurs et les concessionnaires automobiles affirment que, si les banques étaient autorisées à louer des automobiles à bail, elles pourraient, grâce à la déduction pour amortissement (DPA) obtenue sur leur portefeuille de crédit-bail, abriter d'autres revenus de l'impôt et que cette possibilité est la principale motivation qui explique l'intérêt manifesté par les banques pour la location-bail. Cette allégation ne repose tout simplement sur aucun fondement. En effet, la *Loi de l'impôt sur le revenu* limite l'utilisation de la DPA obtenue sur les biens loués à bail au revenu tiré de leur location. Par conséquent, une banque ne pourrait faire échapper d'autres revenus à l'impôt en dégageant une perte sur son portefeuille de crédit-bail ou de location-bail. Nous sommes conscients que les dispositions limitant l'utilisation de la DPA sont assouplies dans le cas des sociétés ayant la location-bail pour principale activité. Cependant, pour qu'une entité ait droit à ce statut, il faut que sa principale activité consiste à louer ou à donner à bail des biens de location et que 90 % de son chiffre d'affaires brut provienne de ce type d'activité. Par conséquent, même si une banque formait une filiale ayant droit au statut en question, elle ne pourrait se servir de la DPA obtenue que pour protéger de l'impôt le revenu

réalisé par la filiale. La banque n'en retirerait pas plus d'avantages qu'une société ordinaire ayant la location-bail pour activité principale.

### ***Crédit-bail et produits assimilables***

Lors de notre rencontre du 9 décembre, nous avons évoqué la mesure dans laquelle la possibilité de participer directement au crédit-bail automobile permettrait aux banques d'offrir aux consommateurs un produit différent de ceux qu'elles mettent déjà à la disposition des intéressés. Les banques offrent à l'heure actuelle deux produits qui s'apparentent à la location-bail ou qui permettent aux concessionnaires d'offrir des contrats de location-bail : les prêts comportant un solde de règlement et la location-bail indirecte par le biais des concessionnaires.

### ***Prêts à solde de règlement***

Il est vrai que les prêts comportant un solde de règlement ressemblent à la location-bail en ce sens que le montant financé n'est pas entièrement amorti sur la durée du contrat, mais il existe des différences évidentes entre ce produit et un contrat classique de crédit-bail ou de location-bail. Cette dernière est considérée comme une vente mensuelle. La TPS et la TPV sont calculées sur la mensualité. Ni la TPS, ni la TVP ne s'appliquent à la valeur résiduelle du véhicule, à moins que le client ne choisisse d'acheter celui-ci en fin de bail. Le client qui contracte un prêt avec solde de règlement pour financer l'achat d'un véhicule, par contre, doit acquitter la TPS et la TVP sur la totalité du prix d'achat. Cette différence dans le calcul des taxes constitue une économie pour le client qui choisit la location-bail. Les banques ne peuvent offrir cette économie à leurs clients.

### ***Location-bail indirecte par l'intermédiaire des concessionnaires***

Cette option permet aux concessionnaires d'offrir à leurs clients un produit de location-bail financé par une banque plutôt qu'un contrat de location-bail émanant de la société de financement captive du constructeur. Le produit est offert par le concessionnaire et c'est celui-ci qui, aux yeux du client, fournit le financement. Le client ne sait peut-être pas, cependant, qu'il peut choisir entre divers bailleurs de fonds, par l'entremise de son concessionnaire, ou que l'un des bailleurs de fonds est peut-être « sa banque ». Peu importe aux banques l'endroit où les consommateurs achètent leur véhicule : tout ce qu'elles souhaitent, c'est avoir la possibilité d'offrir un plus grand choix à leurs clients. Les consommateurs qui veulent financer l'achat d'un véhicule en contractant un prêt savent qu'ils peuvent obtenir ce financement, par l'intermédiaire du concessionnaire, de diverses sources, dont les banques. Il n'y a selon nous aucune raison pour que les consommateurs ne puissent bénéficier du même choix dans le cas d'un financement par location-bail.

### ***Conflit d'intérêts***

Les autres intervenants du secteur de la location-bail affirment que la participation directe des banques à ce secteur d'activité placerait ces dernières en conflit d'intérêts parce que, dans le même temps, elles financeraient les concessionnaires et leur feraient concurrence dans le

domaine de la location-bail. Il est intéressant de noter que cette affirmation se limite à la location-bail et n'est pas formulée dans le cas des prêts à l'achat d'automobile, les concessionnaires et les sociétés de financement qui dépendent des constructeurs étant alors en concurrence directe avec les banques à l'égard d'un produit qui est essentiellement de nature bancaire. Cela fait assez longtemps que les banques travaillent en partenariat avec les concessionnaires en leur permettant d'offrir à leurs clients des prêts pour l'achat de véhicule, tout en permettant aux concessionnaires de financer leur exploitation. Cela ne semble pas préoccuper le groupe de pressions des concessionnaires. De plus, le fait que les banques offrent un financement aux concessionnaires ne les a pas empêchées de participer directement au crédit-bail automobile dans un certain nombre de pays, notamment aux États-Unis.

En tout état de cause, peu importe les observations qui précèdent, les concessionnaires actifs dans la location-bail ne sont pas limités à une banque, ni même au secteur bancaire de façon générale, pour faire face à leurs besoins de financement. Ils ont accès à un large éventail de sources de fonds, notamment les sociétés de fiducie de régime provincial, les caisses ou coopératives de crédit, les compagnies d'assurance et les sociétés de financement sur actif non réglementées comme GE Capital et Newcourt Credit. En outre, s'il existe un conflit, les sociétés de financement captives des grands constructeurs automobiles sont dans la même situation vis-à-vis les concessionnaires puisqu'elles les financent tout en leur faisant concurrence dans le domaine de la location-bail. Les représentants des concessionnaires répètent à l'envi que l'accès des banques au domaine de la location-bail nuirait gravement à ceux d'entre eux qui offrent des contrats de location-bail par l'entremise de leur propre société de crédit-bail. La même allégation s'applique donc nécessairement aux sociétés de financement des constructeurs d'automobiles, puisqu'elles font actuellement concurrence aux sociétés indépendantes de location-bail appartenant aux concessionnaires.

Il faut aussi relever que cet argument douteux du conflit d'intérêts ne s'applique qu'à la petite minorité de concessionnaires vraiment indépendants des constructeurs automobiles. (Selon nos recherches, dont les résultats vous ont été communiqués, moins de 5 % des véhicules neufs immatriculés sont financés par un contrat de crédit-bail du concessionnaire. Ce chiffre englobe les contrats de crédit-bail offerts par le concessionnaire mais financés par une institution financière dans le cadre d'un plan de location-bail.) La grande majorité des concessionnaires ne jouent qu'un rôle intermédiaire dans l'offre de produits de location-bail émanant des sociétés de financement captives des constructeurs automobiles. Même si l'argument du conflit d'intérêts était convaincant, il ne s'appliquerait pas à la majorité des concessionnaires.

En fait, le véritable risque de conflit d'intérêts et la véritable menace pour l'indépendance des concessionnaires viennent des dispositions de financement conclues avec les constructeurs automobiles par l'intermédiaire de leurs sociétés de financement captives. Les concessionnaires sont bel et bien préoccupés par la concentration de pouvoirs dont bénéficient les constructeurs automobiles et leurs sociétés de financement des ventes qui, dans les faits, contrôlent les concessions, l'approvisionnement en véhicules et le financement. (Voir par exemple la copie ci-jointe d'un article paru en page B5 du numéro du *Globe and Mail* daté du 16 janvier 1998.) La possibilité que le constructeur et la société de financement qui en dépend mènent leurs activités au détriment du concessionnaire est considérable. Il y a par exemple risque de conflit d'intérêts



lorsque le taux d'approbation des propositions de location-bail présentées par le concessionnaire à la société de financement dépendant du constructeur varie selon que le stock du concessionnaire est financé ou non par la société en question (financement en gros). Cela risque, dans une large mesure, de dissuader le concessionnaire de chercher une autre source de financement. On se trouve également en présence d'une possibilité de conflit d'intérêts lorsque la composition du parc de véhicules offert par le fabricant au concessionnaire varie selon que le stock de véhicules est financé ou non par la filiale de financement du constructeur. Ainsi, les modèles les plus demandés par les consommateurs peuvent être fournis en priorité aux concessionnaires qui offrent également les contrats de crédit-bail de la société de financement captive.

Les concessionnaires, à l'instar des constructeurs automobiles, sont des clients des banques, lesquelles ont tout intérêt à ce que les concessionnaires fassent de bonnes affaires. Les banques canadiennes se livrent entre elles une vive concurrence pour offrir les meilleurs produits à la clientèle. En économie de marché, les conflits d'intérêts qui peuvent se présenter sont réglés par le jeu de la libre concurrence et, en fin de compte, c'est l'intérêt des consommateurs qui prime. Ainsi que le Groupe de travail l'a fait remarquer dans son document d'étude de juin 1997 (à la page 6), « dans un contexte de concurrence, les fournisseurs de services seront incités à servir au mieux les intérêts de leurs consommateurs ».

Enfin, comme vous le savez, les banques ont mis en place des codes de conduite exhaustifs en ce qui concerne la protection des renseignements personnels et l'interdiction des ventes liées. Les craintes selon lesquelles les banques seraient en mesure de vendre directement aux clients de leurs clients – c'est-à-dire les acheteurs d'automobiles – des services de location-bail ne sont pas fondées. En fait, la participation directe des banques au marché de la location-bail élargirait le choix offert aux concessionnaires et aux consommateurs; les allégations de conflit d'intérêts qui sont portées contre les banques n'ont pas grand chose à voir avec cette question.

### ***Information des consommateurs par les sociétés de financement captives des constructeurs automobiles***

L'industrie automobile canadienne a annoncé l'application volontaire, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1997, de contrats rédigés en termes intelligibles pour le commun des mortels et fournissant une information complète aux consommateurs. Les constructeurs automobiles ont adopté les nouveaux contrats, qui sont obligatoires pour toutes les demandes de crédit-bail transmises à leurs filiales de financement. Le consommateur peut désormais connaître le coût en capital du véhicule, sa valeur résiduelle, le taux d'intérêt annuel en pourcentage, les options d'achat ou les droits de résiliation anticipée du contrat avant d'apposer sa signature sur celui-ci. Il est clair que la majorité des contrats qui sont établis sont rédigés en termes clairs et prévoient une information complète du consommateur, mais on est en droit de s'interroger sérieusement sur le stade auquel le consommateur reçoit le contrat et une information complète.

L'Association pour la protection des automobilistes (APA) a publié récemment les résultats d'une enquête effectuée auprès des concessionnaires en se faisant passer pour des consommateurs désireux de louer un véhicule à bail. D'après les résultats de l'enquête, 59 % des concessionnaires interrogés ne se conformaient pas aux règles de divulgation du contrat prévues

par le groupe. L'APA a constaté que, même si les concessionnaires utilisaient peut-être le contrat prévoyant une information complète du consommateur, ils fournissaient rarement cette information avant la conclusion de la vente. De plus, un grand nombre de concessionnaire n'utilisent pas les nouveaux contrats pour la location-bail en gros (interne). Alors que les constructeurs automobiles peuvent imposer l'utilisation des nouveaux contrats, l'industrie n'a aucun moyen de vérifier ce que font les concessionnaires avec leurs contrats de gros.

Nous espérons que ces commentaires vous seront utiles pour l'examen de certaines des questions évoquées lors de notre rencontre. Comme nous vous l'avons déjà indiqué, nous poursuivons nos recherches dans le domaine du crédit-bail afin d'aider le Groupe de travail et les décideurs publics dans l'analyse de cet important dossier. Si vous avez des questions, n'hésitez surtout pas à communiquer avec moi ou avec Sara Gelgor (au poste 321).

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.



## **Annexe E:**

### **Liste des présentations au Groupe de travail et documents publics examinés**

1. «Choice: Financial Services into the 21<sup>st</sup> Century», Association canadienne de financement et de location (ACFL)
2. «Banks and the Vehicle Leasing Business», Corporation des associations de détaillants d'automobiles
3. Présentation au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, Association canadienne des constructeurs de véhicules
4. Sommaire de la présentation, Paul O'Regan et Stephen O'Regan
5. Présentation de Fair Isle Ford Sales, Î.-P.-É.
6. Auto Financing Update, Infobank Services Corp., divers numéros
7. «Présentation au Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien», Association des banquiers canadiens
8. Divers documents, Association des consommateurs du Canada
9. Divers documents, Association pour la protection des automobilistes
10. Bande audio «The Consumer / Retail Portfolios: Panel Discussion», The Consumer Banker Conference, 1994
11. *Le Banquier*, juillet-août 1996, vol. 103
12. «Policy Alternatives for Canadian Financial Services», Banque de Montréal
13. Résultats d'un sondage, Banques et location-bail, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
14. «Agreement for Harmonization of Cost of Credit Disclosure Laws in Canada», Comité des mesures visant les consommateurs, septembre 1997
15. «Leasing in Canada: 1997, An-Overview», ACFL, décembre 1997
16. «Turning the Lights on Leasing», ACFL
17. Diverses données sur l'immatriculation, R.L. Polk, fournies par GMAC
18. «Canadian Credit Markets», John McCallan, Banque Royale du Canada, octobre 1997
19. «Is Demographics Behind Growth in Household Wealth and Wealth Management?», Banque Royale, novembre 1997
20. «The Impact of Banking and Financial Services on the Canadian Macroeconomy», Peter Dungan, Institute for Policy Analysis, Université de Toronto, octobre 1997
21. «Privacy Model Code», Association des banquiers canadiens, novembre 1996
22. «Three C's for Canadian Banking: Conduct, Competition, Concentration», Banque Royale du Canada, avril 1997
23. «Presentation on the Canadian Vehicle Lease Market», CADA, novembre 1997
24. «Newsline», CADA Newsletter, divers numéros
25. «Business Management Review», CAJAD Newsletter, divers numéros
26. «Economic Indicators», American Automobile Manufacturers Association, divers numéros

**ANNEXE E – (suite)****Liste des présentations au groupe de travail et documents publics examinés**

27. «Best Vehicle Value», Brochure publicitaire, Auto Depot, 1997
28. Statistiques diverses, Maritz Canada Inc., 1997
29. Statistiques diverses, Statistique Canada, 1997
30. Statistiques diverses, DesRosiers Automotive Consultants Inc., 1997
31. Statistiques diverses, Wards Automotive Reports, 1997
32. «Where the Bank Act Revision Stands», ABC, août 1979
33. Communiqué du ministère des Finances, 16 avril 1980
34. Hansard, divers numéros, 1980
35. «Industry Facts-1997», Ford Motor Company, 1997

Vertex

*Recherche sur les données relatives  
à la location-bail de véhicules  
au Canada et aux États-Unis*

*effectuée pour  
l'Association des banquiers canadiens*

Par  
VERTEX CONSULTANTS INC.  
Octobre 1997



# Vertex

## Table des matières

<b>A.</b>	<b>Principales constatations</b> .....	3
1.	Données sur la location-bail au Canada, d'après les renseignements sur l'immatriculation de véhicules neufs, à l'exclusion des véhicules utilitaires d'un poids brut supérieur à 33,000 livres .....	4
2.	Aperçu de la compétitivité comparative actuelle des prêts et de la location-bail au Canada et aux Etats-Unis .....	5
<b>B.</b>	<b>Méthodologies</b> .....	9
1.	Méthodologie utilisée pour établir les données relatives à la location-bail au Canada .....	11
2.	Méthodologie utilisée pour donner un aperçu de la compétitivité comparative des prêts et de la location-bail au Canada et aux États-Unis .....	12
<b>ANNEXES</b>	.....	17
I	Constatations détaillées tirées des données relatives à la location-bail au Canada .....	19
II	Constatations détaillées portant sur la compétitivité comparative des prêts et de la location-bail au Canada et aux États-Unis .....	41





**Vertex**

**A. PRINCIPALES CONSTATATIONS**

## Vertex

### 1. Données sur la location-bail au Canada, d'après les renseignements sur l'immatriculation de véhicules neufs, à l'exclusion des véhicules utilitaires d'un poids brut supérieur à 33,000 livres

Source : Services de renseignements sur les véhicules, Polk Canada, Toronto (Ontario), qui sont propriétaires des données en question

	Données de janvier à juillet 1997		Année complète 1996	
	Nombre	% du total des immatriculations	Nombre	% du total des immatriculations
Total – Immatriculations de véhicules neufs	812 363	100%	1 162 781	100%
Total – Véhicules loués à bail	352 128	<b>43,3%</b>	407 716	<b>35,1%</b>
	Nombre	% du total des location-bail	Nombre	% du total des location-bail
<b>Sociétés de location-bail appartenant aux constructeurs</b>				
• GMAC Leaseco Ltd./Gen. Motors Ltd.	86 168	24,5%	90,305	22,1%
• Ford Credit/Ford Motor Co. Ltd.	71 010	20,2%	77,229	18,9%
• Chrysler Credit/Chrysler Canada Inc.	38 787	11,0%	43,235	10,6%
• Honda Finance Inc./Honda Inc.	20 727	5,9%	21,226	5,2%
• Toyota Credit Inc./Toyota Inc.	18 885	5,4%	18,778	4,6%
• Mazda Credit Inc./Mazda Inc.	7 785	2,2%	8,940	2,2%
• Nissan Finance Inc./Nissan Inc.	6 446	1,8%	6,188	1,5%
• VW Credit Inc./VW Inc.	5 164	1,5%	7,443	1,8%
• Primus	2 444	0,7%	2,208	0,5%
• Toutes autres sociétés	5 590	1,6%	3,788	0,9%
<b>Total – Location-bail (constructeurs)</b>	<b>263,006</b>	<b>74.7%</b>	<b>279,340</b>	<b>68.5%</b>
<b>Sociétés commerciales de location-bail</b>				
• GE Capital Lsg. Inc.	10 037	2,9%	12 399	3,0%
• PH&H Inc.	5 147	1,5%	9 662	2,4%
• AT&T Capital Inc.	4 908	1,4%	5 113	1,3%
• BML Lsg. Ltd.	4 900	1,4%	5 133	1,3%
• ARI Canada Ltd.	1 752	0,5%	2 156	0,5%
• Transportation Lease Systems	1 659	0,5%	2 248	0,6%
• 1009329 Ont. Ltd.	1 353	0,4%	1 912	0,5%
• Services de Financement Auto	1 091	0,3%	1 519	0,4%
• Amelco Lsg. Ltd.	939	0,3%	1 085	0,3%
• Grove Rental & Lsg. Ltd.	929	0,3%	980	0,2%
• Location Via Route Inc.	810	0,2%	1 003	0,2%
• Janad Corp.	763	0,2%	1 608	0,4%
• Commcorp Financial Services	677	0,2%	2 095	0,5%
• Somerville National Lsg.	635	0,2%	947	0,2%
• Cruise Inc.	632	0,2%	570	0,1%
• Lutex Lsg. Ltd.	599	0,2%	948	0,2%
• Phelps Lsg. Ltd.	524	0,1%	649	0,2%
• MKA Lsg. Ltd.	513	0,1%	631	0,2%
• Newcourt Credit Group Inc.	292	0,1%	1 510	0,4%
• All others	2 166	3,4%	19 092	4,7%
<b>Total – Location-bail (sociétés commerciales)</b>	<b>50 326</b>	<b>14,3%</b>	<b>71 260</b>	<b>17,5%</b>
<b>Total – Location-bail (concessionnaires)</b>	<b>38 796</b>	<b>11,0%</b>	<b>57 116</b>	<b>14,0%</b>

## Vertex

### 2. Aperçu de la compétitivité comparative actuelle des prêts et de la location-bail au Canada et aux États-Unis

	Canada	É.-U.	Écart Canada-É.-U.
Prêts	(n=18)	(n=45)	
• Taux d'intérêt moyen	7,42%	8,41%	-0,99%
Location-bail	(n=16)	(n=41)	
• Taux d'intérêt moyen	9,42%	8,34%	+1.08%
• Mensualité moyenne en % du coût capitalisé net	1,79%	1,71%	+0.08%
• Valeur résiduelle moyenne en % du coût capitalisé brut	56,77%	56,53%	+0.24%

## Objectifs

- Obtenir un aperçu de la compétitivité comparative actuelle des prêts et de la location-bail au Canada et aux États-Unis en examinant l'écart de taux d'intérêt sur la location-bail d'automobile au Canada et aux États-Unis, par rapport à l'écart de taux d'intérêt entre les deux pays sur les prêts pour l'achat d'automobiles, les véhicules, les concessionnaires et les dates étant les mêmes. Nous avons pour cela :
  - communiqué avec trois concessionnaires (un par grand constructeur nord-américain – Ford, GM et Chrysler) dans chacune des six principales agglomérations canadiennes et dans 20 grandes villes des États-Unis continentaux;
  - demandé à chacun de ces concessionnaires de faire une offre de prêt et de location-bail (pour une cote de crédit A-I), en fonction d'un ensemble uniforme de caractéristiques du véhicule, du contrat de prêt et du contrat de location-bail.

## Résumé des constatations

- Si l'on compare des prêts automobiles équivalents au Canada et aux États-Unis, on constate que la moyenne des taux d'intérêt à trois ans offerts par les concessionnaires canadiens est **inférieure de 99 points de base** au chiffre équivalent pour les États-Unis (7,42 % au Canada contre 8,41 % aux États-Unis).

## Vertex

- Si l'on compare des contrats équivalents de location-bail au Canada et aux États-Unis, on constate que la moyenne des taux d'intérêt incorporés aux contrats est **supérieure de 108 points de base** au Canada à ce qu'elle est aux États-Unis (9,42 % au Canada contre 8,34 % aux États-Unis).
- Nous avons procédé à une analyse plus approfondie afin de déterminer si le taux d'intérêt moyen plus bas qui est incorporé aux contrats de location-bail aux États-Unis est lié à d'autres caractéristiques, moins avantageuses, de la location-bail au sud de la frontière (p. ex. du point de vue de la valeur résiduelle du véhicule ou des mensualités). Il ressort de cette analyse que les contrats de location-bail sont aussi intéressants, sinon *plus*, aux États-Unis qu'au Canada en ce qui concerne tant la valeur résiduelle des véhicules que le montant des mensualités. Aux États-Unis, la valeur résiduelle offerte était plus faible (de 24 points de base, en pourcentage du coût capitalisé brut) et les mensualités étaient un peu plus abordables (de 8 points de base, en pourcentage du coût capitalisé net du véhicule loué). Si l'on considère l'ensemble de ces caractéristiques essentielles de la location-bail, cette formule est plus avantageuse aux États-Unis qu'au Canada.

## Conclusions

- Étant donné la variabilité observée de l'échantillon de concessionnaires, nous pouvons affirmer avec un niveau de confiance de 95 % que, si nous avons interrogé tous les concessionnaires GM, Ford et Chrysler dans toutes les grandes villes du Canada et des États-Unis continentaux au cours de la même période (entre le 19 et le 30 septembre 1997), nous aurions obtenu un résultat analogue, à savoir que :
  - l'écart de taux d'intérêt incorporé aux contrats de location-bail au Canada et aux États-Unis est désavantageux pour les consommateurs canadiens, comparativement à l'écart de taux d'intérêt sur les prêts à l'achat d'automobiles dans les deux pays pendant la même période, pour les mêmes véhicules et les mêmes concessionnaires.
- En conclusion, il convient de signaler que le coût de financement incorporé à la location-bail ne semble pas être présenté de façon claire à l'acheteur d'automobile sur le marché de détail. Les vendeurs (et même les préposés au financement) avec lesquels nous avons communiqué pour les besoins de cette recherche étaient incapables, dans bien des cas, d'indiquer le coût de financement exact (exprimé sous forme de facteur d'intérêt ou de taux d'intérêt sous-jacent) correspondant au contrat proposé de location-bail. On nous a répondu à quelques reprises que les renseignements sur le taux d'intérêt n'étaient tout simplement « *pas disponibles* » ou « *ne pouvaient être fournis dans l'État* » en question. Nous en concluons que les consommateurs, tant au Canada qu'aux États-Unis, qui ne sont pas au fait des subtilités de la

location-bail doivent avoir bien du mal à comparer le coût de financement ou le taux d'intérêt se rattachant à divers contrats de location-bail.



**Vertex**

**B. MÉTHODOLOGIES**





## Vertex

### 1. *Méthodologie utilisée pour établir les données relatives à la location-bail au Canada*

- Nous nous sommes servis de la base de données de Polk Canada sur l'immatriculation de véhicules neufs (ci-après, la base IVN) pour établir les données relatives à la location-bail au Canada.
- Sont versées chaque mois dans la base IVN des données détaillées sur les véhicules immatriculés pour la première fois dans une province.
- Les Services de renseignements sur les véhicules de Polk Canada reçoivent chaque mois des données des autorités provinciales. Ces dernières doivent fournir des données sur les véhicules immatriculés pour la première fois dans la province pour la période de déclaration la plus récente. À l'heure actuelle, les dix provinces plus les Territoires du Nord-Ouest fournissent leurs données d'immatriculation à Polk.
- On effectue chaque mois un suivi des immatriculations qui se trouvent dans l'éventail acceptable d'années automobiles. Cet éventail va de l'année automobile qui précède l'année civile en cours à l'année automobile qui suit l'année civile. Les données relatives aux véhicules d'autres années automobiles sont rejetées.
- On vérifie aussi (à l'aide du numéro de série) que tous les véhicules immatriculés dans l'éventail d'années d'automobiles acceptable n'ont pas déjà été immatriculés au Canada. Lorsque c'est le cas, les véhicules ne sont pas comptés dans les immatriculations du mois.
- Les données fournies ne correspondent pas aux ventes, même si la base IVN n'est guère différente d'une base de données sur les ventes. Ce sont les constructeurs automobile qui fournissent des chiffres de vente, tandis que les données inscrites dans la base IVN sont celles que communiquent les autorités provinciales chargées de l'immatriculation des véhicules. Polk compare l'ensemble des données d'immatriculation mensuelles aux chiffres de vente fournis à l'échelle nationale par les constructeurs. D'après Polk, les deux séries de données sont extrêmement voisines; leur évolution est suivie chaque mois.
- Pour l'établissement des données relatives à la location-bail qui sont présentées dans ce rapport, Polk a chargé deux programmeurs de vérifier l'information fournie.
- Les données relatives à l'immatriculation et à la location-bail qui sont présentées ici englobent les contrats de location-bail conclus par les exploitants de parcs automobiles.

- Les données relatives à l'immatriculation et à la location-bail qui sont présentées ici ne tiennent pas compte des véhicules utilitaires d'un poids brut supérieur à 33 000 livres.
- Polk signale que les catégories établies par les Services de renseignements sur les véhicules sont revues de temps à autre par les constructeurs automobiles et peuvent être modifiées en fonction du profil des immatriculations. Par exemple, Primus était classée par Polk comme une entreprise de location-bail commerciale jusqu'à la fin de 1996. En 1997, Primus a été reclassée par Polk, dans la catégorie des entreprises de location-bail appartenant à un constructeur

## **2. *Méthodologie utilisée pour donner un aperçu de la compétitivité comparative des prêts et de la location-bail au Canada et aux États-Unis***

- Nous avons choisi trois modèles 1998 (un par grand constructeur nord-américain) et un ensemble de caractéristiques pour chacun de ces véhicules neufs. Trois critères ont présidé au choix des modèles en question; il fallait que chacun des véhicules :
  - représente une part de marché appréciable au Canada et aux États-Unis, sans pour autant figurer parmi les trois modèles les plus vendus;
  - soit produit au Canada;
  - ne soit visé au moment de l'enquête par aucune bonification de taux d'intérêt offerte par la filiale de financement du constructeur, que ce soit sur les contrats de prêt ou sur les contrats de location-bail.

Au Canada, un grand nombre de modèles Dodge 1998 (y compris la Caravan) actuellement offerts donnent droit à une réduction de prix ou à un taux d'intérêt subventionné sur tous les prêts, de même que sur les contrats de location-bail d'une durée maximale de 30 mois. Pour tenir compte de ce facteur, nous avons demandé, dans le cas des prêts à trois ans, le meilleur taux qui pouvait nous être offert si nous choissions la réduction de prix (c'est-à-dire que nous n'avons pas demandé le taux subventionné).

## Vertex

- Voici les véhicules qui ont été choisis, avec leurs caractéristiques :

<i>Constructeur</i>	<i>Modèle</i>	<i>Caractéristiques</i>
Chrysler	Dodge Caravan 1998	Ensemble Éclair (moteur 6 cylindres, 7 passagers, transmission automatique, 1 ou 2 portes coulissantes, clim., radio AM/FM)
General Motors	Chevrolet Lumina 1998	Modèle de base
Ford	Camionnette F150 1998	Groupe d'équipement (6 cylindres, cabine allongée avec 3' porte, clim., transmission automatique)

Ces caractéristiques pouvaient varier quelque peu d'une ville à l'autre. Par exemple, à Minneapolis, on insistait sur le dégivreur de vitre arrière pour la Caravan à cause du climat, tandis qu'en Californie, à cause des lois sur le contrôle des émissions, les caractéristiques du moteur étaient légèrement différentes pour le même modèle.

Pour les besoins de cette recherche, nous avons également établi les caractéristiques suivantes pour les contrats de prêt et de location-bail :

	<i>Durée</i>	<i>Paiement initial</i>	<i>Cote de crédit du client</i>	<i>Autres caractéristiques</i>
Prêt	36 mois	1 000 \$	A1	Aucune
Location-bail	36 mois	1 000 \$	A1	Clauses normales de kilométrage annuel, soit 20 000 ou 25 000 km par an au Canada, selon le modèle, et 12 000 ou 15 000 milles par an aux États-Unis

- Dans le cas des contrats de location-bail, selon le concessionnaire interrogé, l'offre qui nous était faite prévoyait une utilisation différente du paiement initial de 1 000 \$ : dans certains cas, cette somme couvrait les frais initiaux (p. ex. le premier paiement, le dernier paiement ou le dépôt de garantie, ou encore les frais d'immatriculation), le solde étant appliqué en réduction du coût en capital, tandis que dans d'autres cas cette somme était portée intégralement en diminution du coût en capital du véhicule. Nous avons tenu compte de ces différences dans notre analyse.

## Vertex

- Nous avons choisi initialement pour cette recherche six grandes agglomérations au Canada et 20 grandes villes des États-Unis continentaux. Le seul changement par rapport à notre échantillon initial a consisté à remplacer Dallas par Indianapolis. Nous nous sommes en effet aperçus (en communiquant avec des concessionnaires de Houston) que, en raison des règles fiscales défavorables à la location-bail d'automobiles au Texas, les concessionnaires offraient des prêts avec solde de règlement plutôt que des contrats de location-bail (nous n'avons pu obtenir d'offres des concessionnaires en question sur un contrat de location-bail à Houston, les concessionnaire déclarant qu'un prêt du type en question serait beaucoup plus avantageux pour nous).

Voici les 26 villes composant l'échantillon

<i>Canada</i>	<i>États- Unis</i>	
Vancouver	Atlanta	Minneapolis
Calgary	Boston	Nouvelle-Orléans
Winnipeg	Chicago	New York
Toronto	Cincinnati	Philadelphie
Montréal	Denver	Phoenix
Halifax	Détroit	Pittsburgh
	Houston	San Francisco
	Indianapolis	Seattle
	Los Angeles	St. Louis
	Miami	Washington

- Dans chacune de ces 26 villes, un concessionnaire Chevrolet, un concessionnaire Dodge et un concessionnaire Ford ont été choisis au hasard dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique.
- Nous avons appelé chacun de ces concessionnaires, en nous présentant comme un consommateur voulant garder l'anonymat, pour obtenir des renseignements sur le coût et les conditions de financement (sur trois ans) du véhicule choisi, ainsi que le coût comparatif de l'achat et de la location-bail. Notre objectif était d'obtenir du concessionnaire les prix types qu'un consommateur (ayant une cote de crédit AI) désireux d'acheter une voiture neuve se verrait offrir à la même date.

Dans bien des cas, nous avons dû communiquer avec plus de trois concessionnaires dans chaque ville, et ce, pour les raisons suivantes :

- le refus du premier concessionnaire appelé de fournir un prix et un taux de financement au téléphone;

## Vertex

- le fait que les préposés aux ventes ou au financement, chez le concessionnaire, n'avaient pas le temps, ou pour une autre raison, n'étaient pas disposés à nous fournir les renseignements demandés au téléphone;
- les préposés aux ventes ou au financement chez le concessionnaire nous ont fait un « numéro », au sujet des contrats de location-bail, qui nous ont fait douter de leurs compétences ou de leur éthique professionnelle.

Bien souvent, nous nous sommes également entretenus avec plus d'une personne, chez chacun des concessionnaires que nous avons appelés. Cela était généralement dû au fait que les préposés aux ventes connaissaient les prix suggérés des modèles indiqués, mais n'étaient pas aussi certains des taux et des méthodes de financement, et vice versa pour les préposés au financement.

- Pour analyser les renseignements obtenus, nous avons d'abord appliqué un modèle standard pour l'industrie qui nous a permis d'évaluer la cohérence interne des données détaillées qui nous avaient été communiquées au sujet de la location-bail.

Le modèle est élaboré de la manière suivante :

- mensualité totale de location-bail = amortissement mensuel plus frais mensuel de location-bail
- amortissement mensuel = (coût capitalisé moins réduction du coût capitalisé moins valeur résiduelle)/durée du contrat en mois
- frais mensuels de location-bail = [(coût capitalisé moins réduction du coût capitalisé plus valeur résiduelle)/2] x taux d'intérêt/12

Ce modèle nous a permis de découvrir de nombreuses incohérences dans les données relatives à la location-bail. Nous avons rappelé chacun des concessionnaires pour lesquels nous avons décelé des incohérences afin d'éliminer les écarts. Nous y sommes parvenus dans bien des cas, les incohérences s'expliquant par le fait que le personnel du concessionnaire avait fait une erreur de calcul ou n'avait pas mentionné certains frais supplémentaires, p. ex. l'ajout de frais de dossier de financement ou de frais de service au coût capitalisé qu'il nous avait indiqué. Dans beaucoup d'autres cas, nous n'avons pu expliquer les écarts, généralement parce que le personnel du concessionnaire ne voulait pas prendre le temps de discuter davantage des renseignements fournis au sujet des taux sans avoir la certitude de parler à un client sérieusement intéressé.

## Vertex

- Certaines personnes avec lesquelles nous avons communiqué chez les concessionnaires ont promis de nous rappeler pour nous fournir les renseignements demandés, mais ne l'ont jamais fait, malgré des promesses répétées de leur part et de nombreux appels de notre part.
- En fin de compte, nous avons pu obtenir des renseignements sur les taux d'intérêt pour 16 contrats de location-bail au Canada et 41 aux États-Unis, ainsi que sur 18 contrats de prêt au Canada et 45 aux États-Unis.
- Nous avons fait la synthèse des taux d'intérêt et les avons comparés, tant pour les prêts que pour la location-bail, au Canada et aux États-Unis. Nous nous sommes livrés à des tests-*t* unilatéraux afin d'évaluer la signification statistique des différences observées.





**Vertex**

**ANNEXES**



**Vertex**

***ANNEXE I***  
***Constatations détaillées tirées des données***  
***relatives à la location-bail au Canada***



**Vertex**

***ANNEXE II  
Constatations détaillées portant sur la  
compétitivité comparative des prêts et de  
la location-bail au Canada et aux  
États-Unis***



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL		0	71
CL	A&M LSG LTD	12	3
CL	A LAMOTHE INC	1	0
CL	A POTVIN LSG LTD	2	1
CL	AT&T CAPITAL INC	5113	4908
CL	ACE AUTO LSG LTD	468	279
CL	ADVENTURE WEST HOLDINGS LTD	1	0
CL	AFRIQUE ENT LTD	13	6
CL	AKLOG LSG LTD	7	0
CL	AL PREMJI ENT LTD	27	17
CL	ALL MAKE OWNER LEASE LTD	48	45
CL	AMELCO LSG LTD	1085	939
CL	AMERICAN LEASE CORP	6	3
CL	ANGEL AUTO LSG LTD	3	0
CL	APPLE HILL LSG LTD	0	1
CL	APPLE VALLEY LSG LTD	227	323
CL	ARI CANADA LTD	2156	1752
CL	ASSOC COMMERCIAL CORP	31	102
CL	ASSOC LSG INC	195	91
CL	AUTO LSG INC	191	169
CL	AUTOLAND NATIONAL LSG LTD	32	12
CL	AUTOWAY LSG INC	34	28
CL	AVALON LSG LTD	1	0
CL	ABBA LEASE RENTALS LTD	43	11
CL	ALBEY GARBE LSG CORP	18	0
CL	ALLSTATE LSG INC	1	1
CL	ARCO TRUCK LEASE LTD	1	0
CL	AUTO WORLD LSG LTD	1	1
CL	A&E FINANCIAL LSG & RENTAL	70	5
CL	ALLAN JENKINS RENTAL & LSG	0	1
CL	AFFINITY RENTALS & LSG LTD	1	0
CL	AHEAD LSG LTD	25	1
CL	ADDIE LSG LTD	18	36
CL	ALBY GARBE LSG CORP	46	38
CL	AMERICAN PACIFIC LSG	5	0
CL	AABCOR LSG	15	0
CL	ARROWSMOTH SALES & LSG	3	0
CL	ADMIRAL LSG INC	2	0
CL	AMLECO LEASING LTD	2	0
CL	ARBUTUS LSG LTD	1	0
CL	ASSIST FINANCING LSG INC	2	1
CL	AUSROW LSG LTD	2	0
CL	ALL ISLAND CAR LSG CORP	1	0
CL	ACCESS LSG CORP	0	76
CL	A R WILLIAMS LSG LTD	0	1
CL	ALTA LSG	0	5
CL	AAA ALL VEHICLE LSG & RENTALS	1	0
CL	AGRIFINANCE	3	0
CL	BBGM LSG LTD	15	11
CL	BLM LSG INC	11	2
CL	BMF LSG INC	11	6
CL	BML LSG LTD	5133	4900
CL	BALLANTYNE LSG LTD	4	3
CL	BANK OF NS LSG	12	1
CL	LAURENTIAN BANK LSG	16	13
CL	BAYMAR LSG LTD	22	14
CL	BENEFIT LSG CORP	13	0
CL	BENLEA LSG LTD	1	1
CL	BOBELL TRUCKING LTD	1	1
CL	BOLANDS LTD	9	5
CL	BORDIE FLEET & LSG LTD	0	1
CL	BOYCHUK LSG INC	2	2
CL	BRAMARD INVESTMENTS LTD	185	130
CL	BRAMPTON LSG & RENTALS LTD	147	138
CL	BRANLINE LSG INC	1	0
CL	BRENAUL PATTAM LSG INC	1	0
CL	BUDD BROS HOLDING CO	72	46
CL	BUMSTEAD TRUCKING LTD	1	0
CL	BURNES LSG LTD	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	BUSH & COOK LSG LTD	7	3
CL	BISON LSG LTD	1	0
CL	BULLDOG LSG INC	0	4
CL	B E LSG LTD	1	0
CL	BARRINGTON LSG	63	0
CL	BUSH LSG LTD	73	55
CL	BBG LSG LTD	1	1
CL	BMC LSG LTD	1	0
CL	BMS LSG LTD	1	0
CL	BOSS LSG LTD	2	1
CL	BPI RENTAL & LSG INC	1	0
CL	B DEWAR HOLDINGS LTD	0	1
CL	BOB CURRIE AUTO LSG INC	73	1
CL	BODKIN LSG LTD	15	37
CL	C&E LSG LTD	14	14
CL	C E SARGENT & SON LTD	6	0
CL	CIBC LSG LTD	21	8
CL	CWL AUTO LEASE INC	2	1
CL	CALGARY AUTOLEASE LTD	28	31
CL	CALMONT LSG LTD	279	294
CL	CAMBRIDGE LEASEHOLDS LTD	1	1
CL	CANADA LSG INC	19	4
CL	CANADIAN LEASE MGMT LTD	17	0
CL	CANADIAN NATIONAL LSG INC	6	0
CL	CANSTEM LSG SERVICES INC	19	8
CL	CAR SOURCE LSG SYSTEMS INC	124	83
CL	CARALYSE FINANCIAL SERVICES LT	12	0
CL	CARDEL LSG LTD	85	48
CL	CARDI HOLDINGS LTD	89	67
CL	CARNIVAL NATIONAL LSG LTD	318	194
CL	CARRUS LSG LTD	72	89
CL	CASSANDRA LSG & RENTAL INC	50	11
CL	CHANCELLOR LSG LTD	13	0
CL	CITY RENTAL & LSG LTD	1	0
CL	BOMBARDIER CREDIT INC	6	5
CL	COMPAGNIE DE LOCATION DE FLOTT	6	1
CL	CONNOISSEUR LSG INC	1	0
CL	CROSS CANADA CAR LSG INC	716	397
CL	CRUISE INC	570	632
CL	CUMIS SERVICES LTD	16	0
CL	CUSTOM LEASE CAPITAL INC	169	112
CL	COMMFCORP FINANCIAL SERVICES	2095	677
CL	C&L LSG LTD	7	6
CL	CENTRE DE LOCATION R LANGLOIS	1	0
CL	COMMONWEALTH LSG LTD	1	0
CL	CORPORATE PARTNERS LSG	1	0
CL	COSMOPOLITAN VEHICLE LSG	34	8
CL	CREDIT BAIL FINDEQ INC	2	1
CL	C&R CHAN AUTO LEASE	1	0
CL	CRYSTAL KEY LSG & SALES LTD	2	0
CL	CALGARY NATIONAL LSG LTD	1	0
CL	CROCKETT AUTOMOTIVE LSG LTD	116	51
CL	C&R LSG CORP	20	10
CL	CAR LSG AB LTD	2	0
CL	CCS LSG CORP	4	0
CL	CHANDLER K T LSG LTD	1	0
CL	CLAIREVILLE LSG CORP	1	0
CL	CAN CITY AUTO LSG LTD	1	0
CL	C R LSG CORP	0	1
CL	CAMROSE LSG LTD	0	1
CL	CREDIT BAIL LES ASSOC	0	3
CL	COMMERCIAL CREDIT LTD	2	0
CL	CAMERON BIMM LSG LTD	4	2
CL	CANADA WIDE AUTO LSG	10	10
CL	CLAIRVIEW LSG CO LTD	296	233
CL	D B HOLDING LTD	105	36
CL	DBZ HOLDINGS LTD	11	6
CL	D C LSG LTD	1	0
CL	D M LSG LTD	2	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Cumulatif	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	DANA COMMERCIAL CREDIT	3	2
CL	DAYE NATIONAL FLEET SYSTEM INC	16	14
CL	DEL LSG LTD	1	1
CL	DON BODKIN LSG LTD	253	271
CL	DONLEN LSG CORP	50	27
CL	DUNFORD LSG INC	4	0
CL	DUPORT LSG LTD	411	267
CL	D&E AUTO LSG	4	11
CL	DESITE LSG CO LTD	0	1
CL	DIAMOND IDEALEASE	2	1
CL	DML LSG LTD	1	0
CL	DSM LSG LTD	0	2
CL	DUGDALE LSG CORP	1	0
CL	DUNLOP LSG LTD	0	2
CL	DENHAM LSG	12	4
CL	DOUG DUNLOP LSG LTD	45	69
CL	DIPLOMAT LSG & RENTAL INC	2	0
CL	DAN SKINNER LSG LTD	3	3
CL	EDS LSG LTD	3	0
CL	EAST METRO AUTO LSG	5	5
CL	ENT AUTO LSG & SALE	1	1
CL	EQUITY LSG CO LTD	0	2
CL	EXECULEASE	1	0
CL	EXECUTIVE AUTO LSG LTD	34	10
CL	ENT DE LOCATION CHALEXI	10	5
CL	EMKAY LSG CORP	40	42
CL	ETM LSG INC	62	52
CL	ESSENTIEL LOCATION D AUTOS INC	145	93
CL	F&F HOLDINGS LTD	211	118
CL	FAMILY TRUSTCO LSG LTD	1	0
CL	FAROOQ U DRIVE LTD	0	1
CL	FELLVIEW LSG LTD	65	34
CL	FIRST MUNICIPAL LSG CORP	1	2
CL	FIRST RATE AUTO LSG INC	43	15
CL	FLEXLEASE INC	0	1
CL	FORMULA AUTO LSG LTD	0	28
CL	FORTUNA ENT LTD	187	121
CL	F P LSG LTD	1	0
CL	FRÉEPÖRT LSG LTD	1	0
CL	FEDERAL VEHICLE LSG INC	4	0
CL	FRANKLIN EQUITY LSG CO	209	45
CL	FENDERS LSG & AUTO SALE	3	0
CL	FLEETLINE LSG LTD	1	0
CL	FOUR WHEEL LSG INC	40	12
CL	FREEDOM LSG LTD	51	7
CL	FIRMVEST LSG CORP	4	0
CL	FORBES LSG LTD	25	137
CL	FELCO AUTOLEASE LTD	4	1
CL	FLO MOR CAPITAL LSG LTD	1	0
CL	FIVE TEN AUTO LSG LTD	22	58
CL	G E CAPITAL LSG INC	12399	10037
CL	GLS LEASCO INC	5	8
CL	GEORGE DAVEY LSG LTD	8	5
CL	TRACMOUNT/GLOJACK LSG LTD	240	158
CL	GORHAM STREET LSG LTD	1	0
CL	GRANDE NATIONAL LSG INC	28	19
CL	GRANDE PRAIRIE AUTO LSG	5	1
CL	GREAT WEST TRUCK LEASE & RENTA	4	8
CL	GROVE RENTAL & LSG LTD	980	929
CL	GRASCAN LSG CORP	1	3
CL	GLEN LSG & RENTALS LTD	0	1
CL	G&H LSG LTD	0	12
CL	GCMC HOLDING CO LTD	4	1
CL	GEN AUTO LSG INC	1	0
CL	GOHIER LOCATION AUTO	2	0
CL	GLENN GARAGE & LSG LTD	1	0
CL	GOLDLEASE LTD	100	77
CL	H A MCLEAN LSG INC	257	125
CL	H J ELLIOT LTD	20	11

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	HVL LTD	75	55
CL	HACIENDA LSG INC	15	30
CL	HARTFIELD CHIEFTAIN LSG LTD	3	1
CL	HARTLEY LSG LTD	116	57
CL	HAV A KAR LSG LTD	236	121
CL	HENDRIE NATIONALEASE INC	3	0
CL	HITACHI CREDIT INC	41	12
CL	HOJ NATIONAL LSG	12	1
CL	HONGKONG BANK LSG	1	0
CL	H K LSG INC	8	15
CL	HACKETT LSG LTD	0	1
CL	HARBOURVIEW FLEET & LSG	10	6
CL	HIGHLAND NATIONAL LSG	2	1
CL	HCFL LEASE	17	2
CL	H M REVELL LSG LTD	1	0
CL	IDEALEASE LTD	6	7
CL	INTER AMERICA LSG INC	2	2
CL	INTER FAST LSG LTD	1	6
CL	INDEPENDENT LSG	0	1
CL	INTER LEASE INC	2	1
CL	ISTRIA AUTO LSG INC	13	2
CL	INITIAL LSG LTD	1	0
CL	INPROTECT SYSTEMS INC	0	1
CL	JDC LSG LTD	5	45
CL	JACON LSG LTD	4	2
CL	JAMES CAMPBELL SERVICES LTD	16	8
CL	JANAD CORP	1608	763
CL	JAPAN AUTO LSG INC	25	4
CL	JIM WILLIAMS LSG LTD	27	13
CL	JULKRISS LSG INC	1	0
CL	JASBRO TRUCK LSG	2	0
CL	JIM PEPLINSKI AUTO LSG LTD	741	675
CL	JIMSA LSG LTD	4	2
CL	JAMES LSG LTD	2	3
CL	JASON LSG LTD	1	0
CL	JGS LSG INC	3	2
CL	JADE CAR & TRUCK LSG	0	27
CL	LOCATION LAUZON AMOS INC	1	0
CL	KCC LSG LTD	58	46
CL	K J LSG CO	1	0
CL	KAMSEL AUTO LSG INC	6	1
CL	KEY LEASE LTD	148	102
CL	KIM TAM TRUCK LSG LTD	36	13
CL	KRISKA HOLDINGS LTD	1	0
CL	KINNEAR LSG LTD	1	0
CL	KUSTER ENT LTD	5	0
CL	KOHOTO LSG	1	0
CL	KEYMAC LSG LTD	0	1
CL	KCW AUTO LSG INC	16	7
CL	L&J LSG LTD	0	1
CL	LRM CENTRE DE LOCATION INC	2	0
CL	LABTRONICS LSG LTD	25	1
CL	LAREDO LSG LTD	4	6
CL	LAVIOLETTE AUTO LOCATION INC	381	321
CL	LEASE BUSTERS INC	9	2
CL	LEASE CHECK LTD	24	23
CL	LEASE IT LTD	41	26
CL	LEASE WELL INC	61	43
CL	LEASE WIN LTD	324	190
CL	LSG UNLTD INC	15	11
CL	LES AGENCES KYOTO LOCATION	58	36
CL	LES AUTOBUS BAILLARGEON	0	1
CL	LES ENT GIRARDIN INC	2	1
CL	LESAL HOLDINGS LTD	35	23
CL	LET LSG LTD	1	2
CL	LOANE LSG LTD	0	1
CL	LOCATION AUBE LTEE	71	49
CL	LOCATION AUTO EXPRESS ENR	47	27
CL	LOCATION B M INC	2	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	LOCATION BLAIS INC	3	2
CL	LOCATION BROSSARD INC	11	85
CL	LOCATION C D INC	22	0
CL	LOCATION CHAMBERLAND INC	3	2
CL	LOCATION CLAIREVIEW INC	9	16
CL	LOCATION D AUTO LACOLLE INC	106	53
CL	LOCATION D AUTOS COROSSOL INC	36	13
CL	LOCATION D AUTOS HAUTERIVE LTE	5	2
CL	LOCATION D AUTOS JO NO INC	194	151
CL	LOCATION D OUTILS BROSSARD INC	2	2
CL	LOCATION D M G INC	1	0
CL	LOCATION DE CAMIONS EUREKA INC	3	4
CL	LOCATION DU COTEAU INC	13	4
CL	LOCATION DU CUIVRE LTEE	247	146
CL	LOCATION ELMAR LTEE	3	1
CL	LOCATION GASTON NADEAU INC	4	0
CL	LOCATION GERVAIS INC	2	0
CL	HOLAND LSG LTD	244	163
CL	LOCATION JEAN GAGNE LTEE	23	13
CL	LOCATION JEAN LEGARE LTEE	39	37
CL	LOCATION L B S INC	4	3
CL	LOCATION LEBLANC INC	2	1
CL	LOCATION MARTINEAU INC	1	0
CL	LOCATION MONT LAURIER INC	2	0
CL	LOCATION M S F INC	0	3
CL	LOCATION NÔMA INC	11	6
CL	LOCATION NOVY INC	2	0
CL	LOCATION OUELLET ET FRERES INC	1	0
CL	LOCATION PAUL GIRARD INC	20	16
CL	LOCATION PINARD INC	16	3
CL	LOCATION ROBERT LTEE	1	0
CL	LOCATION ROYALE COMPAGNIE LTEE	53	16
CL	LOCATION TRAJET INC	49	43
CL		161	85
CL	LOCKHART LSG LTD	0	1
CL	LORENCE LSG S & MGMT	4	0
CL	LUMPY AUTO LSG INC	24	14
CL	LUTEX LSG LTD	948	599
CL	LEASE WEST FINANCIAL CORP	3	0
CL	LA FINANCIERE COOPERANTS CREDI	1	0
CL	LARRY J FLEET SERVICES LTD	1	0
CL	LEASE 2000 INC	24	8
CL	LEASEWAY AUTO LSG INC	27	16
CL	LSG ASSOC INC	0	1
CL		0	1
CL	LES ENT LSG CHICAG	0	1
CL	LES LOCATIONS D AUTO CARTIER	7	1
CL	LES LOCATIONS RAINVILLE INC	1	1
CL	LIONS GATE LSG LTD	3	0
CL	LOCASE INC	1	0
CL	LOCATION A B D M INC	1	0
CL	LOCATION A C B INC	20	8
CL	LOCATION A P INC	0	15
CL	LOCATION ASSELIN INC	2	1
CL	LOCATION AUTO F J A ENR	1	1
CL	LOCATION B ALLARD INC	1	0
CL	LOCATION BUSH & COOK LTEE LTD	0	1
CL	LOCATION CLAUPIER INC	1	0
CL	LOCATION D AUTO CAPITAL INC	9	0
CL	LOCATION D AUTO D ALESSIO INC	5	0
CL	LOCATION D AUTO NATIONALE INC	1	0
CL	LOCATION D AUTO CARROLL INC	6	1
CL	LOCATION DE VEHICULES NADEAU	17	3
CL	LOCATION EMPRESS INC	19	46
CL	LOCATION EXPO INC	2	0
CL	LOCATION JOHN SCOTTI INC	7	1
CL	LOCATION M V L LTEE	4	1
CL	LOCATION MARC AURELE INC	4	0
CL	LOCATION P N TRUCHON INC	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	LOCATION PLESSIS INC	24	17
CL	LOCATION TORMONT LTEE	2	0
CL	LOCATION D AUTOS MARCEL VILLE	20	15
CL	LOCATION W MARTIN LTEE	2	1
CL	LAWNVIEW LSG & SALES LTD	1	0
CL	LCH LSG INC	7	0
CL	LEASE LTD	1	0
CL	LOCATION ACTION RENTAL INC	1	0
CL	LOCATION CÔTE SUD INC	2	3
CL	LYMPLY LSG LTD	1	0
CL	LOCATION EXPRESS ENRG	3	0
CL	LOCATION D AUTOS B C INC	53	130
CL	LOCATION DE FLOTTES DONLEN LTE	9	5
CL	LOCATION ROBANDHO INC	14	5
CL	LAWTON LSG LTD	19	27
CL	LOCATION MONTCERF INC	3	1
CL	LEGENDS CAR LSG CO INC	2	1
CL	LIONS CAR & TRUCK LSG	1	0
CL	LOCATION D AUTOS BEAUDOIN INC	1	0
CL	LOCATION D OUTILLAGE S M L IN	1	0
CL	LOCATION DE L ESTRIE INC	4	0
CL	LOCATION IDEAL C H LTEE	1	0
CL	LOCATION KATPAT INC	2	0
CL	LOCATION LENNOXVILLE INC	1	0
CL	LOCATION MIKE ALBERT INC	1	0
CL	LOCATIONS D AUTOS MONT ROYAL I	2	7
CL	LOURON LSG LTD	1	1
CL	LOCATION GOLDEN CAR INC	4	4
CL	LOCATION RAYBEC INC	3	26
CL	LA ROSE AUTO BROKERS & LSG	1	0
CL	LOCATION D AUTO S L	0	1
CL	LOMILE MOTORS & LSG	0	1
CL	LUXEMBOURG LSG INC	0	1
CL	LOCATION CHARBONNEAU INC	0	1
CL	LSG FORUM INC	0	1
CL	LEASE FUNDING CORP	0	1
CL	LES LOCATIONS SAVOIE INC	1	1
CL	LKS KAR KING AUTO LSG LTD	1	0
CL	LOCATION D AUTO F P LTEE	2	0
CL	LOCATION DE VEHICULES L V LAP	3	0
CL	LOCATION GEN M E D INC	3	3
CL	LOCATION JEAN MILLER INC	1	0
CL	LOCATION MIRABEL INC	1	0
CL	LOCATION N ROSA INC	3	0
CL	LOCATION T H M C D INC	0	1
CL	LAVAL FLEET LSG LTD	6	2
CL	LIBERTY LSG INC	20	20
CL	LOCATION GARAGE LAGUE LTEE	1	1
CL	LOCATION HEBERT 2000 LTEE	44	25
CL	LOCATION LALONDE	65	67
CL	LOCATION LOMONT INC	5	10
CL	LOCATION SINCLAIR INC	2	0
CL	M ISON LTD	52	19
CL	MAC & MAC LSG LTD	1	0
CL	MASTER DALE INVESTMENTS INC	135	27
CL	MCM LSG LTD	14	22
CL	MERIT TRUCK & TRAILER LSG	7	6
CL	MICHAEL AUTO LSG LTD	17	9
CL	MIDLAND HOLDINGS & LSG LTD	1	0
CL	MIKE ALBERT LSG INC	18	25
CL	MIRAMAR INVESTMENTS LTD	3	0
CL	MISSISSAUGA U DRIVE INC	46	3
CL	MLT LSG LTD	1	0
CL	MTC LSG INC	4	0
CL	MULTI LINE LSG INC	113	51
CL	MUNICIPAL SAVINGS & LOAN CO	364	0
CL	MSPB INVESTMENTS LTD	2	4
CL	MOFFATT & POWELL LSG LTD	1	3
CL	M C LSG LTD	78	2

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Cumulatif	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	MANU TRUST NATIONAL LSG LTD	1	0
CL	MAPLE GROVE LSG INC	2	1
CL	MCD LSG LTD	1	12
CL	METROCAN HOLDINGS LTD	13	4
CL	MKA LSG LTD	631	513
CL	METRO LSG LTD	1	0
CL	MVL LSG LTD	52	43
CL	MAU LSG LTD	4	0
CL	MARKHAM AUTO LSG INC	2	10
CL	M S FLEET LSG	1	0
CL	MCB LSG INC	1	0
CL	MONDAVI LSG LTD	1	0
CL	MPB LSG	1	0
CL	MTP AUTO LSG & SERVICES	1	0
CL	MUSSALEEM AUTO LEASE LTD	1	0
CL	MAINSTAY LSG INC	0	1
CL	MKH VENTURES INC	40	14
CL	MM LSG INC	4	0
CL	MODERN CONCEPT AUTO LEASE	2	0
CL	NAGLE LSG & RENTALS	2	3
CL	NALCO LSG INC	0	1
CL	NATIONAL LSG CO LTD	42	16
CL	NIMBUS LSG LTD	1	1
CL	NOLICAM LOCATION DE CAMIONS	4	3
CL	NOR MAR TRUCK & EQUIPMENT LTD	11	4
CL	NORANDA LSG LTD	161	119
CL	NORCAN LSG LTD	56	31
CL	NOVA LSG LTD	5	0
CL	NVL LSG INC	44	2
CL	NORTHWEST TRUST LSG	1	0
CL	NEWCOURT CREDIT GROUP INC	1510	292
CL	NATIONAL BANK LSG INC	2	1
CL	NICKERSON FLEET MGMT CORP	5	1
CL	NORPAC LSG LTD	1	0
CL	NORTH CENTRAL MOTOR LEASE	161	176
CL	NOBRA LSG INC	2	0
CL	NSB AUTO LSG LTD	2	0
CL	NEXT TO NEW LTD	0	1
CL	NORTHERN REGION LSG	0	1
CL	N VANROBOYS LSG LTD	0	1
CL	NIC LSG LTD	2	1
CL	OMEGA LSG LTD	256	155
CL	OTTO LSG LTD	74	0
CL	OAKVIEW CAR & TRUCK LSG LTD	11	18
CL	OFF LEASE MOTOR CAR INC	1	0
CL	O&L LSG LTD	1	0
CL	OLYMPIC CAR & TRUCK LSG LTD	3	0
CL	ONLINE FINANCE & LSG	9	4
CL	OTO LOCATION ENR	92	89
CL	P C LSG LTD	1	1
CL	PARIMAR LSG INC	5	3
CL	PHILIPS LSG LTD	649	524
CL	PIECES D AUTO AT PAC INC	1	3
CL	PONOKA RENTAL & LSG INC	1	0
CL	PORTMAR HOLDINGS LSG LTD	6	2
CL	PROQUIP LSG LTD	1	0
CL	PROVALCO LOCATIONS INC	19	0
CL	PH&H INC	9662	5147
CL	PJN LSG LTD	1	1
CL	PRO LEASE INC	11	3
CL	PROV LSG INC	10	2
CL	PROSPERITY FINANCIAL LTD	122	16
CL	PEREGRINE LSG INC	1	0
CL	PENSKE TRUCK LSG INC	46	65
CL	PROTEK LSG & RENTALS	2	0
CL	PRIME AUTO SALES & LSG	0	24
CL	PAM LSG LTD	1	2
CL	PENN LEASE CORP	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	PROMISE AUTOMOTIVE FINANCIAL	1	0
CL	PRESTIGE AUTO LSG LTD	7	1
CL	PRIMUS AUTOMOTIVE FINANCIAL	2208	0
CL	PAUL DONLAM INVESTMENTS LSG	35	22
CL	PANDA LSG LTD	33	2
CL	PRÉMIER TRUCK LSG	1	0
CL	PRUDENTIAL LEASE FUNDING INC	16	19
CL	QUINTEVUE LSG INC	3	1
CL	R&S LSG LTD	1	1
CL	RAB LSG	2	2
CL	RED D ARC LSG LTD	3	3
CL	RIO VISTA LSG LTD	15	5
CL	RITWAY AUTO LSG LTD	35	13
CL	ROCKY MOUNTAIN LSG LTD	9	4
CL	ROMAD LSG INC	2	0
CL	ROSEBURKE MGMT SERVICES	2	0
CL	ROSSLYN LSG LTD	4	2
CL	ROYAL BANK LSG INC	16	3
CL	ROTER CAR LSG LTD	2	2
CL	REMA LSG LTD	2	0
CL	REPENTIGNY AUTO LOCATION INC	1	1
CL	ROYAL PACIFIC LEASE CORP	69	60
CL	RONAX LSG INC	7	0
CL	RAYLYNN TRUCK LSG INC	0	1
CL	RJR LSG INC	0	2
CL	RED CARPET LEASE LTD	0	1
CL	RED LION LSG LTD	4	2
CL	REDASH LSG CO	2	2
CL	REDCO AUTO CREDIT LTD	4	0
CL	SCR TRUCK & EQPMT LSG	5	2
CL	SAINT EUSTACHE AUTO LOCATION	406	316
CL	SCOTIA LSG LTD	2	0
CL	SEAWEST FINANCIAL CORP	1	0
CL	SERVICE DE LOCATION D AUTOS CH	2	0
CL	SHOWROOM AUTO LEASE INC	31	17
CL	SOLO AUTO LSG LTD	29	18
CL	SOMERVILLE NATIONAL LSG	947	635
CL	SOUTHERN LSG LTD	1	2
CL	SUPERIOR ACCEPTANCE CORP LTD	4	0
CL	SERVICES DE FINANCEMENT AUTO	1519	1091
CL	STAR NATIONALEASE LTD	0	1
CL	SAVE ON LSG	1	0
CL	STILLVIEW LSG INC	5	0
CL	SILVER STAR LSG	6	1
CL	SOUTHPAW LSG INC	3	0
CL	SCR LSG LTD	4	7
CL	SANPER LSG LTD	1	0
CL	SECOND LSG LTD	2	0
CL	SANDFORD SALES & LSG INC	0	1
CL	SEACOAST LSG LTD	132	109
CL	SUREMAC LSG	0	2
CL	TANDENT NATIONALEASE LTD	22	4
CL	TELECOM LSG LTD	13	44
CL	TERRY CAIN LSG INC	16	7
CL	HAWMAN BROS LSG CORP LTD	44	25
CL	TIGERTOWN LSG LTD	100	46
CL	TINNEY AUTO LSG LTD	9	4
CL	TMC LSG LTD	27	36
CL	TODAYS NATIONAL LSG LTD	1	0
CL	TORONTO DOMINION LSG LTD	3	2
CL	TOTAL TRANSPORTATION LSG	28	5
CL	TRANS CANADA CREDIT CORP	12	30
CL	TRANSAMERICA COMMERCIAL FINANC	0	3
CL	TRANSMONDE LOCATION	5	1
CL	TRANSPORTATION LEASE SYSTEMS	2248	1659
CL	TRI W LSG LTD	44	17
CL	TRIAD LSG CO LTD	8	0
CL	TRIATHLON VEHICLE LSG INC	8	5
CL	TRIPLE L AUTO LSG LTD	2	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	TROIS RIVIERES LOCATION INC	0	1
CL	TUCKAHOE LSG INC	6	0
CL	TUFFIN HOLDINGS LTD	3	1
CL	T C LSG LTD	1	0
CL	THAICO AUTO SALES & LSG	183	143
CL	LSG FORMULA LTD	59	31
CL	MUNICIPAL FINANCIAL LSG CO	498	0
CL	TELENET VEHICLE LSG INC	6	0
CL	TRAIL CON LSG INC	1	0
CL	TERM FLEX LSG INC	0	1
CL	THRASHER SALES & LSG LTD	21	14
CL	TRANS FINANCE CORP	1	0
CL	TRIUMPH LSG CORP	1	0
CL	TRANSACTION LEASE CO	0	1
CL	TAE LSG LTD	0	3
CL	TITAN LSG LTD	0	2
CL	TAYLOR MADE AUTO CREDIT INC	0	1
CL	TAILOR MADE AUTO CREDIT INC	73	82
CL	TALLMAN IDEALEASE LTD	24	7
CL	TRI CITY LSG LTD	0	1
CL	U S FLEET LSG INC	120	15
CL	UNIVAN LSG LTD	30	28
CL	UNITED LSG INC	102	163
CL	VELCOR LSG CORP	5	1
CL	VENICE AUTO LSG INC	138	54
CL	VERSATILE LSG INC	7	17
CL	LOCATION VIA ROUTE INC	1003	810
CL	VIAU AUTO LOCATION LTEE	131	66
CL	VIATREND LSG	3	0
CL	VENTURE PACIFIC LEASE CORP	0	11
CL	VOLLETT TRUCK LINES & LSG	0	1
CL	W&R LEASE RIGHT LTD	1	1
CL	WEST CAN LSG LTD	36	22
CL	WHEELING WORLD LTD	23	22
CL	WILL KEN LSG LTD	1	0
CL	WINTER LOCATION INC	16	12
CL	W S LSG	14	33
CL	WELDEQUIP LSG & RENTALS	1	1
CL	WESTMAR LSG INC	0	1
CL	WESTWARD LSG LTD	3	1
CL	WHITECOURT LSG INC	0	1
CL	WHA LSG CORP	1	0
CL	WESTMOUNT LSG	1	0
CL	WARNER AUTO LSG	1	0
CL	WRAND FINANCIAL SERVICES LTD	5	10
CL	YELLOWHEAD AUTO LSG LTD	37	65
CL	YONGE LSG & RENTALS	1	0
CL	10067 NF LTD	50	15
CL	103212 BC LTD	5	1
CL	149445 CANADA INC	115	50
CL	166606 CANADA INC	411	81
CL	1ST CLASS LSG INC	83	1
CL	2169304 MB LTD	1	0
CL	2631 6935 QUEBEC INC	332	0
CL	2730286 CANADA INC	1	0
CL	334513 ONT LTD	93	19
CL	4 B AFFORDABLE LSG	2	0
CL	400411 ONT INC	7	1
CL	413907 BC LTD	1	4
CL	460574 ONT LTD	29	15
CL	469669 ONT INC	30	9
CL	516941 ONT LTD	37	8
CL	584110 ONT INC	27	12
CL	652700 ONT LTD	19	4
CL	674137 ONT LTD	17	10
CL	677009 ONT LTD	27	0
CL	699283 ONT LTD	5	3
CL	708940 ONT LTD	4	12
CL	715137 ONT LTD	5	4

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
CL	726209 ONT LTD	35	14
CL	734393 ONT LTD	43	8
CL	777777 ONT LTD	89	0
CL	866229 ONT INC	45	21
CL	876295 ONT INC	3	7
CL	901427 ONT INC	13	0
CL	924574 ONT LTD	0	1
CL	961576 ONT INC	17	7
CL	967961 ONT LTD	72	72
CL	991491 ONT INC	35	13
CL	1009329 ONT LTD	1912	1353
CL	1013422 ONT LTD	9	0
CL	141951 CANADA INC	0	2
CL	2855 5001 QUEBEC INC	8	3
CL	385766 AB LTD	2	0
CL	588 LSG CO INC	1	1
CL	882209 ONT LTD	1	0
CL	1037069 ONT INC	35	0
CL	1053038 ONT LTD	0	207
CL	1073630 ONT INC	0	8
CL	137232 CANADA INC	1	3
CL	3 K LSG LTD	2	0
CL	312064 AB LTD	1	0
CL	425197 AB LTD	3	3
CL	472227 BC LTD	58	0
CL	559181 ONT LTD	20	11
CL	614644 ONT LTD	2	2
CL	939488 ONT LTD	14	13
CL	943118 ONT INC	2	4
Total location-bail		73468	50326
Véhicules commerciaux			



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL		3	16
DL	A&B FORD LTD	22	10
DL	AB CAR LSG LTD	1	0
DL	AB MOTOR PRODUCTS LTD	380	295
DL	ABERDEEN MOTORS LTD	1	0
DL	ABLE AUTO LSG LTD	33	30
DL	ACACIA MOTORS LSG LTD	2	2
DL	ACCENT LSG & SALES LTD	56	36
DL	ACME AUTO LSG INC	29	12
DL	ACME MOTORS LTD	2	0
DL	ACTION AUTO LSG INC	35	17
DL	ACTION CHEV OLDS INC	1	0
DL	ADAMS AUTO LSG INC	11	7
DL	ADDISON ON BAY LSG LTD	135	65
DL	ADDISON ON BAY LTD	178	110
DL	ADVANTAGE LSG LTD	30	28
DL	AGINCOURT AUTOHAUS LSG INC	307	136
DL	AGINCOURT NISSAN LTD	27	31
DL	AIRDRIE MOTORS LTD	1	0
DL	AIRPORT AUTO TRK SLS & LSG LTD	1	0
DL	AIRPORT LINCOLN MERCURY SALES	2	1
DL	AITKEN MOTORS LTD	3	3
DL	AJAX JEEP EAGLE LTD	1	0
DL	AL GLOVER INTL TRUCKS	10	2
DL	ALEX WILLIAMSON MOTOR LTD	160	110
DL	ALGOMA CHRY INC	5	2
DL	ALIX AUTOMOBILE INC	0	3
DL	AMBASSADOR MOTOR HOME & REC SV	8	10
DL	AMFAR HOLDINGS INC	17	12
DL	AMI AUTO INC	0	1
DL	ANCONA LSG INC	491	376
DL	ANDRE LANOUE PONT BUICK LTD	1	1
DL	ANDREW MURRAY MOTORS LTD	22	18
DL	ANGLO CANADIAN MOTORS INC	0	8
DL	ANNACIS AUTO TERMINALS LTD	1	0
DL	ANNANDALE DODGE CHRY LSG LTD	113	61
DL	ANNEGORD HOLDINGS LTD	10	6
DL	APEX AUTO LSG LTD	7	4
DL	APPLEWOOD BMW INC	19	0
DL	APPLEWOOD LSG LTD	332	210
DL	ARCHAMBAULT AUTOMOBILES LTEE	4	1
DL	ARMSTRONG AUTO SALES & LSG	36	12
DL	ARNOLD CHEV OLDS INC	0	1
DL	ARNPRIOR CHRY LTD	6	1
DL	ARROWHEAD MOTORS LSG INC	1	3
DL	ARTHUR CHRY PLYM LTD	86	88
DL	ATLANTIC MACK SALES INC	1	0
DL	ATTRELL AUTO HOLDINGS LSG LTD	122	48
DL	AURORA TOYOTA INC	37	31
DL	AUTO BOULEVARD ST MARTIN INC	0	3
DL	AUTO CANADA LSG INC	0	2
DL	AUTO CLEARING LTD	2	1
DL	AUTOHAUS WATERLOO LTD	3	2
DL	AUTO LOCATION VARENNES LTEE	21	0
DL	AUTO R S INC	0	2
DL	AUTOCARS NORTH LSG INC	2	0
DL	AUTOHAUS BARRIE LTD	8	1
DL	AUTOHAUS GEORGETOWN INC	3	1
DL	AUTOHAUS STACKELBERG INC	5	4
DL	AUTOLAND CHRY LTD	3	0
DL	AUTOMOBILES PAQUIN LTEE	4	0
DL	AUTO BERNIER ET CREPEAU	3	2
DL	AUTOMOBILES CHAMPAGNE INC	2	0
DL	AUTOMOBILES CHICOUTIMI	0	2
DL	AUTOMOBILES DONNACONA LTEE	26	12
DL	AUTOMOBILES G R COREE	3	0
DL	AUTOMOBILES MAURICE PARENT INC	10	3
DL	AUTOMOBILES PARAMI INC	13	10
DL	AUTOMOBILES PIERRE BRAULT	7	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	AUTOMOBILES PLYM CHRY	15	10
DL	AUTOMOBILES R P INC	1	0
DL	AUTOMOBILES ROBERGE LINC MERC	4	4
DL	AUTOMOBILES SABRIC INC	1	0
DL	AUTOMOBILES SILVER STAR	3	0
DL	AUTOMOBILES VAL ESTRIE INC	1	1
DL	AUTOS LAURIER INC	8	0
DL	AVANT GARD INVESTMENTS INC	1	0
DL	AVENUE MOTORCARS INC	0	1
DL	AVENUE NISSAN SALES LTD	135	56
DL	AVON PARK FORD MERC LINC	1	4
DL	AUTOHAUS MARTINS	0	1
DL	AVONIAN MOTORS LTD	0	1
DL	ALPINE LSG LTD	0	1
DL	AUTOBAHN MOTORS LSG INC	23	10
DL	A NORTHERN AUTO SALES	1	1
DL	ACCESS AUTO LOCATION INC	0	2
DL	ACURA CENTRE OF SASKATOON	1	2
DL	ADVANTAGE MOTORS LTD	0	1
DL	AUTO DIATSI INC	2	0
DL	AUTO PLAN LSG	21	19
DL	AUTOHAUS LSG LTD	1	0
DL	AUTOMOBILES F E HAMILTON LTD	1	0
DL	A GIRARDIN INC	3	0
DL	ACACIA MOTORS LTD	11	5
DL	ACURA OF VICTORIA	6	0
DL	ADAMS PONT BUICK GMC LTD	154	109
DL	AGINCOURT AUTOHAUS INC	0	1
DL	ALEX IRVINE MOTORS LTD	200	119
DL	ANTILLES AUTOMOBILES INC	1	0
DL	ARBOUR AUTOMOBILES LTD	3	0
DL	ATLANTIC MOTORS LTD	7	8
DL	AUBE PONT BUICK LTEE	1	1
DL	AUTO VOISIN INC	4	0
DL	AUTOBUS THOMAS INC	30	3
DL	AUTOCARS NORTH INC	2	1
DL	AUTOMOBILES E LAUZON INC	71	34
DL	AUTOMOBILES F M INC	2	8
DL	AUTOMOBILES GIGUERE INC	1	0
DL	AUTOMOBILES PELEMO ENR	0	2
DL	AUTOMOBILES REGATE INC	2	1
DL	AUTOMOBILES RIMAR INC	1	2
DL	ADVANTAGE FORD SALES LTD	7	4
DL	ALL SEASONS AUTOMOTIVE LTD	27	23
DL	AUTOSMART LSG	35	0
DL	ACURA AUTO PLAZA LSG	3	1
DL	AUTO WEST BMW	16	9
DL	AUTO WEST BMW LSG	17	41
DL	AUTOHAUS SURREY LSG	14	14
DL	AUTOMOBILE JACQUES MARIER INC	3	0
DL	ACCURATE MOTORS LSG LTD	1	0
DL	AUTOHOUSE SURREY	5	3
DL	AWR HONDA LSG	0	1
DL	A R TAYLOR LSG LTD	0	1
DL	AB HONDA LTD	1	0
DL	ADELAIDE MOTORS INC	68	28
DL	ADVENTURE AUTOMOTIVE LTD	43	7
DL	ALL WEST TRUCKS INC	0	1
DL	AMHERST TOYOTA LTD	0	2
DL	ANGEVAARE ENT LTD	1	0
DL	ANTHONY SUZUKI	0	1
DL	ART BARRY MERCURY LTD	43	12
DL	ASIA MOTOR CO LTD	30	0
DL	AUTO TOWN INC	2	1
DL	BADRY SALES & SERVICE LTD	10	5
DL	BAILEY TOYOTA LTD	6	1
DL	BARIL LINCOLN MERCURY INC	0	1
DL	BARRIE FINE CARS & SER LTD	2	9
DL	BARRY CULLEN CHEV OLDS LTD	100	52

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	BARRY CAR SALES LTD	5	0
DL	BATHURST FINE CARS INC	0	1
DL	BAY KING MOTORS LTD	82	69
DL	BAY LINCOLN MERCURY SALES LTD	1	1
DL	BAY STREET AUTO LTD	1	0
DL	BAYSIDE CHRY DODGE LTD	1	0
DL	BAYSIDE CHRY DODGE LSG LTD	64	46
DL	BAYVIEW CHRY DODGE LTD	30	20
DL	BEACH AUTO LSG LTD	47	19
DL	BEAUCAGE CHEV GEO OLDS	8	2
DL	BEAUDOIN DODGE CHRY INC	0	1
DL	BEAVER LINCOLN MERCURY SALES	5	7
DL	BELANGER LINCOLN MERCURY SALES	3	6
DL	BELISLE TRAC SALES LTD	3	1
DL	BELIVEAU & COMEAU AUTO	3	0
DL	BELLIVEAU MOTORS LTD	90	91
DL	BENNETT CHEV OLDS LTD	2	0
DL	BENNETT DUNLOP FORD SALES LTD	1	0
DL	BENNETT CHEV OLDS LSG LTD	110	67
DL	BÉRK INTERTRUCK LSG LTD	2	0
DL	BERNIER & CREPEAU LTEE	7	6
DL	BICKLEY FORD SALES LTD	1	0
DL	BIG M LINCOLN MERCURY SALES LT	3	0
DL	BILL CHAMBERS CHEV OLDS	3	1
DL	BILL MATTHEWS AUTO HAUS LTD	1	1
DL	BILL PERRIN MOTORS LSG LTD	1	0
DL	BILL SPENCER CHEV OLDS	6	2
DL	BINKLEY MOTORS LTD	1	1
DL	BIRCHCLIFF LINCOLN MERCURY SAL	3	0
DL	BIRCHCLIFF NATIONAL LSG	2	0
DL	BLACKSTOCK FORD LINCOLN MERCUR	17	6
DL	BLAIKIES DODGE CHRY LSG LTD	27	5
DL	BLUE STAR FORD LSG LTD	28	7
DL	BLUEWATER FORD MERCURY SALES	15	8
DL	BOB BANNERMAN MOTORS LTD	2	4
DL	BOB CAMPBELL MOTORS LTD	25	3
DL	BOB JOHNSTON CHEV OLDS	72	37
DL	BOB SEARLES CHEV OLDS	2	1
DL	BONNYMAN PONT BUICK LTD	4	0
DL	BORDERTOWN PONT BUICK GMC LTD	1	1
DL	BOSTON LTD	56	34
DL	BOULEVARD CHEV LSG INC	170	0
DL	BOURGEOIS MOTORS LTD	5	3
DL	BRABY MOTORS LSG LTD	2	0
DL	BRAMVIEW FORD SALES LTD	28	34
DL	BRANTFORD CHRY PLYM LTD	1	0
DL	BRANTFORD FINE CARS LTD	172	176
DL	BRANTFORD HONDA LTD	9	3
DL	BRANTFORD NISSAN INC	20	9
DL	BRAY MOTORS CHEV OLDS	1	0
DL	BRENTWOOD MOTORS LTD	0	1
DL	BRETT MOTORS LSG LTD	2	3
DL	BRIAN CULLEN MOTORS LTD	26	25
DL	BRIAN FINCH PONT BUICK LTD	2	1
DL	BRIAR WOOD CHEV OLDS	90	43
DL	BRIMELL MOTORS LTD	1	0
DL	BROCK FORD & MERCURY SALES LTD	8	0
DL	BROOKNORTH HOLDINGS INC	11	3
DL	BROWN BROS MOTOR LEASE	216	124
DL	BROWN CHEV OLDS CAD LTD	1	0
DL	BRUCE BISSELL BUICK PONT LTD	191	54
DL	BRUCE LSG LTD	7	0
DL	BRUNSWICK CHRY PLYM LTD	0	6
DL	BRUNSWICK PONT BUICK LTD	1	0
DL	BUPONT MOTORS INC	5	5
DL	BURLINGTON FAIRVIEW NISSAN LTD	58	23
DL	BURLINGTON TOYOTA INC	58	66
DL	BURNSIDE INTERTRUCKS LTD	1	0
DL	BURRARD IMPORT LSG LTD	5	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	BUSTARD CHRY PLYM LTD	1	0
DL	BUTLER AUTO LSG LTD	1	2
DL	BUTLER CHEV OLDS CAD LTD	1	3
DL	BYRON GRAHAM MOTORS LTD	1	0
DL	BENY CHEV OLDS CAD	1	3
DL	BOB ALLEN AUTO SALES LTD	0	2
DL	BRENTRIDGE MERCURY SALES LTD	3	1
DL	BROWN BROS FORD SALES LTD	62	34
DL	BRUCE CHEV OLDS LTD	1	1
DL	BIG 4 MOTORS LTD	7	13
DL	BUCHWALD MOTORS LTD	13	4
DL	BRENNAN PONT BUICK GMC LTD	36	22
DL	BILE CAD LTD	21	38
DL	BOB BELL CHEV OLDS	0	1
DL	BRIAN JESSEL BMW SUBARU	10	0
DL	BRIAN RICES COURTENAY TOYOTA	9	4
DL	BARNABE AUTO CENTRE INC	15	11
DL	BELISLÉ AUTOMOBILES INC	157	76
DL	BIRCHWOOD PONT BUICK LTD	3	1
DL	BLAIKIES DODGE CHRY LTD	84	104
DL	BLAINVILLE TOYOTA INC	3	15
DL	BLONDIN AUTOMOBILES LTEE	3	1
DL	BLUE MOUNTAIN CHRY LTD	8	1
DL	BOULEVARD CHEV INC	0	2
DL	BOURASSA PONT BUICK LTD	9	0
DL	BRASSO NISSAN LTD	10	3
DL	BROOKDALE PONT BUICK LTD	4	4
DL	BURRARD ACURA AUTO PLAZA	8	17
DL	BAVARIAN MOTORS INC	1	0
DL	BRETON AUTO SALES LTD	1	4
DL	BILL HOUSTON FORD MERCURY SALE	5	0
DL	BADANA CHEV GEO OLDS	1	0
DL	BAKER SALES & SERVICE	21	5
DL	B A SMITH CHEV GEO OLDS LSG	3	2
DL	BRADEN FORD LSG	4	2
DL	B&M MOTORS LSG LTD	1	0
DL	BRANTFORD VOLKSWAGEN SALES LTD	2	12
DL	BELLE ISLE LINCOLN MERCURY LSG	0	5
DL	BARNET TOYOTA	16	13
DL	BERMAN FINE CARS INC	1	0
DL	BILARS GARAGE LTD	1	0
DL	BRAEMAR AUTO LSG LTD	1	0
DL	BURNSIDE LSG LTD	0	1
DL	BURRARD ACURA AUTO PLAZA LSG	38	39
DL	C&R MOTORS LSG LTD	17	0
DL	C B ROBINSON LTD	0	6
DL	C R MOTORS LSG LTD	0	1
DL	CADWELL MOTORS LTD	3	3
DL	CALGARY MACK SALES LTD	1	0
DL	CAM CLARK FORD SALES LTD	24	28
DL	CAMBRIAN FORD SALES LTD	51	28
DL	CAMBRIAN MOTORS LTD	11	0
DL	CAMBRIDGE NISSAN INC	39	15
DL	CAMBRIDGE TOYOTA INC	240	204
DL	CAMCO AUTOMOBILES INC	0	1
DL	CAMIONS INTL ELITE LTD	0	7
DL	CAMPBELL FORD SALES LTD	123	61
DL	CAMPBELLFORD CHRY PLYM	4	5
DL	CAMPBELLTON AUTO LSG LTD	11	2
DL	CAN BOW MOTORS LTD	3	1
DL	CANADIAN MOTORS LTD	2	2
DL	CANDIAC TOYOTA INC	0	1
DL	CAPITAL FORD SALES LTD	11	3
DL	CAR HOLDINGS LSG LTD	4	0
DL	CARIBOO CHEV OLDS PONT LSG	1	0
DL	CARL ELLIOTT CHEV LTD	0	1
DL	CARLETON PLACE DODGE CHRY	7	0
DL	CARLINGWOOD MOTORS LTD	6	1
DL	CARTER CHEV OLDS LSG LTD	0	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	CARTER LSG LTD	137	107
DL	CARTER MOTOR CARS LTD	0	1
DL	CARTER PONT BUICK LSG LTD	2	1
DL	CARWAY LSG INC	3	9
DL	CAUSEWAY PONT BUICK LTD	6	2
DL	CAVALCADE FORD MERCURY SALES	5	0
DL	CEDAR HILL PONT BUICK GMC	0	1
DL	CENTENNIAL PLYM CHRY	164	123
DL	CENTRAL CHRY PLYM	3	1
DL	CENTRAL GARAGE SALES & SERVICE	9	13
DL	CENTRAL MOTORS LTD	29	11
DL	CENTRAL ONT SPECIALTY CARS LTD	1	0
DL	CENTREVILLE FORD VENTES LTEE	0	1
DL	CENTREVILLE DODGE CHRY	13	25
DL	CHALIFOUX MOTORS LTD	12	0
DL	CHAMPLAIN DODGE CHRY LTD	6	10
DL	CHAPUT AUTO LOCATION LTEE	15	17
DL	CHARLAND CHEV OLDS	4	0
DL	CHECKPOINT CHRY LTD	1	1
DL	CHENIER MOTORS LTD	10	6
DL	CHEVALIER AUTOMOBILES INC	15	12
DL	CHEVALIER MOTORS LSG INC	3	10
DL	CHEVALIER MOTORS INC	20	8
DL	CHIVA INVESTMENTS LTD	91	116
DL	CHRY PLYM DE BLAINVILLE	0	1
DL	CITY PONT BUICK CAD LTD	322	253
DL	CITY CHEV GEO OLDS	6	8
DL	CITY MOTORS LTD	77	91
DL	CIVIC MOTORS LTD	0	6
DL	CLARKDALE MOTORS LSG LTD	5	5
DL	CLASSIC DODGE CHRY INC	9	8
DL	CLAYTON POIRIER LTD	0	1
DL	CO VAN INTL TRUCKS	0	1
DL	COASTAL FORD SALES LSG LTD	1	0
DL	COASTLINE MOTOR CO LSG LTD	7	0
DL	COBOURG NISSAN LTD	3	1
DL	CODE MOTORS LTD	1	2
DL	COLLINGWOOD CARS INC	3	2
DL	COLONIAL AUTO LSG	0	5
DL	COLONIAL CHEV OLDS LTD	10	4
DL	COLONIAL HONDA	1	5
DL	COLONY LINCOLN MERCURY SALES	133	87
DL	COMOX VALLEY FORD LSG LTD	0	1
DL	COMPETITION TOYOTA LTD	1	3
DL	CONCEPT AUTO GLT INC	0	1
DL	CONCEPT FORD LSG LTD	3	0
DL	CONCORDIA AUTO LTEE	5	4
DL	CONDIE PONT BUICK LTD	4	3
DL	CONNOR EASTOWN CHEV OLDS	6	2
DL	COOKSON MOTORS LSG LTD	1	0
DL	COOKSVILLE DODGE CHRY INC	13	4
DL	CORNELL CHEV OLDS LSG LTD	28	0
DL	COUNTRY MOTORS INC	2	12
DL	COUPAL & BRASSARD AUTO INC	1	0
DL	COURTESY CHEV GEO OLDS LSG LTD	0	1
DL	COURTESY CHRY DODGE LTD	82	78
DL	COVEY DODGE CHRY LTD	3	5
DL	COWAN PONT BUICK LTD	12	9
DL	COWELL MOTORS LSG LTD	74	62
DL	CRAIG HIND DODGE CHRY LTD	34	37
DL	CROSSTOWN CHEV OLDS	67	35
DL	CROSSTOWN MOTORS LSG INC	109	111
DL	CROSSTOWN MOTORS LTD	21	3
DL	CROWFOOT DODGE CHRY INC	2	2
DL	CRUICKSHANK MOTORS LSG LTD	124	34
DL	CRUICKSHANK MOTORS LTD	5	1
DL	CRYSTAL PLYM CHRY LTD	9	0
DL	CUNNINGHAM MOTOR CO LTD	1	0
DL	CYRVILLE CHRY PLYM LTD	3	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	CALGARY MOTOR PRODUCTS CO LTD	0	2
DL	CAMPBELL RIVER HONDA COUNTRY	16	27
DL	CANADIAN BLUE BIRD SALES CO IN	1	0
DL	CANYON CREEK TOYOTA INC	0	1
DL	CARS INTL LTD	3	0
DL	CARTER CHEV OLDS LTD	0	1
DL	CARTER PONT BUICK LTD	10	10
DL	CASTLEGAR MAZDA	7	2
DL	CHEBUCTO LSG LTD	5	3
DL	COCHRANE AUTO LSG LTD	0	1
DL	COMPLEXE AUTO 440 DE LAVAL	173	72
DL	CONTINENTAL CARS LSG INC	1	0
DL	COQUITLAM LSG LTD	0	1
DL	CRAFTSMAN COLLISION LTD	20	0
DL	CRESTON HYUNDAI	1	1
DL	CAMPBELL RIVER HYUNDAI LTD	2	1
DL	CANBEC AUTOMOBILE INC	3	6
DL	CARRIER TRUCK CENTER INC	5	7
DL	CARROLL MOTORS LTD	0	1
DL	CARROLL PONT BUICK LTD	4	4
DL	CEDARBRAE VOLKSWAGEN LTD	24	6
DL	CENTRAL PONT BUICK LTEE	11	1
DL	CHAMBLY TOYOTA INC	3	1
DL	CHARLESGLLEN TOYOTA LTD	0	1
DL	CHARTRAND FORD VENTES INC	183	45
DL	CHECKPOINT PONT BUICK GMC	1	0
DL	CLERMONT CHEV OLDS INC	69	43
DL	COAL VALLEY PONT BUICK GMC	1	0
DL	COASTAL FORD SALES LTD	0	1
DL	COLLEGE LINCOLN MERCURY	1	1
DL	COLUMBIA DODGE LTD	9	10
DL	CONCORDE AUTOMOBILE LTEE	2	0
DL	COQUITLAM CHRY PLYM LSG LTD	5	5
DL	CORPORATE CARS INC	1	0
DL	COURTESY CHEV GEO OLDS LTD	124	76
DL	CRESTVIEW CHRY DODGE LTD	0	1
DL	CANARINO MOTOR SALES LTD	22	18
DL	CAPITAL PONT BUICK GMC CAD	1	0
DL	CURRY MOTORS LSG LTD	10	0
DL	CARROLL SOUTH SHORE MOTORS INC	21	3
DL	CENTREVILLE VOLKSWAGEN INC	0	1
DL	CURRY AUTOMOTIVE LSG LTD	23	15
DL	COLEMAN AUTOHAUS INC	0	3
DL	CENTRAL AUTO SALES LTD	5	2
DL	CMP PONT BUICK CAD GMC	1	13
DL	COURTESY LINCOLN MERCURY SALES	0	3
DL	COWELL IMPORTS LSE INC	0	1
DL	CALGARY HONDA LTD	8	2
DL	CAMPBELL RIVER HYUNDAI LSG LTD	1	0
DL	CAN BOW MOTORS LSG LTD	8	8
DL	CAPITAL CITY AUTO LSG LTD	15	3
DL	CARNIVAL AUTOMOBILES LTD	7	1
DL	CARTER HONDA	11	4
DL	CASTEL NISSAN LTEE	4	0
DL	CECIL LETCHER & SONS	5	0
DL	SIMCOE COUNTY CHRY LTD	1	0
DL	CENTREVILLE LSG ENT	1	0
DL	CHEVROLAKE MOTORCARS LTD	3	0
DL	CHRY DE LACHUTE INC	0	1
DL	COMMUNITY GMC PONT BUICK	1	0
DL	COOKE MOTORS LSG LTD	1	0
DL	COULTER VEHICLE LSG LTD	2	0
DL	COVENTRY LANE LTD	1	7
DL	CRANBROOK HYUNDAI	11	9
DL	CRANGLES GARAGE LSG LTD	1	1
DL	CARL ELLIOTT CHEV LSG LTD	70	33
DL	CENTRAL GARAGE LSG LTD	1	0
DL	CARSTAIR FORD SALES & SERVICE	2	0
DL	CHARLESGLLEN TOYOTA LSG LTD	11	21

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	CHEYENNE CHEV OLDS LTD	1	0
DL	CLARE DODGE CHRY LTD	3	6
DL	CORNWALLIS CHEV OLDS CAD LTD	1	0
DL	CROWFOOT FORD SALES LTD	44	27
DL	D&H MOTOR SALES LTD	1	0
DL	DCH MOTORS LSG INC	45	71
DL	DDM ENT LSG LTD	72	1
DL	DOC AUTO LOCATION LTEE	16	10
DL	D ALESSANDRO INVESTMENTS	43	46
DL	DAIGNEAULT & FRERÉ INC	1	9
DL	DALE DOWNIE PONT BUICK GMC	8	12
DL	DALMAR MOTORS LTD	38	16
DL	DALT SALES & SERVICE LTD	81	58
DL	DAN COURVILLE CHEV GEO OLDS	23	17
DL	DAN KANE CHEV OLDS LSG	234	115
DL	DANNY MURPHY LINCOLN MERCURY	0	1
DL	DAVE LONDON MOTORS LSG LTD	4	0
DL	DAVE SEABROOK MOTORS INC	1	1
DL	DAVID C FLORENCE AUTOMOTIVE	5	4
DL	DAVID CHEV GEO OLDS	2	0
DL	DAVID MORRIS FINE CARS LTD	2	0
DL	DAVIDSON PONT BUICK LTD	7	3
DL	DAVIS PONT BUICK GMC LTD	0	3
DL	DAWSON MOTORS LSG LTD	9	3
DL	DE GROOTE HILL PONT BUICK GMC	2	3
DL	DELUXE LOCATION D AUTOS INC	2	3
DL	DEARBORN MOTORS LSG LTD	14	0
DL	DEAN MYERS CHEV OLDS LTD	48	51
DL	DEAN WATSON AUTO LTD	20	13
DL	DEARBORN MOTORS LTD	1	0
DL	DELHI DODGE CHRY LTD	1	2
DL	DEMPSEY CHRY LTD	7	1
DL	DENNY ANDREWS FORD INC	1	0
DL	DERAGON AUTO CITE INC	65	0
DL	DERAGON AUTO CITE LSG INC	175	124
DL	DERMAC MOTORS LTD	4	4
DL	DEROUARD MOTOR PRODUCTS LTD	9	16
DL	DERRICK DODGE LTD	183	130
DL	DES CARPENTERS COURTESY CHRY	0	2
DL	DES CARRIERES PONT BUICK LTD	0	3
DL	DES CHAMPS PONT BUICK GMC	84	62
DL	DES SOURCES DODGE CHRY LTD	1	2
DL	DESLAURIERS AUTOMOBILE LTEE	0	1
DL	DESOURDY AUTOMOBILE INC	2	3
DL	DESROSIERS AUTOMOBILES INC	3	3
DL	DE WILDT PLYM CHRY LTD	25	41
DL	DINGWALL FORD LTD	15	16
DL	DION CHEV OLDS INC	1	2
DL	DIRECT MOTOR CO LTD	10	9
DL	DIXIE FORD SALES LTD	62	26
DL	DIXIE TOYOTA LTD	9	14
DL	DODGE CITY AUTO LTD	4	3
DL	DOMINION MOTORS LTD	16	3
DL	DON BUMSTEAD MOTORS LTD	2	1
DL	DDM ENT LTD	118	0
DL	DON EARLE LTD	11	8
DL	DON HOWSON CHEV GEO OLDS	157	127
DL	DON VALLEY LSG INC	38	29
DL	DON VALLEY NORTH TOYOTA	13	2
DL	DON VALLEY VOLKSWAGEN LTD	1	0
DL	DON WHEATON CHEV OLDS GEO LTD	35	30
DL	DON WHEATON CHEV OLDS GEO LSG	3	0
DL	DON WRIGHT AUTO LTD	0	3
DL	DONWAY FORD SALES LTD	66	32
DL	DOUG MARSHALL MOTORS LSG LTD	79	12
DL	DOUGLAS LINCOLN MERCURY SALES	59	28
DL	DOW MOTORS LTD	7	0
DL	DOWNNEY FORD SALES LTD	0	8
DL	DOWNSVIEW CHRY PLYM LTD	171	121

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	DOWNTOWN PONT BUICK LTD	162	39
DL	DOWNTOWN TOYOTA CENTER LTD	118	40
DL	DRYDEN CHEV OLDS LTD	1	0
DL	DUBE AUTO SALES LTD	0	1
DL	DUCHARME MOTORS LTD	22	62
DL	DUCHESNEAU PONT BUICK GMC LTD	1	2
DL	DUFFUS MOTORS INC	1	0
DL	DUNLOP FORD LTD	0	3
DL	DUNLOP TOYOTA LTD	3	2
DL	DUPORTAGÉ MERCURY VENTES LTD	2	0
DL	DENHAM CHRY LTD	5	2
DL	DENHAM FORD SALES LTD	3	1
DL	DUNLOP FORD LSG LTD	30	1
DL	DENNIS SEARLES CHEV OLDS	1	3
DL	DISBROWE PONT BUICK CAD	1	0
DL	DOWNTOWN FINE CARS INC	33	14
DL	DOUG THISTLE HYUNDAI	0	1
DL	DAVIDSON CHRY DODGE INC	25	9
DL	DCH MOTORS LTD	0	1
DL	DE SIGI AUTOMOBILES	28	18
DL	DEAN MYERS LSG LTD	16	3
DL	DON FOLK HONDA	23	20
DL	DON QUAST HYUNDAI	5	2
DL	DOWNTOWN INFINITI INC	5	1
DL	DUNCAN MAZDA	3	0
DL	D BROWN MOTORS LTD	9	6
DL	DARTMOUTH DODGE CHRY LTD	0	4
DL	DAVE LANDON MOTORS LTD	1	0
DL	DOMINICK AUTO SPORT LTEE	23	28
DL	DUECK CHEV OLDS CAD LTD	13	6
DL	DARTMOUTH HYUNDAI	25	11
DL	DISCOVERY FORD SALES	7	3
DL	DU MANOIR MOTORS INC	0	1
DL	DAY LINCOLN MERCURY SALES INC	66	32
DL	DESMEULES AUTO LOCATION INC	16	25
DL	DENNIS MURPHY PONT BUICK GMC	0	1
DL	D K FORD LTD	26	37
DL	DAVIS LEASECO LTD	35	36
DL	DEVONIAN MOTORS INC	8	3
DL	DIAMOND INTL TRUCKS LTD	1	0
DL	DISCOVERY HONDA LTD	20	68
DL	DONTRON LSG LTD	0	1
DL	DOUG DEMEYERE LSG LTD	63	45
DL	DREW AUTO LSG INC	3	4
DL	E M BANKS & SONS LTD	3	0
DL	EAGLERIDGE PONT BUICK GMC	2	1
DL	EAST COURT LINCOLN MERCURY	1	0
DL	EASTERN AUTOMOBILE LTD	4	2
DL	EASTGATE FORD SALES & SERVICE	58	25
DL	EASTSIDE CHEV OLDS	30	10
DL	EASTVIEW PONT BUICK LTD	1	0
DL	EASTWAY FORD SALES LTD	6	4
DL	EASTWAY PLYM CHRY LTD	13	0
DL	ECONAUTO LTEE	8	160
DL	ECONOMY CAR & TRUCK LSG LTD	23	6
DL	ED KLASSEN PONT BUICK GMC LSG	123	126
DL	ED LEARN FORD LTD	45	16
DL	EDMONTON MOTORS LSG LTD	1	0
DL	ELITE AUTO LSG LTD	48	19
DL	ELM CITY CHRY LSG LTD	487	276
DL	EMILE A VAILLANCOURT LTD	1	0
DL	ENSGN PACIFIC LEASE LTD	323	262
DL	ERIC CAMPBELL FORD LINCOLN	7	0
DL	ERIC SUTHERLAND PONT BUICK	33	20
DL	ERIKSEN NISSAN LTD	11	5
DL	ERIN DODGE CHRY LTD	12	3
DL	ERIN MILLS IMPORT INC	1	0
DL	ERINWOOD FORD SALES LTD	6	5
DL	ERNIE DEAN PONT BUICK LTD	3	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	EVANGELINE MOTORS LTD	0	1
DL	EVANS FORD MERCURY LTD	136	78
DL	EVERETT & SMITH LTD	4	0
DL	EXETER PLYM CHRY LTD	5	0
DL	EXPRESS AUTO LSG & SALES	1	0
DL	EASTSIDE DODGE CHRY LTD	128	139
DL	ENS TOYOTA LSG LTD	3	0
DL	EASTERN NISSAN LTD	0	2
DL	ELITE AUTO LTD	1	1
DL	ERICKSEN NISSAN LSG LTD	1	0
DL	ERSHORE JEEP EAGLE	1	1
DL	EVEREADY SATURN SAAB ISUZU	6	7
DL	E P POIRIER LTEE	0	1
DL	ED KLASSEN PONT BUICK GMC	1	0
DL	EDMONTON MOTORS LTD	0	37
DL	EDMUNDSTON AUTO LTD	1	0
DL	EDWARDS FORD SALES LTD	97	46
DL	ENT FLEETS LSG INC	1	0
DL	EXCLUSIVE AUTO SALES & LSG	7	1
DL	EASTWAY TOYOTA LSG INC	3	0
DL	EASTWAY SALES & LSG INC	17	12
DL	EXETER CHRY LTD	7	2
DL	EASTHILL AUTOHAUS INC	0	1
DL	EDMONTON FREIGHTLINER LTD	1	0
DL	ELGIN CHRY LSG INC	0	1
DL	EXCELEASE CORP	4	3
DL	EASTSIDE DODGE CHRY LSG LTD	0	1
DL	F MCCLURE & SONS LSG LTD	1	0
DL	FAIR ISLE FORD LSG LTD	9	2
DL	FAIRLEY & STEVENS LTD	2	1
DL	FAIRVIEW IMPORT MOTORS INC	0	1
DL	FAIRVIEW LSG LTD	95	1
DL	FAIRVIEW TOYOTA	0	1
DL	FARR & FUSS LINCOLN MERCURY	5	1
DL	FAVOT MOTORS LTD	37	19
DL	FESTING MOTORS LSG INC	0	1
DL	FESTING TOYOTA INC	1	0
DL	FILLION & FRERES INC	15	1
DL	FINE FORD MERCURY SALES LTD	2	0
DL	FLEETWOOD MOTORS LSG LTD	17	23
DL	FORBES BROS INC	88	35
DL	DURHAM DODGE CHRY	25	17
DL	FORTIER AUTO LTEE	0	34
DL	FOUR STAR AUTO LSG LTD	61	85
DL	FRANK LAURIA PONT BUICK	4	2
DL	FRANKLIN PROUSE MOTORS LTD	60	38
DL	FRASER CITY MOTORS LSG LTD	61	75
DL	FRASERWAY RV CENTER LSG LTD	2	0
DL	FRED MURPHY LTD	1	0
DL	FRED WALLS & SON LSG LTD	2	0
DL	FREEWAY FORD SALES & LSG LTD	7	2
DL	FRIENDLY CITY FORD MERC LINC	0	3
DL	FROST PONT BUICK CAD LTD	1	3
DL	FRY FORD LSG LTD	2	3
DL	FUNDY MOTORS LSG LTD	1	0
DL	FAIRVIEW COVE AUTO LTD	2	3
DL	FESTIVAL FORD SALES LTD	17	13
DL	FIRST CHOICE HYUNDAI	1	0
DL	FORBES SATURN SAAB ISUZU	1	0
DL	FRONTIER CHRY LSG LTD	2	0
DL	FUTURE FORD MERCURY LTD	9	4
DL	FORMULE FORD INC	1	6
DL	FORMULE PONT BUICK GMC INC	1	0
DL	FOURNIER AUTO LSG	109	49
DL	FESTING MOTORS INC	2	0
DL	FIVE STAR DODGE CHRY LTD	0	2
DL	FLAG MAZDA	6	4
DL	FORBES GROUP LSG LTD	62	0
DL	FREEBORN HONDA	25	20

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	FREIGHTLINER MID ONT LTD	1	0
DL	F MCCLURE & SONS LTD	1	1
DL	FIFTH AVENUE AUTO HAUS LTD	3	1
DL	FLEETWOOD MOTORS LTD	28	26
DL	FORBES CHEV OLDS LTD	14	10
DL	FORBES MOTORS INC	82	44
DL	FORMAN FORD MERCURY LTD	1	0
DL	FOSTER PONT BUICK LTD	21	10
DL	FRASER CITY MOTORS LTD	20	17
DL	FRED WALLS & SON LTD	1	0
DL	FREEBORN MOTORS LTD	1	1
DL	FREEDOM FORD LTD	3	10
DL	FREEWAY FORD SALES LTD	83	47
DL	FRONTIER TOYOTA LTD	1	0
DL	FUNKS TOYOTA LTD	1	0
DL	FDM MOTOR SALES INC	1	0
DL	FRANK DUNN LSG	2	0
DL	FOUR POINT LSG LTD	1	0
DL	FARQUHAR PLYM CHRY LTD	2	0
DL	FOLGER LSG CO	2	1
DL	FOOTHILLS INTL TRUCKS	1	0
DL	G F PERRIN SALES & SERVICE LTD	18	2
DL	GMS LSG INC	28	24
DL	GSL CHEV OLDS CAD LTD	6	0
DL	GSL CHEV OLDS CAD LSG LTD	11	9
DL	G W MOSHER MOTOR LTD	1	0
DL	GALLINGER MOTORS LTD	19	10
DL	GALT CHRY DODGE LTD	2	1
DL	GANANOQUE MOTORS LTD	9	5
DL	GARAGE A L POIRIER INC	1	1
DL	GARAGE CIVIC LTEE	1	0
DL	GARAGE DUMOULIN LOCATIONS LTEE	0	2
DL	GARAGE FLORENT BÉGIN INC	1	0
DL	GARAGE MONTPLAISIR LTEE	1	7
DL	GARAGE NORMAND TESSIER INC	1	0
DL	GARDNER CHEV OLDS LSG LTD	2	0
DL	JACKSON DODGE CHRY LSG LTD	3	1
DL	GARY MACKIE LTD	0	3
DL	GEMINI MERCURY LTD	41	13
DL	GEORGE C WEBB & SONS LTD	1	0
DL	GEORGE LYONS MOTORS LTD	0	1
DL	GEORGE SCHON MOTORS LTD	18	8
DL	GEORGE STOCKFISH FORD	69	33
DL	GEORGIAN PONT BUICK GMC INC	31	19
DL	GERARD HUBERT AUTOMOBILE LTEE	11	10
DL	GERVAIS DODGE CHRY INC	1	0
DL	GILLES CARON AUTOMOBILE INC	0	1
DL	GILLESPIE PONT BUICK CAD	17	3
DL	GLASSFORD MOTORS LTD	13	8
DL	GLENLEVEN MOTORS LSG LTD	7	1
DL	GLENWAY AUTOMOBILE SALES & LSG	6	0
DL	GLOBAL CAR LSG INC	8	5
DL	GO MAR MOTORS LTD	0	1
DL	GODERICH AUTO	1	0
DL	GOLD KEY PONT BUICK LSG LTD	0	1
DL	GOLDEN MILE MOTORS LSG LTD	5	3
DL	GORD ANDERSON PONT BUICK LTD	5	0
DL	GORD RYALL PONT BUICK CAD	2	0
DL	GRAND MILLS PONT BUICK LTD	13	12
DL	GRANDVIEW LINCOLN MERCURY	1	0
DL	GRAVEL PONT ASUNA BUICK CAD	0	1
DL	GREAT PACIFIC LSG LTD	20	12
DL	GREAVETTE PONT BUICK CAD	37	20
DL	GRESCHNER MOTORS LTD	52	19
DL	GRIFFITH MOTORS LTD	0	1
DL	GROGAN FORD SALES INC	5	0
DL	GROVE PONT BUICK GMC LTD	33	15
DL	GUAYS GARAGE LTD	11	4
DL	GUELPH TOYOTA LTD	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	GUILDFORD MOTORS LSG INC	7	0
DL	BOB JOHNSTON CHEV OLDS LSG LTD	164	111
DL	GUS BROWN PONT BUICK LTD	1	0
DL	GUS REVENBERG PONT BUICK	21	9
DL	GUY BISSONNETTE AUTO CENTRE	1	0
DL	GYRO MOTORS LTD	1	1
DL	GEDDES FORD MERCURY SALES-LTD	1	0
DL	GRAND CENTRE CHRY LTD	6	9
DL	GO WEST CAMPERS INTL LTD	102	69
DL	GARY COOPER CHEV GEO OLDS	11	9
DL	GARY STOCKIE CHEV GEO OLDS	13	4
DL	GARAGE MARCEL VILLENEUVE INC	11	1
DL	GARAGE MICHEL POTVIN INC	5	1
DL	GARAGE REJEAN ROY INC	1	0
DL	GARAGE ROUSSEAU & FILS LTEE	8	4
DL	GESTION MERKUR INC	5	3
DL	GOHIER PONT BUICK INC	59	10
DL	GOLD KEY PONT BUICK LTD	3	2
DL	GOLDEN MILE MOTORS LTD	108	54
DL	GREAT WEST PLYM CHRY LTD	75	52
DL	GENEEN AUTOMOBILES LTD	0	2
DL	GMC NANAIMO LTD	3	1
DL	GRAND RIVER LSG INC	1	0
DL	GREAT WEST JEEP EAGLE	1	0
DL	GUSTAFSONS MAZDA	3	5
DL	GEN TRUCK LSG LTD	0	3
DL	GOLD KEY LEASE INC	1	0
DL	GUAYS GARAGE LSG LTD	4	1
DL	GROVE DODGE CHRY LSG LTD	6	5
DL	GATEWAY LINCOLN MERCURY SALES	30	22
DL	GALIL SALES & LSG LTD	3	0
DL	GSL LSG LTD	11	45
DL	GREAT WEST KENWORTH LTD	1	0
DL	GORD ANDERSON CHEV GEO OLDS	1	1
DL	GARDEN MOTORCAR INC	2	1
DL	GARRETT MOTORS LTD	23	0
DL	GRAND NORTH HYUNDAI	4	0
DL	GRANVILLE TOYOTA LTD	7	4
DL	GREEN CHEV OLDS LTD	1	0
DL	GROVE DODGE CHRY LTD	4	2
DL	GUELPH NISSAN LTD	20	30
DL	H J PFAFF MOTORS INC	66	51
DL	HALF WAY MOTORS LTD	3	3
DL	HALIFAX CHRY DODGE LTD	47	27
DL	HALLMAN MOTORS LTD	2	0
DL	HALLMARK FORD SALES LSG LTD	1	0
DL	HALTON AUTO LEASE INC	148	123
DL	HAMILTON CHEV OLDS LTD	9	5
DL	HAMILTON MOTOR PRODUCTS	8	2
DL	HANOVER MOTORS LTD	2	0
DL	HANSON PONT BUICK GMC LTD	5	3
DL	HAPPY AUTO SALES LSG INC	2	0
DL	HARBOUR LINCOLN MERCURY SALES	2	1
DL	HARDY RINGUETTE AUTOMOBILES	1	0
DL	HARVEY KROTZ LTD	16	15
DL	HARWOOD FORD MERCURY LTD	0	1
DL	HATHEWAY LSG LTD	55	50
DL	HAWLEY PONT BUICK CAD	55	76
DL	HEALY MOTOR SALES LTD	1	0
DL	HEARN PONT BUICK LTD	39	22
DL	HEFFNER TOYOTA LSG LTD	42	0
DL	HEFFNER TOYOTA LTD	6	7
DL	HENLEY MOTORS LTD	9	8
DL	HERITAGE AUTO LSG	4	2
DL	HERITAGE FORD SALES LTD	23	0
DL	HERITAGE MOTORS LTD	39	11
DL	HERRON CHEV GEO OLDS LSG LTD	0	3
DL	HICKMAN MOTORS LSG LTD	5	0
DL	HIGH POINT MOTORS INC	6	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	HIGHBURY FORD LTD	21	14
DL	HIGHLAND CHEV OLDS CAD LTD	171	103
DL	HIGHLAND FORD LTD	131	62
DL	HIGHVIEW PONT BUICK GMC LTD	8	0
DL	HILL TOP TOYOTA LSG LTD	5	0
DL	HING LEE MOTORS LTD	22	7
DL	HITCHCOCK PONT BUICK GMC	44	0
DL	HOGAN ALL MAKES LSG LTD	111	52
DL	HOGAN CHEV OLDS LTD	114	48
DL	HOLIDAY FORD LTD	10	4
DL	HOLLIS FORD LINC MERC	8	5
DL	HOPPER PONT BUICK GMC LTD	27	32
DL	HORNOI LSG LTD	2	0
DL	HOWARD CARTER LEASE LTD	491	341
DL	HOWARD LSG LTD	1	0
DL	DON HOWSON CHEV GEO OLDS LSG	1	1
DL	HULLY GULLY AUTOMOBILES	22	11
DL	HURON MOTOR PRODUCTS LTD	13	11
DL	HYATT AUTO SALES & LSG INC	4	4
DL	HEINZ FORD MERCURY LTD	5	4
DL	HENINGER TOYOTA	17	10
DL	HONDA WEST	0	1
DL	HOSKINS FORD LSG LTD	1	0
DL	HARBOR TOWNE FORD MERCURY LSG	1	2
DL	HOCHELAGA PONT ASUNA BUICK	0	1
DL	HOLTBY LSG LTD	0	1
DL	HALFORD & VALENTINE VOLVO	4	1
DL	HATHEWAY LTD	1	0
DL	HEARN PONT BUICK LSG LTD	150	164
DL	HONDA NORTH	6	6
DL	HONDA WAY	12	4
DL	HUSKILSON CHRY PLYM LTD	1	0
DL	HABER MOTORS INC	84	134
DL	HAMMER AUTOMOTIVE INC	1	0
DL	HAPPY HONDA AUTO LTD	14	7
DL	HEALY FORD CENTER	44	6
DL	HERRON CHEV GEO OLDS LTD	43	28
DL	HILLTOP TOYOTA LTD	0	2
DL	HOLLAND CHEV GEO OLDS LTD	71	32
DL	HONDA CITY LTD	44	27
DL	HUMBERVIEW MOTORS LSG INC	1067	643
DL	HEFFNER AUTO SALES & LSG	102	101
DL	HALIFAX FINE CARS LTD	2	0
DL	HILLSBOROUGH AUTO SALES	1	0
DL	HAMILTON SUBARU LTD	0	2
DL	HAMPTON LSG & SALES LTD	2	0
DL	HEARTLAND TOYOTA LTD	16	10
DL	HEIDELBERG MOTORS INC	1	0
DL	HENINGER TOYOTA LSG	4	0
DL	HIGH COUNTRY CHEV OLDS LTD	3	0
DL	HONDA CITY LSG LTD	2	1
DL	IMAGE AUTOMOBILES INC	19	8
DL	IMPACT DODGE CHRY INC	0	1
DL	IMPORT AUTO LSG INC	347	136
DL	INFINITI OF RICHMOND LSG	1	6
DL	INLAND KENWORTH LTD	3	2
DL	INTER CITY FORD LTD	5	5
DL	INTL MOTOR TRADING LSG LTD	1	0
DL	ISLINGTON CHRY PLYM	90	53
DL	ISLINGTON MOTOR SALE LTD	0	1
DL	INFINITI NISSAN	14	5
DL	INLAND KENWORTH LSG LTD	1	0
DL	INTEGRITY MOTORS LTD	3	3
DL	ISLAND HONDA	2	1
DL	INFINITI OF RICHMOND	9	9
DL	INTL MOTOR TRADING LTD	1	0
DL	ISLAND HONDA LSG LTD	2	0
DL	J CLARK & SON LTD	4	22
DL	J E QUANTRILL CHEV OLDS CAD	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	J J STEWART MOTORS LTD	41	36
DL	J LOCKWOOD CHRY LSG LTD	186	108
DL	J E GENDRON AUTOMOBILES LTD	7	0
DL	J L CLICHE AUTOMOBILE LTEE	0	1
DL	JACK CARTER CHEV OLDS LSG	6	4
DL	JACK GRAHAM CHEV OLDS LSG LTD	6	7
DL	JACK MCGEE CHEV OLDS CAD	111	58
DL	JACQUES LAPLANTE CHEV OLDS	1	1
DL	JAMES TOYOTA LSG LTD	5	0
DL	JAMES TOYOTA LTD	0	1
DL	JANZEN PONT BUICK LTD	1	0
DL	JARVO MOTORS LTD	2	0
DL	JEROME D TAYLOR CHEV OLDS	57	36
DL	JIM BURNS CHEV OLDS	5	0
DL	JIM GAUTHIER CHEV OLDS CAD	0	1
DL	JIM MACDONALD MOTORS LTD	3	0
DL	JIM PATTISON INDUSTRIES LTD	1401	1081
DL	JIM WILSON CHEV GEO OLDSM	11	1
DL	JIM WILSON CHEV GEO OLDS LSG	2	0
DL	JIM SAMPSON MOTORS LSG LTD	1	0
DL	JOE MELOCHE FORD SALES LTD	1	0
DL	JOHN BEAR PONT BUICK CAD	49	38
DL	JOHN LADD IMPORTED MOTOR CAR	5	5
DL	JOHN LOGAN CHEV GEO OLDS	215	148
DL	JOHN LOGAN NATIONAL LSG	16	4
DL	JOHN TINNEY MOTOR LTD	1	0
DL	JOHNSTON MOTOR LTD	5	1
DL	JOHNSTON MOTOR LSG LTD	17	17
DL	JUBILEE FORD LTD	4	3
DL	JIM SAMPSON MOTORS LTD	4	11
DL	J CLARK & SON LSG LTD	464	305
DL	JACOBSEN PONT BUICK LSG LTD	2	0
DL	JENNER CHEV OLDS LSG LTD	1	0
DL	JIM PATTISON CHEV OLDS LTD	169	109
DL	JOHN GIBBONS PONT BUICK GMC	4	3
DL	JOHN KEMP LINCOLN MERCURY	10	4
DL	JACK CARTER CHEV OLDS	495	293
DL	JIM PATTISON TOYOTA	45	22
DL	JIM PATTISON TOYOTA LSG	0	1
DL	JACOBSON FORD MERCURY LSG LTD	2	0
DL	JACOBSEN VENTURES LTD	2	2
DL	JEAN XXIII AUTORAMA INC	2	0
DL	JOHN SCOTTI AUTO LSG LTD	1	0
DL	JEROME TAYLOR PONT BUICK GMC	1	0
DL	JACK FINDLAY MOTORS LTD	1	0
DL	K L FINE CARS LTD	2	3
DL	KAL WEST AUTO	0	1
DL	KANTOLA MOTORS LTD	1	0
DL	GUELPH JEEP EAGLE	3	0
DL	KAYDEE MOTORS LTD	5	12
DL	KEANEY PLYM CHRY INC	5	7
DL	KELLEHER LINCOLN MERCURY	0	1
DL	KELOWNA AUTOMALL LSG	81	51
DL	KELOWNA TOYOTA LSG LTD	3	0
DL	KEN SHAW MOTORS LTD	30	9
DL	KENMOUNT FORD SALES LTD	48	59
DL	KENNEDY FORD LTD	0	1
DL	KENNEDY NATIONAL LSG LTD	191	113
DL	KERR CAD PONT BUICK LTD	6	2
DL	KERV JOHNSTON MOTORS LTD	21	12
DL	KEYSTONE AUTO LSG LTD	37	4
DL	KEYWEST FORD LTD	2	3
DL	KIESWETTER MOTORS INC	17	13
DL	KING CITY MOTOR SALES LTD	1	1
DL	KING TOYOTA INC	4	4
DL	KINGCHURCH AUTOMOBILE INC	6	2
DL	KINGSCROSS MOTORSPORTS INC	8	0
DL	KINGSTON DODGE CHRY LTD	16	5
DL	KINGSTON VOLKSWAGEN LTD	9	1

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	KINGSWAY LEXUS TOYOTA INC	61	55
DL	KIPP SCOTT PONT BUICK LSG LTD	27	15
DL	KIRBY INTL TRUCKS LTD	16	0
DL	KOLLBEC AUTOMOBILE INC	1	0
DL	KEN EVANS FORD MERCURY	1	0
DL	KENWOOD FORD SALES LTD	0	1
DL	KIPP SCOTT PONT BUICK LTD	162	153
DL	KOCH LINCOLN MERCURY LTD	114	85
DL	KOKANEE FORD SALES LTD	1	0
DL	K W AUTO SALES & LSG	25	9
DL	KENPOK INTL AUTOMOBILE	1	0
DL	K MILLER ENT LSG LTD	2	0
DL	KAJEN FORD LSG LTD	2	0
DL	KAMLOOPS HONDA CARS LSG LTD	1	1
DL	KAMLOOPS HONDA CARS LTD	5	5
DL	KATMAR LSG INC	1	1
DL	KEITH PONT BUICK GMC LTD	8	39
DL	KEN AUTO LSG LTD	1	0
DL	KERR CAD PONT BUICK LSG LTD	63	50
DL	KETTLE VALLEY DODGE CHRY	6	2
DL	KEYWEST FORD LSG LTD	15	0
DL	KING GEORGE NISSAN LSG LTD	9	18
DL	KLONDIKE MOTORS LTD	0	3
DL	KITCHENER NISSAN INC	1	0
DL	KIRKLAND CHRY LTD	4	7
DL	KELOWNA TRUCKS PLUS	45	1
DL	KALLAL PONT BUICK GMC LTD	0	1
DL	KENT COUNTY CHRY DODGE LTD	1	2
DL	KNIGHT CHEV OLDS CAD	0	1
DL	KICKING HORSE FORD MERCURY	0	1
DL	KELOWNA CHRY DODGE LTD	3	2
DL	KELOWNA INFINITI NISSAN	1	1
DL	KING GEORGE NISSAN LTD	12	10
DL	KINGLAND FORD MERCURY LTD	6	1
DL	KISCO AUTO INC	2	0
DL	KLEAN AUTO LSG	1	0
DL	KRAMER MAZDA	0	1
DL	KELOWNA CHRY DODGE LSG LTD	30	49
DL	L&H MOTORS LTD	5	2
DL	L K KAR KING AUTO LSG LTD	6	2
DL	L SMITH AUTO LSG LTD	20	22
DL	L D AUTO INC	1	0
DL	LA MAISON DE L AUTO H INC	1	0
DL	LA SEIGNEURIE PONT BUICK INC	2	1
DL	LACHINE FORD INC	2	0
DL	LACHINE MAZDA LTD	0	1
DL	LAKESHORE MOTOR OF KIRKLAND LK	4	2
DL	LAKEVIEW AUTO SALES & SERVICE	3	1
DL	LAKING TOYOTA INC	32	21
DL	LALLIER AUTOMOBILE INC	207	324
DL	LALLO MOTORS LTD	2	0
DL	LALLY SALES & SERVICE LTD	14	1
DL	LAMONTAGNE AUTO L'TEE	2	1
DL	LAND MERCURY SALES LTD	6	4
DL	LANDMARK MOTORS LTD	1	0
DL	LANDMARK VEHICLE LSG CORP	263	136
DL	LANDRY AUTOMOBILE L'TEE	1	1
DL	LANGE & FETTER MOTORS LTD	8	8
DL	LANGLEY HYUNDAI	3	0
DL	LANGLEY TOYOTATOWN LTD	12	12
DL	LANGLOIS LOCATION D AUTO INC	0	3
DL	LAPOINTE BROS CHRY LTD	1	0
DL	LARRY HUDSON PONT BUICK GMC	3	0
DL	LARRY MACDONALD CHEV OLDS	26	14
DL	LARRY MACKENZIE AUTO LSG	4	5
DL	LAURENTIAN MOTORS LTD	34	25
DL	LAWRENCE PARK MOTORS LTD	13	1
DL	LAWTON BROS AUTO LTD	2	0
DL	LE CENTRE DE L AUTO ROUSSILLON	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	LE DOMAINE DE L'AUTO P A T LTE	0	1
DL	LE RELAIS CHEV OLDS LTEE	169	124
DL	LEASE TRUCK INC	14	16
DL	LEASEMASTER NATIONAL	184	118
DL	LEAVENS LONDON MOTORS LTD	10	4
DL	LÉEDS TRANSIT SALES LTD	3	2
DL	LEGGAT NATIONAL LSG LTD	520	441
DL	LEGGAT PONT BUICK CAD	14	4
DL	LEGGAT SATURN	8	6
DL	LEO AUTOMOBILE LTEE	0	1
DL	LES AUTOMOBILES CANDIAC INC	0	1
DL	LES AUTOMOBILES CHABOT INC	1	0
DL	LES AUTOMOBILES LA SEIGNEURIE	2	60
DL	LES AUTOMOBILES SAGAMIE INC	8	0
DL	LES AUTOMOBILES SIMARD INC	1	0
DL	LES AUTOS ÉCONOMIQUES CASAVANT	0	1
DL	LES GALERIES FORD INC	1	0
DL	LES LOCATIONS D AUTOS MOHAWK	1	0
DL	LES LOCATIONS VIEILLES FORGES	3	5
DL	LES VENTES CASTEL MERCURY	17	5
DL	LESLIE MOTORS LTD	3	0
DL	LESSARD PLYM CHRY INC	0	1
DL	LESTAGE & FILS LTEE	1	10
DL	LETHBRIDGE NISSAN LTD	1	0
DL	LEWIS MOTOR SALES INC	1	0
DL	LINCOLN HEIGHTS MERCURY	1	0
DL	LINDSAY DODGE CHRY LTD	16	13
DL	LIONEL GRENIER AUTOMOBILES INC	6	6
DL	LISTOWEL CHRY DODGE LTD	4	2
DL	LITTLE BROS LSG LTD	30	14
DL	JULES BAILLOT & FILS LOCATION	29	8
DL	LOCATION CHARLESBOURG TOYOTA	54	18
DL	AUTOMOBILES VAL ESTRIE LOCATIO	1	0
DL	LOCATION DE VOITURE TURPIN ENR	44	21
DL	LOCATION DESJARDINS INC	355	1492
DL	LOCATION DU PARC INC	4	2
DL	FORTIER AUTO LOCATION LTEE	172	44
DL	LOCATION G A N INC	21	8
DL	LOCATION J M P LTEE	44	15
DL	.....	74	0
DL	LOCATION LA MALBAIE INC	17	15
DL	LOCKHART MOTOR SALES LTD	4	5
DL	LOMBARDI AUTOS LOCATION LTEE	123	87
DL	LONDON CITY PLYM CHRY	3	2
DL	LONDON MOTORCARS LTD	1	2
DL	LORIS CONNELL MOTOR LTD	4	3
DL	LUDLOW GARAGE LTD	5	1
DL	LUMAR AUTO LTD	6	2
DL	LUSSIER PONT BUICK GMC LTEE	29	33
DL	LACOMBE FORD MERCURY LTD	13	1
DL	LAKELAND FORD SALES LTD	0	1
DL	LONDONDERRY PLYM CHRY	2	0
DL	LAKE CITY FORD LSG LTD	1	0
DL	LAKE MOTORS LSG INC	1	0
DL	LAKE MOTORS INC	56	22
DL	LAKEHEAD MOTORS LSG LTD	54	38
DL	LANGILLE CHRY LTD	4	0
DL	LANGLEY MAZDA	2	9
DL	LANGLEY NISSAN LSG	35	21
DL	LANGLEY NISSAN	16	6
DL	LANGLEY TOYOTATOWN LSG LTD	1	0
DL	LANSDOWNE HYUNDAI LTD	18	16
DL	LANSDOWNE SATURN SAAB ISUZU	27	13
DL	LAWSON OATES CHRY LSG LTD	4	0
DL	LAWTON BROS AUTO LSG LTD	10	0
DL	LEASEALL CORP	6	0
DL	LEDUC MOTORS	2	1
DL	LEE HYUNDAI INC	1	0
DL	LEES SERVICES & USED CARS	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	LINDER ARMITAGE DEVELOPMENTS	0	3
DL	LOCATION D AUTOS RIVE SUD	1	1
DL	LOCATION FICHAULT INC	3	0
DL	LOCATION FOURNIER INC	2	0
DL	LOCATION MANICOUAGAN INC	2	0
DL	LOUGHEED ACURA	2	0
DL	LOUGHEED IMPORTS LTD	1	1
DL	LOUNSBURY LSG CO LTD	527	401
DL	LOCATION AUTO 440	8	2
DL	LEE MUNRO CHEV GEO OLDS	9	6
DL	LOCATION MCGROUPE INC	35	5
DL	.....	3	16
DL	LANDROVER OF LANGLEY	6	1
DL	LANGLEY CHRY LSG	8	4
DL	LANDSDOWNE AUTO SALES	12	0
DL	LAND ROVER OF RICHMOND	0	4
DL	LEIGHTON CHRY LTD	0	1
DL	LAWRENCE AUTO INC	4	0
DL	LANGLEY HONDA INC	6	9
DL	LANGLEY MAZDA LSG	0	1
DL	LEGGAT CHEV GEO OLDS	3	1
DL	LES CAMIONS INTL	2	3
DL	LOCATION MERCURY DES LAURENTID	4	0
DL	LES CAMIONS INTL AIRL LSG	28	3
DL	LANDMARK VEHICLE CORP	5	0
DL	LEVIS DODGE CHRY INC	1	1
DL	LOCATION P BOULANGER INC	9	3
DL	LYNN WOOD CHEV OLDS LTD	2	0
DL	MSA FORD LSG LTD	22	1
DL	M W MOTORS LTD	4	0
DL	MACDONALD PONT BUICK GMC LSG	3	24
DL	MACIVER DODGE LTD	10	4
DL	MACLIN FORD LSG LTD	5	0
DL	MACMASTER PONT BUICK CAD	5	0
DL	MACPHEE PONT BUICK GMC LTD	373	239
DL	MACPHERSON CHEV OLDS CAD	58	0
DL	MAGWOOD MOTORS LTD	6	0
DL	MAIN STREET AUTO LTD	15	6
DL	MAITLAND LEWIS ENT LTD	27	15
DL	MANKOTA TRADING LTD	1	0
DL	MANLEY MOTORS LTD	5	2
DL	MAPLE RIDGE CHRY LSG LTD	0	6
DL	MARANELLO MOTORS LTD	35	19
DL	MARIGOLD LINCOLN MERCURY	0	1
DL	MARINER VEHICLE LSG LTD	13	7
DL	MARJAK SERVICES LSG LTD	196	84
DL	MARK MOTORS LTD	0	2
DL	MARKHAM FINE CARS LSG LTD	1	0
DL	MARKVILLE LINCOLN MERCURY	56	52
DL	MARLIN CHEV OLDS INC	2	1
DL	MARV JONES HONDA LTD	5	4
DL	MARVIN STARR PONT BUICK LTD	347	233
DL	MASCERRI INVESTEMENTS INC	16	15
DL	MCALPINE FORD LINCOLN MERC	4	5
DL	MCCARTHUR IN MARKHAM LTD	36	9
DL	MCDONNELL MOTORS LTD	2	0
DL	JIM THOMPSON PLYM CHRY	9	7
DL	MCLAUGHLIN CHEV OLDS	14	1
DL	MCLEAN LSG INC	3	1
DL	MCMAHON CHEV OLDS LTD	0	3
DL	MCNAUGHT VEHICLE LSG	2	0
DL	MCQUARRIE CHEV OLDS PONT	0	5
DL	MEADOW MILLS PONT BUICK	57	34
DL	MELODY MOTORS LSG LTD	1	0
DL	MENDES MOTORS LTD	6	2
DL	MERAY MOTORS LTD	14	4
DL	MERCER NISSAN INC	0	1
DL	MERLIN MOTORS INC	1	1
DL	METRO FORD LSG LTD	2	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	METRO INTL TRUCKS LTD	1	5
DL	METRO MOTORS LSG LTD	25	3
DL	METRO PLYM CHRY LTD	25	12
DL	METRO PACIFIC HOLDINGS LTD	0	1
DL	MICH O TOMOBILE LTEE	1	1
DL	MICHAEL BOYER PONT BUICK	132	107
DL	MICHAEL DAVIES PLYM CHRY	4	1
DL	MICHAEL MOTORS LTD	2	0
DL	MID CANADA TRUCK SERVICES LTD	41	32
DL	MID COUNTY FORD SALES LTD	3	2
DL	MIDLAND TOYOTA INC	0	1
DL	MIDWAY CHRY PLYM LTD	1	1
DL	MIDWAY MOTORS LTD	14	16
DL	MIEDEMA MOTOR SALES LTD	0	1
DL	MIKE DOYLE GARDNER MOTORS	12	6
DL	MIKE FAIR CHEV OLDS LTD	7	0
DL	MILLE ISLES AUTO LTEE	2	0
DL	MILLS & HADWIN LTD	65	42
DL	MILLWOOD HONDA LTD	1	0
DL	MILTON CHRY DODGE LTD	11	5
DL	MOE CAMPBELL LINCOLN MERC	2	2
DL	MOHAWK PONT BUICK LTD	5	2
DL	MONCTON CHRY DODGE LTD	0	29
DL	MOTION LINCOLN MERCURY LTD	3	0
DL	MOTOR FANS AUTO LSG INC	1	0
DL	MOYNES FORD LSG LTD	5	0
DL	MULTILAND INVESTMENTS LTD	34	16
DL	MURRAY GARAGE LSG	0	2
DL	MUSKOKA BAY MOTORS LTD	3	2
DL	MUSSALLEM CHEV OLDS LSG LTD	9	2
DL	MYERS CHEV OLDS CAD LTD	2	1
DL	MYERS CHEV OLDS CAD LSG LTD	186	120
DL	MARLBOROUGH FORD LTD	7	6
DL	MARTIN CHRY LTD	4	8
DL	MCNAUGHT PONT BUICK CAD	2	3
DL	MGM LINCOLN MERCURY LTD	3	2
DL	MILLS METRO MAZDA	10	5
DL	MOUNTVIEW DODGE CHRY LTD	1	0
DL	MACDONALD CHRY LTD	32	28
DL	MAGOG FORD INC	1	0
DL	MEADOWVALE FORD	47	34
DL	MEMPHRE PONT BUICK INC	1	0
DL	MID NORTH MOTORS LTD	17	4
DL	MIDLEGATE HONDA LSG LTD	16	15
DL	MIKE HUTCHINSON LSG LTD	5	3
DL	MISSISSAUGA TOYOTA INC	82	59
DL	MORIN LOCATION INC	5	1
DL	M&M CAR SALES	0	1
DL	M&M PONT BUICK GMC LTD	2	0
DL	MAIN STREET AUTO LSG LTD	62	39
DL	MARKHAM FINE CARS LTD	13	17
DL	MAROSTICA MOTORS LTD	4	3
DL	MARVIN STARR NATIONAL LSG	3	0
DL	MAZZUCA CHRY INC	2	0
DL	MCCALLUM JEEP EAGLE LTD	3	0
DL	MCDONNELL MOTORS LSG LTD	0	1
DL	MEGILL STEPHENSON CO LTD	7	5
DL	METRO LEXUS TOYOTA LSG	616	525
DL	MEWS CHEV OLDS LSG LTD	3	1
DL	MISSLER SATURN SAAB ISUZU	13	4
DL	MJB AUTO & EQUIPMENT SALES	0	1
DL		16	0
DL	MORREY SATURN SAAB ISUZU	25	20
DL	MACDONALD PONT BUICK GMC	24	88
DL	MACLIN FORD LTD	114	83
DL	MCKAY PONT BUICK LTD	224	162
DL	MELODY MOTORS LTD	0	1
DL	METRO FORD LTD	87	58
DL	METRO NISSAN INC	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	METRO TOWN MAZDA LTD	12	3
DL	MICHAUD AUTOMOBILES INC	4	1
DL	MICOR AUTO INC	41	16
DL	MIDDLEGATE HONDA LTD	10	8
DL	MOHAWK FORD LTD	4	1
DL	MONTMORENCY FORD LTEE	3	0
DL	MORREY NISSAN LTD	35	13
DL	MSA FORD LTD	1	0
DL	MURRAY CHEV OLDS CAD	2	3
DL	MARKHAM DODGE CHRY LTD	173	122
DL	MELMAR MOTORS INC	38	17
DL	MEYER HOLLAND MOTORS LTD	0	1
DL	MAGOG CONCEPT CHRY INC	1	0
DL	MONT BLEU FORD LTD	7	1
DL	MIDWEST MOTORS LSG	1	0
DL	MARQUIS LSG	0	1
DL	MARSHALL AUTOMOTIVE PR LTD	23	1
DL	MAYFAIR SATURN SAAB ISUZU	4	0
DL	MCCUTCHEON MOTORS LTD	8	3
DL	MEADOW MILLS PONT BUICK LSG	0	5
DL	METRO MAZDA	2	0
DL	METRO TOWN MAZDA LSG LTD	1	1
DL	MGM LINCOLN MERCURY LSG LTD	92	58
DL	MILL'S NISSAN LTD	0	3
DL	MORREY NISSAN LSG LTD	1	0
DL	NEPEAN MOTORS LSG LTD	9	4
DL	NEWPORT MOTORS LSG LTD	335	203
DL	NIAGARA MOTORS LTD	7	4
DL	NICOL AUTO INC	2	0
DL	NORTH BAY CHRY LTD	5	1
DL	NORTH BAY MAZDA LTD	3	7
DL	NORTH BAY TOYOTA LTD	29	21
DL	NORTH KAMLOOPS MOTORS LTD	0	1
DL	NORTH TORONTO AUTO LSG LTD	0	2
DL	NORTH YORK CHEV OLDS LTD	409	269
DL	NORTH YORK LSG LTD	58	43
DL	NORTHEAST AUTO LTD	31	12
DL	NORTHERN MOTORS LTD	2	0
DL	NORTHGATE PONT BUICK GMC LTD	2	0
DL	NORTHLAND VOLKSWAGEN LTD	1	0
DL	NORTHUMBERLAND PONT BUICK	84	46
DL	NORTHWAY CHRY MOTORS LTD	12	9
DL	NORTHWAY MERCURY LTD	9	5
DL	NORTHWEST MOTORS LTD	1	0
DL	NORTHWEST PREMIER AUTO	1	0
DL	NUMBER 7 HONDA SALES LTD	1	0
DL	NICHOLSON CHEV OLDS LSG LTD	127	54
DL	NATIONWIDE MOTORS LSG LTD	39	4
DL	NANAIMO HONDA CARS	0	3
DL	NORAL MOTORS LTD	1	1
DL	NORLAN CHRY INC	5	19
DL	NORTH HILL MOTORS LTD	0	1
DL	NORTH POINTE CHEV GEO OLDS	13	0
DL	NORTRENT INVESTMENTS LTD	2	2
DL	NELSON CHRY LTD	1	1
DL	NEWPORT PONT BUICK GMC LTD	1	1
DL	NICHOLSON CHEV OLDS LTD	9	8
DL	NORTH TORONTO AUTO LTD	3	0
DL	NORTHSIDE TOYOTA LTD	29	17
DL	NORTH STAR MOTORS LSG LTD	0	1
DL	NBS AUTO LSG LTD	143	89
DL	NINTH AVE AUTO MART	0	1
DL	NORTHLAND PONT BUICK GMC LTD	0	2
DL	NORTH STAR FORD MERCURY SALES	1	0
DL	NICOL MOTOR SALES LTD	1	0
DL	NELSON MOTORS & EQUIPMENT	4	1
DL	NEWPORT MOTORS LTD	3	2
DL	NORTH VANCOUVER SUZUKI LTD	19	13
DL	NORTHWEST HONDA CENTER	0	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	NUNN LSG INC	3	4
DL	NUNN LTD	0	2
DL	NORTH POINTE CHEV GEO OLD LSG	19	31
DL	OCONNOR DODGE CHRY LSG LTD	2	0
DL	OLEARY PONT BUICK GMC LSG LTD	4	1
DL	OREGAN MOTORS LTD	15	3
DL	OAKHILL LSG LTD	15	3
DL	OAKLAND LINCOLN MERCURY	111	65
DL	OAKLEY MOTORS LSG LTD	31	16
DL	OAKRIDGE FORD LTD	9	9
DL	OAKVILLE DODGE CHRY LTD	7	8
DL	OAKVILLE NISSAN LTD	0	1
DL	OAKVILLE TOYOTA LTD	16	8
DL	OAKVILLE VOLKSWAGEN INC	32	13
DL	OCEAN PARK FORD LTD	0	5
DL	OCEAN PARK FORD LSG INC	2	0
DL	OGILVIE MOTORS LTD	0	1
DL	OLD MILL PONT BUICK CAD	135	125
DL	OLDS FORD MERCURY LSG LTD	1	0
DL	ONT MOTOR SALES LTD	152	30
DL	ORANGEVILLE CHRY LTD	16	10
DL	ORBIT MOTORS	1	1
DL	ORCHARD FORD LSG LTD	16	0
DL	ORILLIA DODGE CHRY INC	1	1
DL	ORLEANS DODGE CHRY INC	43	17
DL	OTTAWA MOTOR LTD	65	26
DL	OVERSEAS MOTORS INC	23	12
DL	OWASCO VOLKSWAGEN INC	4	5
DL	OXFORD LEASEWAY LTD	129	98
DL	ONT PLYM CHRY LTD	30	15
DL	OKANAGAN PLYM CHRY LTD	10	2
DL	OKANAGAN RV CENTRE	1	0
DL	OREGAN CHEV OLDS LTD	3	3
DL	OWNE SATURN SAAB ISUZU	6	3
DL	OCONNOR DODGE CHRY LTD	126	96
DL	OLDS FORD MERCURY LTD	14	8
DL	ORION CHEV OLDS LTD	3	4
DL	OCEAN PACIFIC CAR CO INC	0	1
DL	OVATION AUTO SALES & LSG	1	2
DL	OAKVILLE MOTORS LSG LTD	0	1
DL	ORION MOTORS INC	1	0
DL	OTTAWA CARLETON LSG LTD	1	2
DL	OREGAN MOTORS LSG LTD	245	185
DL	OKANAGAN PLYM CHRY LSG LTD	0	1
DL	P H ARMSTRONG AUTO LTD	45	39
DL	PEACE ARCH MOTORS LSG LTD	83	48
DL	PAPIN MERCURY LTEE	2	1
DL	PARE CHEV OLDS INC	1	0
DL	PARK AVENUE CHEV OLDS	2	0
DL	PARK AVENUE CHEV OLDS LSG	912	530
DL	PARK LINCOLN MERCURY SALES LTD	2	0
DL	PARK SHORE MOTORS LSG LTD	3	0
DL	PARKER MOTORS LSG LTD	1	0
DL	PARKWAY AUTOMOTIVE LTD	124	83
DL	PARKWAY FORD	25	16
DL	PARKWAY MOTORS LSG LTD	1	0
DL	PARKWAY TOYOTA LTD	50	28
DL	PATTERSON MOTORS LTD	1	0
DL	PAUL CORNIES FORD LSG	33	22
DL	PAUL FOY PONT BUICK GMC	17	3
DL	PAULTOM MOTORS LTD	18	10
DL	PEACE ARCH MOTORS LTD	1	1
DL	PEEL CHRY PLYM INC	2	0
DL	PENINSULA FORD MERCURY SALES	1	0
DL	PENNER CHEV OLDS LTD	1	1
DL	PENTICTON LSG INC	7	6
DL	PERFORMANCE CARS LTD	36	21
DL	PERFORMANCE MAZDA OTTAWA INC	7	2
DL	PERFORMANCE TOYOTA LTD	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	PETAWAWA TOYOTA LTD	1	2
DL	PETERBOROUGH VOLKSWAGEN LTD	2	0
DL	PETERSEN PONT BUICK GMC	117	87
DL	PETRIC FORD LTD	3	4
DL	PETTIT MOTOR SALES HAMILTON	3	1
DL	PICCOTT LTD LSG	3	0
DL	PICKERING TOYOTA LTD	0	6
DL	PIE IX DODGE CHRY INC	12	5
DL	PINEVIEW PONT BUICK	215	162
DL	PINERIDGE MERCURY SALES LTD	0	2
DL	PINEWOOD MERCURY LTD	5	0
DL	PLAZA AUTO LSG	1	0
DL	PLAZA CHEV OLDS CAD INC	283	142
DL	PLAZA NISSAN LTD	41	32
DL	PLAZA PONT BUICK GMC LTD	130	106
DL	POLITO LINCOLN MERCURY SALES	2	0
DL	POTHIER MOTORS LTD	4	6
DL	POULIOT CHEV OLDS LSG LTD	0	1
DL	PRACTICAL CAR LSG LTD	0	1
DL	PRECISION MOTOR CARS LTD	6	0
DL	PREMIER AUTO LSG LTD	131	93
DL	PROBART MOTORS LTD	2	1
DL	PROGROUP LSG INC	69	66
DL	PRUNER FORD LSG LTD	2	0
DL	PARKSVILLE CHRY LSG LTD	11	0
DL	PIONEER CHRY LTD	17	16
DL	PYE CHEV OLDS CAD LTD	72	111
DL	PARK CITY TOYOTA LTD	4	1
DL	PARKVIEW AUTO SALES & LSG	0	1
DL	PROCAN LSG LTD	2	0
DL	P E BOISVERT AUTO LTEE	42	22
DL	PACIFIC MAZDA LTD	29	11
DL	PARKLANE MOTORS LTD	12	1
DL	PARKSIDE FORD LTD	2	1
DL	PARKWAY PONT BUICK INC	16	19
DL	PARKWOOD CENTRAL LTD	84	37
DL	PAUL GAMELIN & FILS INC	8	10
DL	PAUL SADLON MOTORS INC	2	0
DL	PEMBINA DODGE CHRY LTD	2	0
DL	PINE TREE MERCURY LTD	162	132
DL	PINEWOOD PARK MOTORS INC	3	1
DL	POINTE CLAIRE CHRY PLYM	15	5
DL	POULIOT CHEV OLDS LTD	3	0
DL	PRECISION HOLDINGS LTD	2	1
DL	PROULX PONT BUICK LTEE	1	1
DL	PREMIER PLYM CHRY INC	1	1
DL	PRT CUMMINS DIESEL LTD	3	0
DL	PACIFIC INTL CAR	0	2
DL	PACIFIC HONDA LTD	30	13
DL	PAQUET NISSAN INC	0	1
DL	PARKWAY PLYM CHRY LTD	24	15
DL	PERFORMANCE CARS LSG LTD	0	1
DL	PIE IX DODGE CHRY LSG INC	0	42
DL	PERFORMANCE IMPORTS	13	6
DL	PHIL WALKER FORD LTD	68	72
DL	QEW 427 DODGE CHRY INC	22	3
DL	QUEENSWAY AUTO LSG LTD	32	14
DL	QUEENSWAY VOLKSWAGEN INC	0	1
DL	QUICK TRUCK LSG LTD	0	1
DL	QUINELLA AUTO LSG LTD	2	0
DL	QUEENS CHRY LTD	1	1
DL	QUEENSTON LSG	3	1
DL	QUILL PLAINS PONT BUICK LTD	8	4
DL	QCI MOTORS LTD	23	4
DL	R A MILLER MOTORS LTD	1	1
DL	REA TRUCK SALES LTD	1	0
DL	RACE MOTORS LTD	27	11
DL	RACEWAY PLYM CHRY LTD	44	23
DL	RAY CUNNINGHAM PRESTIGE MOTORS	9	5

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	RAYMOND JEEP EAGLE	6	5
DL	READY MOTORS IMPORT LTD	1	0
DL	REG MCGEE & SONS LTD	0	3
DL	REGINA MOTOR PRODUCT LTD	6	2
DL	REID BROS MOTOR SALES LTD	2	3
DL	RENDEZVOUS MAZDA LTD	6	0
DL	REPENTIGNY TOYOTA INC	1	0
DL	REVELL MOTORS LTD	40	23
DL	REXDALE JEEP EAGLE LTD	26	13
DL	RICHARD LSG INC	0	1
DL	RICHMOND HILL HONDA LTD	12	9
DL	RICHMOND MOTORS LTD	2	0
DL	RICHMOND NISSAN LSG LTD	14	0
DL	RICHPORT FORD LSG LTD	3	0
DL	RIDGEHILL FORD SALES LTD	2	3
DL	RIVE SUD PLYM CHRY LTD	0	1
DL	RIVERSHORE JEEP EAGLE LSG LTD	6	1
DL	RIVERVIEW LINCOLN MERCURY	1	8
DL	ROADSPORT AUTO LSG LTD	1	0
DL	ROADSPORT AUTO INC	2	1
DL	ROBERT BIRON LTEE	11	2
DL	ROBERT CHEV OLDS LTD	0	1
DL	ROBERT EVANS CHEV OLDS	79	41
DL	ROBERTSON MOTORS LSG LTD	74	37
DL	ROBIN THOMPSON MOTORS LTD	1	1
DL	ROBINSON PLYM CHRY LTD	5	2
DL	ROBINSON PONT BUICK LTD	8	2
DL	ROCOTO LTEE	2	0
DL	RON HODGINS CHEV OLDS LTD	1	0
DL	RON HODGINS CHEV OLDS LSG LTD	1	0
DL	RON MAY PONT BUICK GMC LSG LTD	1	0
DL	ROND POINT DODGE CHRY LTD	10	0
DL	ROSE CITY DODGE CHRY LTD	8	20
DL	ROSE CITY FORD LTD	145	18
DL	ROSELAND MOTORS LTD	0	2
DL	ROSS HAWKINS INC	3	2
DL	ROUSSEAU & FILLE AUTOMOBILES	2	0
DL	ROWLAND LINCOLN MERCURY	5	3
DL	ROY FOSS MOTORS LSG LTD	294	208
DL	ROY NICHOLS MOTORS LTD	3	1
DL	ROYAL CHEV OLDS CAD INC	16	12
DL	ROYAL CITY PLYM CHRY	50	28
DL	ROYAL PONT BUICK CAD	1	1
DL	ROYAL WOODS LINCOLN MERC	1	0
DL	ROYALTY AUTO LSG LTD	4	1
DL	ROY PONT BUICK CAD	10	2
DL	RUSSELL MOTORS LSG LTD	9	3
DL	RUSSELLE TOYOTA INC	9	1
DL	RED DEER TOYOTA LTD	0	1
DL	RICHMOND HONDA CARS LSG LTD	199	130
DL	RIMBEY FORD MERCURY SALES	1	1
DL	ROY LEGGAT FORD SALES LTD	28	14
DL	REGENCY AUTO SALES LSG INC	2	1
DL	REGENCY LEXUS TOYOTA INC	0	1
DL	REGENCY CHRY PLYM LTD	58	74
DL	REGENCY LEXUS TOYOTA LSG INC	3	0
DL	RODEO FORD SALES LTD	1	0
DL	RAINBOW CHRY LTD	1	0
DL	RAYMOND MOTORS CO LTD	1	1
DL	REGENCY PONT BUICK LSG	6	4
DL	RICHMOND ACURA	18	8
DL	RICHMOND HILL LSG LTD	5	5
DL	RICHMOND LEXUS TOYOTA LTD	8	1
DL	RICHMOND MAZDA	36	15
DL	RIVERSIDE CHRY PLYM	10	3
DL	RIVERSIDE FINE CARS LTD	1	0
DL	RIVERVIEW AUTOMOBILES LTD	4	0
DL	RON HODGSON PONT BUICK GMC LSG	2	0
DL	RAY CULLEN CHEV OLDS LTD	177	45

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Cumulatif	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	REGENCY AUTO SALES INC	1	0
DL	REGENCY HONDA LTD	2	2
DL	RELAIS TOYOTA INC	16	16
DL	RELIABLE MOTORS LTD	1	1
DL	RESTIGOUCHE MOTORS LTD	0	2
DL	RICHMOND HONDA CARS LTD	135	92
DL	RICHMOND IMPORTS LTD	1	1
DL	RICHMOND NISSAN LTD	2	0
DL	RICHMOND TOYOTA LTD	49	30
DL	RICHPORT FORD LTD	1	1
DL	RIDGEWAY MAZDA LTD	17	10
DL	RON HODGSON PONT BUICK GMC	80	58
DL	RON MAY PONT BUICK GMC LTD	0	1
DL	ROY FOSS MOTORS LTD	2714	1877
DL	RAINBOW FORD MERCURY LTD	0	1
DL	REAUME JONES CHEV GEO OLD	119	27
DL	RUSS URLIN CHEV GEO OLDS	9	0
DL	REGENCY PONT BUICK	4	2
DL	RENFREW CHRY INC	2	2
DL	RIDGEWAY FORD MERCURY SALES	6	0
DL	R U LSG INC	10	18
DL	REMPPEL CHEV OLDS LTD	12	1
DL	RUSSELL MOTORS INC	8	8
DL	RICHMOND VOLVO	33	22
DL	RIVERSHORE PLYM CHRY LTD	5	14
DL	RON CLARK MOTORS & RV	19	1
DL	ROBERT CHEV OLDS LSG LTD	0	1
DL	TILBURY CHRY	0	1
DL	RANCLAND FORD MERCURY SALES	0	1
DL	REGAL MOTORS LTD	1	0
DL	REGENCY HONDA LSG LTD	31	9
DL	RICHMOND SUZUKI LTD	43	36
DL	RICHMOND LEXUS TOYOTA LSG LTD	84	69
DL	RIDGEWAY MAZDA LSG LTD	1	0
DL	ROCKET LSG LTD	7	0
DL	ROSS WEMP MOTORS LSG INC	248	187
DL	ROSSIGNOL SALES LSG LTD	3	1
DL	REGENCY CHRY PLYM LSG LTD	8	0
DL	RICHMOND ACURA LSG	0	5
DL	RICHMOND MAZDA LSG	1	6
DL	RIVERSHORE PLYM CHRY LSG LTD	0	10
DL	SANDER MOTOR LSG LTD	8	6
DL	SATURN SAAB ISUZU LSG LTD	6	2
DL	SAUNDERS MOTORS CO LTD	2	0
DL	SCARBOROTOWN CHRY DODGE	308	185
DL	SCARBOROUGH NISSAN LTD	22	3
DL	SCARSVIEW PLYM CHRY LTD	2	0
DL	SCHERER LSG INC	622	463
DL	SCHESNUK MOTOR SALES LTD	0	1
DL	SCHLUETER CHEV OLDS LTD	105	68
DL	SCHWAB PONT BUICK GMC LTD	28	6
DL	SCOTIA CHRY INC	143	131
DL	SEASIDE CHEV OLDS LTD	1	0
DL	SEGAL MOTORCAR CO INC	7	1
DL	SENTES CHEV OLDS CAD LSG LTD	206	0
DL	SERAY AUTO INC	1	0
DL	SEVEN VIEW PLYM CHRY LTD	22	7
DL	SHAGANAPPI MOTORS LSG LTD	14	2
DL	SHANAHAN CARRIAGE CO LTD	95	85
DL	SHAW GMC TRUCK CENTRE LTD	5	0
DL	SHAW UNITED LEASE LTD	111	2
DL	SHEFFORD CHRY PLYM LTE	1	0
DL	SHERBROOKE AUTOMOBILE INC	1	1
DL	SHERBROOKE INFINITI LTEE	0	1
DL	SHERWAY AUTOMOTIVE CORP	22	4
DL	SIGALET BROS AUTO LSG LTD	0	1
DL	SIGNATURE LINCOLN MERCURY LSG	139	99
DL	SISLEY MOTORS LTD	7	5
DL	SKAHA FORD MERCURY LSG LTD	106	11

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	SKOOKUM CHRY INC	9	11
DL	SLESSOR MOTORS LTD	26	16
DL	SMITH CHEV GEO OLDS LSG LTD	13	14
DL	SMITH LSG LTD	71	104
DL	SONIG LTD	1	0
DL	SORENSEN PAGE CHRY DODGE	12	12
DL	SOUTH LONDON INFINITI NISSAN	9	13
DL	SOUTHBANK DODGE CHRY	29	5
DL	SOUTHSIDE NISSAN LSG LTD	1	0
DL	SOUTHSIDE SERVICE LTD	3	0
DL	SPADONI MOTORS LTD	3	5
DL	ST CATHARINES VOLKSWAGEN LTD	13	0
DL	ST EUSTACHE AUTO LOCATION INC	1	1
DL	ST PIERRE CHEV OLDS	1	0
DL	STAMPEDE FORD MERCURY	4	0
DL	STAMPEDE PONT BUICK LSG LTD	1	0
DL	STAMPEDE TOYOTA LSG LTD	103	103
DL	STAUFFER MOTORS LTD	1	0
DL	STE FOY TOYOTA INC	2	0
DL	STEDELBAUER CHEV GEO OLDS	0	1
DL	STEDELBAUER NATIONAL LSG	57	58
DL	STERNE MOTORS LTD	1	0
DL	STEVE MARSHALL MOTORS LSG LTD	6	7
DL	SCHERER PONT BUICK GMC INC	49	46
DL	STEWART VEHICLE LSG LTD	17	9
DL	STRATFORD MOTOR PRODUCTS	1	0
DL	STRATHROY PLYM CHRY LTD	1	0
DL	STRICKLAND AUTO MART LTD	8	1
DL	STRONACH MOTORS LTD	446	223
DL	STUART BUDD & SONS LTD	241	100
DL	STUART PONT BUICK LTD	68	47
DL	SUBURBAN MOTORS LSG LTD	7	0
DL	SUMMIT MOTORS LSG LTD	57	3
DL	SUNCOAST FORD MERCURY LINC	3	0
DL	SUNRISE PONT BUICK GMC LTD	26	14
DL	SUNRISE TOYOTA LSG LTD	2	0
DL	SUNSHINE FORD MERCURY SALES	0	2
DL	SUPERIOR DODGE CHRY LTD	18	3
DL	SUPERIOR GARAGE LTD	4	1
DL	SURDEL AUTO IMPORTS LTD	11	11
DL	SURGENOR NATIONAL LSG LTD	1396	1227
DL	SURGENOR PONT BUICK LTD	41	22
DL	SAINT JOHN SUZUKI LTD	1	0
DL	SAUVAGEAU PONT BUICK GMC	4	1
DL	SCHOONER FINANCIAL LTD	15	7
DL	SCHULZ MOTORS LTD	0	1
DL	SMOKY LAKE SALES & SERVICE LTD	3	0
DL	SOUTH TRAIL PLYM CHRY	1	8
DL	SOUTHGATE LSG	7	7
DL	SOUTHPARK PONT BUICK CAD LSG	0	2
DL	SOUTHPARK PONT BUICK CAD	5	3
DL	SOUTHSIDE MOTORS LTD	3	1
DL	SOUTHWEST JEEP EAGLE LSG INC	1	0
DL	SPRINGMAN SATURN SAAB	34	17
DL	SPRUCELAND FORD MERCURY SALES	0	1
DL	ST PAUL SALES & SERVICES	0	1
DL	STACY AUTO RANCH LTD	2	6
DL	STEACY FORD SALES LTD	1	1
DL	STEELE CHRY PLYM LTD	25	38
DL	SUMMIT SATURN	1	3
DL	SUN COUNTRY NISSAN	4	1
DL	SUN TOYOTA LSG LTD	2	35
DL	SUN TOYOTA LTD	31	19
DL	SUNNING AUTO SALES	8	2
DL	SUNRIDGE NISSAN LSG LTD	0	2
DL	SUNRIDGE NISSAN LTD	0	2
DL	SWALLOW FORD MERCURY SALES LTD	0	7
DL	SETAY MOTORS INC	41	25
DL	SHAGANAPPI MOTORS LTD	72	113

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Juillet 1997 CUM	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	SHERIDAN LINCOLN MERCURY	93	50
DL	SKAHA FORD MERCURY LTD	1	0
DL	SMITH CHEV GEO OLDS LTD	14	11
DL	SOUTHWEST PONT BUICK GMC	0	1
DL	ST LEONARD NISSAN INC	1	3
DL	STAMPEDE PONT BUICK LTD	33	44
DL	STÉ MARIE AUTO LTEE	2	0
DL	STÉ THERÈSE AUTOS INC	4	3
DL	STEVE MARSHALL MOTORS LTD	4	3
DL	STEVENS LINCOLN MERCURY	1	0
DL	STONELEIGH MOTORS LTD	4	2
DL	STO THARTS TOYOTA INC	1	0
DL	SUBURBAN MOTORS LTD	0	2
DL	SUMMIT FORD LTD	207	120
DL	SUMMIT MOTORS LTD	1	1
DL	SUNRISE VEHICLE LTD	23	9
DL	SUNSHINE HONDA LTD	39	45
DL	S304 HOLDINGS LTD	3	0
DL	SATURN SAAB ISUZU HALIFAX	6	2
DL	SHAW MOTORS LTD	2	0
DL	SATURN SAAB ISUZU 417 LTD	16	0
DL	STOUFFVILLE CHRY INC	39	35
DL	SHAW PONT BUICK GMC LTD	263	218
DL	SUZUKI OF HALIFAX	0	1
DL	SCOTT PLYM CHRY	15	13
DL	SOUTHWEST CHRY DODGE INC	2	1
DL	S LEE HYUNDAI	1	0
DL	SILVER FOX EXOTIC CAR	1	1
DL	SOUTHERN HYUNDAI	1	0
DL	STÉ FOY PLYM CHRY INC	0	1
DL	SCOTT PLYM CHRY LSG	0	3
DL	SURREY HYUNDAI	0	2
DL	SUNRISE VEHICLE LSG LTD	6	4
DL	SCOU GALL MOTORS LTD	35	37
DL	SCUGOG CHRY LTD	3	1
DL	SELECT AUTO	10	6
DL	SKYCRAFT MOTORS INC	19	16
DL	STETTLER MOTORS LTD	2	0
DL	SUNSHINE HONDA LSG LTD	3	1
DL	SELECT AUTO LSG	1	0
DL	SHAW GMC TRUCK CENTRE LSG LTD	2	1
DL	SUPERIOR GARAGE LSG LTD	118	71
DL	SIGNATURE LINCOLN MERCURY	1	0
DL	SOUTHGATE CHEV GEO OLDS	82	97
DL	SOUTHGATE PONT BUICK GMC	0	1
DL	SOUTHSIDE PLYM CHRY LTD	0	1
DL	SQUAMISH FORD LSG LTD	4	0
DL	ST ALBERT DODGE CHRY LTD	14	5
DL	STADIUM NISSAN INC	1	4
DL	SOUTHSHORE TOYOTA LTD	2	0
DL	S&H LSG LTD	129	62
DL	SATURN SAAB ISUZU WINDSOR	22	1
DL	SMITH & WATT LTD	1	1
DL	SORENSEN PONT BUICK GMC LTD	5	5
DL	STEINBACH DODGE CHRY LTD	0	1
DL	TAGGEL AUTOMOBILE INC	1	0
DL	TALBOT MERCURY LTD	4	1
DL	TANTRAMAR MOTORS LTD	50	46
DL	TARA LSG LTD	23	8
DL	TASSE AUTOMOBILES LTD	10	2
DL	TAYLOR CHRY DODGE LTD	19	15
DL	TAYLOR FORD LSG LTD	69	0
DL	DICK IRWIN GROUP LTD	1	1
DL	LAKEHEAD MOTORS LTD	1	0
DL	LAMBTON MOTORS LTD	50	14
DL	PICKERING AUTO CENTRE LTD	1	0
DL	THIBAUT CHEV OLDS LTD	12	11
DL	THOMAS PONT BUICK GMC	2	2
DL	THOMPSON LSG CONSULTANTS	4	1

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidential



Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	THOR MOTORS LSG LTD	9	3
DL	THOR MOTORS LTD	2	0
DL	THORNHILL FINE CARS INC	8	1
DL	TIM HAINES CHEV OLDS	0	1
DL	TITLEY CHEV OLDS INC	10	5
DL	TLC AUTO CENTER LTD	54	43
DL	TOM SMITH CHEV OLDS LTD	9	2
DL	TOMLINSON PONT BUICK GMC	171	108
DL	TONER PONT BUICK GMC LTD	0	4
DL	TONY GRAHAM MOTORS LTD	134	91
DL	TORONTO DODGE CHRY LTD	52	23
DL	TOTAL FORD LTD	14	5
DL	TOTEM FORD LINCOLN MERCURY LSG	13	0
DL	TOUCHETTE AUTO LOCATION LTEE	2	0
DL	TOWER AUTO LSG & SALES INC	102	29
DL	TOWER FORD TRUCK LTD	5	2
DL	TOWN & COUNTRY CHRY LTD	9	0
DL	TOWN & COUNTRY MOTORS LTD	91	59
DL	TOWNE CHEV OLDS INC	57	26
DL	TOYOTA A STE AGATHE	1	0
DL	TOYOTA MAGOG INC	2	0
DL	TOYOTA PIE IX INC	2	0
DL	TOYOTATOWN LTD	8	7
DL	TRAMWAY AUTO LTD	3	48
DL	TRANS CANADA AUTO LSG	0	2
DL	TRANSOCEANIC FINE CARS LTD	3	0
DL	TRILLIUM PONT BUICK GMC	21	16
DL	TRUIS AUTOMOBILE LSG INC	21	30
DL	TROIS RIVIERES NISSAN INC	0	1
DL	TRUDEAU MOTORS LTD	3	0
DL	TURPIN AUTOS LTD	1	0
DL	TURPIN AUTOS LSG LTD	2	0
DL	TURPIN PONT BUICK LTD	260	151
DL	TUSKET SALES & SERVICE LTD	2	2
DL	TWIN HILLS MERCURY LTD	92	64
DL	TAYLOR LINCOLN MERCURY	10	15
DL	TRURO NISSAN	1	0
DL	TOYOTA GATINEAU	1	0
DL	T&T HONDA LTD	8	10
DL	TONTINE MOTORS LTD	0	1
DL	TOYOTA BAIE DES CHALEURS INC	0	1
DL	TRADEPOWER AUTO LSG	7	0
DL	TAC AUTO LTD	2	4
DL	TAYLOR FORD LTD	6	16
DL	TORINO MOTORS LTD	2	0
DL	TOTEM FORD LINCOLN MERCURY	7	0
DL	TOUCHETTE AUTO LTEE	1	1
DL	TOWER CHRY PLYM LTD	0	2
DL	TOYOTA CENTRE VILLE INC	2	6
DL	TOYOTA DUVAL INC	1	0
DL	TREMBLAY CHEV OLDS PONT	5	3
DL	TRENTO MOTORS LTD	24	95
DL	TOYOTA EAST LTD	2	0
DL	TRI STAR CHRY INC	0	2
DL	TRANSGLOBAL FINE CARS LTD	5	7
DL	T H CHEV GEO OLDS LSG	4	2
DL	TRUE NORTH CHEV GEO OLDS CAD	4	27
DL	TEAM CHRY DODGE INC	8	9
DL	TEAM FORD SALES LTD	0	3
DL	THREE HILLS MOTOR PRODUCTS	35	21
DL	TUSKET TOYOTA LTD	0	1
DL	THIBAULT CHEV OLDS LSG LTD	1	1
DL	UNIONVILLE MOTORS LTD	9	4
DL	UNIVERSAL MERCURY LINCOLN	175	109
DL	UNIVERSAL SALES LTD	0	1
DL	UPPER CANADA MOTOR SALES LTD	1	1
DL	URSA MAJOR HOLDNGS LTD	3	0
DL	UPTOWN FINE CARS INC	1	0
DL	UNIQUE CHRY PLYM LTD	0	3

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	UNIV MAZDA LSG LTD	0	4
DL	UPPER JAMES TOYOTA LTD	14	7
DL	ULMER CHEV OLDS CAD LTD	0	1
DL	VAILLANCOURT CHEV OLDS LTD	1	0
DL	VALLEY CHRY DODGE INC	15	21
DL	VALLEY JEEP EAGLE INC	14	3
DL	VANCE MOTORS LTD	10	4
DL	VANCOUVER AUTO LSG LTD	7	0
DL	VEE EIGHT MOTORS LSG LTD	13	3
DL	VEE EIGHT MOTORS LTD	6	2
DL	VENTES FORD ELITE INC	0	1
DL	VENTURE FORD LTD	29	19
DL	VERNON MOTOR PRODUCTS LSG LTD	1	0
DL	VILLAGE MOTORS LTD	37	73
DL	VILLAGE NISSAN LTD	2	1
DL	VIOLETTE MOTORS LTD	1	0
DL	VOLKSWAGEN VICTORIAVILLE INC	0	1
DL	VARSITY PLYM CHRY	22	22
DL	VALENTINE VOLVO LTD	6	2
DL	VANCOUVER HONDA LTD	16	5
DL	VEGREVILLE FORD MERCURY	1	0
DL	VERNDALE AUTO	6	0
DL	VIP CANADIAN AUTOMOTIVE	1	0
DL	VIP MAZDA LSG LTD	15	11
DL	VIP MAZDA LTD	26	7
DL	VICKAR COMM CHEV GEO OLDS	0	1
DL	VERNON CHRY DODGE LTD	4	1
DL	VULCAN FORD MERCURY SALES LTD	1	0
DL	VAL ALBERT MOTORS LTD	1	4
DL	VALLEY LSG CORP	0	1
DL	VANCOUVER SUZUKI LTD	2	1
DL	VICTORIA LADA	2	0
DL	VICTORIA STAR MOTORS INC	5	1
DL	W&P MOTORS LSG LTD	40	14
DL	WAEKENS CHRY DODGE PLYM LTD	1	0
DL	WALKERTON MOTOR SALES LTD	2	1
DL	WALLIS MOTORS LSG LTD	2	2
DL	WARREN BURD MOTORS LSG LTD	2	0
DL	WATERLOO DODGE CHRY LTD	10	2
DL	WATERLOO IMPORTED CARS INC	3	1
DL	WATERLOO LSG INC	1	0
DL	WATERLOO MERCURY LTD	49	25
DL	WATERLOO TOYOTA LSG LTD	5	6
DL	WAYCON INTL TRUCKS LTD	0	1
DL	WAYNE PITMAN FORD SALES INC	3	0
DL	WEBER MOTORS LSG LTD	1	9
DL	WEEDON AUTOMOBILE INC	1	1
DL	WEILAND FORD SALES LTD	9	6
DL	WELLAND NISSAN LTD	2	0
DL	WELLINGTON MOTORS LTD	3	3
DL	WELLS FORD MERCURY SALES LTD	2	0
DL	WENDELL MOTOR LTD	14	10
DL	WESTCOAST MOTORS LSG LTD	1	0
DL	WESTEND MOTORS LSG LTD	16	13
DL	WESTEND MOTORS LTD	4	3
DL	WEST YORK CHEV OLDS INC	118	62
DL	WESTBORO AUTO IMPORTS LTD	1	2
DL	WESTERGARD MOTORS	2	0
DL	WESTMINSTER AUTO LSG LTD	562	416
DL	WESTON AUTO LSG LTD	81	45
DL	WESTPORT CHRY DODGE LTD	2	0
DL	WESTWOOD CHEV OLDS	46	28
DL	WETASKIWIN MOTORS LSG LTD	7	0
DL	WEYMOUTH MOTORS LTD	2	1
DL	WHARNCLIFFE PLYM CHRY	8	3
DL	WHEATON CHEV OLDS GEO LTD	4	1
DL	WHEATON PONT BUICK GMC LTD	2	8
DL	WHEELS AUTOMOTIVE LSG LTD	160	127
DL	WHITBY TOYOTA CO	10	9

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	WHITEOAK LINCOLN MERCURY SALES	8	9
DL	WIETZES MOTORS LTD	8	19
DL	WILDERS MOTORS INC	17	25
DL	WILDWOOD FORD LTD	2	1
DL	WILLIAM MCKINSTRY LTD	2	0
DL	WILLIAM CHEV OLDS CAD LTD	2	0
DL	WILLIAMSON MOTORS	1	3
DL	WILLOWBROOK MOTORS LSG LTD	13	0
DL	WILLOWDALE NISSAN LTD	90	60
DL	WILSON CHEV OLDS LTD	1	1
DL	WINDSOR MOTORS LTD	9	1
DL	WINNIPEG JEEP EAGLE INC	3	0
DL	WM MCCARTHY LTD	2	2
DL	WM MCKEOWN MOTOR SALES LTD	1	0
DL	WOLFE CHEV OLDS GEO LTD	2	0
DL	WOLFE LANGLEY MAZDA LSG	0	6
DL	WOODBINE PONT BUICK GMC	162	139
DL	WOODBINE TRUCK CENTRE LTD	4	2
DL	WOODLAND AUTO LEASE LTD	1	0
DL	WOODLAND CHEV OLDS	10	5
DL	WOODBIDGE LINCOLN MERCURY	370	264
DL	WOODSTOCK CHRY	44	22
DL	W A OFARRELL CHEV OLDS LTD	42	44
DL	WELCOME FORD SALES LTD	5	0
DL	WESTEND CHRY DODGE LTD	161	80
DL	WESTERN PONT BUICK GMC	2	2
DL	WALTER PICCOTT CHEV OLDS	1	0
DL	WANETA PLAZA TOYOTA	8	0
DL	WELCOMÉ MOTORS LTD	4	2
DL	WESTERN LSG LTD	12	11
DL	WHITE HOUSE HYUNDAI	2	0
DL	WHITE ROCK HONDA	3	13
DL	WILLIAM CHRY LTD	3	0
DL	WILSON CHRY PLYM	1	6
DL	WOLVERINE FORD MERCURY	1	0
DL	WALLIS MOTORS LTD	3	0
DL	WATERLOO TOYOTA LTD	2	2
DL	WATKIN MOTORS LTD	1	1
DL	WESTCOAST IMPORT VEHICLES	2	2
DL	WESTCOAST MAZDA LTD	2	2
DL	WESTCOAST MOTORS LTD	8	4
DL	WESTCOAST TOYOTA LTD	18	7
DL	WESTGATE CHEV LTD	70	65
DL	WETASKIWIN MOTORS LTD	129	30
DL	WILLOWBROOK MOTORS LTD	0	1
DL	WOLFE LANGLEY MAZDA	14	7
DL	WOOD MOTORS LTD	9	9
DL	WOODCHESTER NISSAN INC	49	47
DL	WILSAND HOLDINGS LTD	154	69
DL	WAG LSG INC	45	24
DL	WOODGROVE CHRY	9	4
DL	WARD FORDS LTD	1	0
DL	WINDSOR HONDA LSG	1	0
DL	WESTMINSTER TOYOTA LSG LTD	0	1
DL	WOLFE AUTOHAUS LSG LTD	0	2
DL	WESTWOOD HONDA LTD	23	7
DL	WHARVES LSG	16	1
DL	WHITBY OSHAWA IMPORTS LTD	2	11
DL	WHITE ROCK HYUNDAI LTD	6	2
DL	WILLIAM LSG LTD	8	3
DL	WILLIAMSON MOTORS LSG	3	2
DL	WOLFE CHEV OLDS GEO LSG LTD	3	0
DL	WHITE ROCK HONDA LSG	0	10
DL	YAMASKA AUTO LOCATION INC	3	0
DL	YONGE & 7 PLYM CHRY INC	23	7
DL	YONGE LAWRENCE TOYOTA LTD	3	1
DL	YORKDALE LINCOLN MERCURY	43	36
DL	YARMOUTH PLYM CHRY LTD	2	4
DL	ZENDER FORD MERCURY LTD	27	3

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	société de location-bail	Cumulatif	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	ZEPHYR MOTOR LEASE LTD	124	124
DL	DOBSON CHRY DODGE LTD	3	2
DL	114446 CANADA LTD	3	0
DL	150480 CANADA LTD	38	0
DL	GRANT DODGE CHRY INC	1	3
DL	152633 CANADA INC	715	223
DL	153718 CANADA INC	53	30
DL	172276 CANADA INC	2	1
DL	1850 9315 QUEBEC INC	100	49
DL	2174 1202 QUEBEC LSG INC	20	11
DL	235450 ONT INC	3	3
DL	242747 ONT LTD	45	59
DL	2528 9323 QUEBEC INC	1	1
DL	2740 1561 QUEBEC INC	1	0
DL	286954 ONT LTD	9	0
DL	307711 AB LTD	3	1
DL	328633 BC LTD	3	0
DL	343331 ONT LTD	3	0
DL	4 SAISONS CHEV OLDS LTD	3	0
DL	401 DIXIE NISSAN LTD	26	8
DL	413984 BC LTD	11	0
DL	415841 ONT LTD	306	276
DL	440718 ONT LTD	0	1
DL	478828 AB LTD	8	0
DL	481239 ONT LTD	26	35
DL	502020 ONT LTD	9	10
DL	502386 AB LTD	8	1
DL	502657 AB LTD	1	4
DL	506555 ONT LTD	0	1
DL	519282 ONT LTD	3	0
DL	532190 ONT LTD	1	0
DL	564205 ONT LTD	13	5
DL	564661 ONT INC	1	0
DL	575911 ONT LTD	4	0
DL	599960 ONT INC	51	17
DL	616411 ONT LTD	2	0
DL	BELLEVILLE DODGE CHRY	11	8
DL	639275 ONT LTD	2	0
DL	655583 ONT INC	1	0
DL	688167 ONT INC	29	15
DL	704709 ONT LTD	18	6
DL	BANK ST JEEP EAGLE LTD	9	0
DL	718282 ONT INC	9	1
DL	724412 ONT LTD	169	118
DL	729752 ONT INC	6	8
DL	731282 ONT INC	155	96
DL	743101 ONT LTD	1	0
DL	743809 ONT INC	1	0
DL	MARKHAM JEEP EAGLE INC	12	10
DL	764691 ONT INC	3	0
DL	765620 ONT INC	2	1
DL	775458 ONT INC	0	2
DL	780580 ONT INC	1	1
DL	792031 ONT INC	2	2
DL	800537 ONT INC	3	0
DL	805658 ONT INC	33	23
DL	810292 ONT INC	0	1
DL	830598 ONT INC	6	1
DL	833676 ONT LTD	10	9
DL	844363 ONT INC	1	2
DL	417 JEEP EAGLE LTD	26	1
DL	859689 ONT LTD	12	8
DL	894161 ONT LTD	4	20
DL	90456 CANADA LTEE	3	1
DL	905727 ONT INC	8	12
DL	911943 ONT LTD	7	1
DL	928926 ONT INC	8	1
DL	933160 ONT LTD	1	1
DL	EMBRUN DODGE CHRY INC	1	0

Source : Services de renseignements sur les véhicules Polk Canada. Confidentiel

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	Société de location-bail	Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 CUM
DL	951582 ONT INC	2	0
DL	952909 ONT LTD	52	33
DL	955562 ONT INC	1	1
DL	970953 ONT LTD	2	0
DL	KAWARTHA DODGE CHRY	34	9
DL	147402 CANADA INC	1	2
DL	042968 NB CORP	2	0
DL	965694 ONT INC	10	20
DL	985178 ONT INC	5	25
DL	BRAMPTON CHRY DODGE LTD	1	0
DL	159527 CANADA INC	0	1
DL	307616 ONT LTD	18	50
DL	408720 AB LTD	1	0
DL	75040 MB LTD	4	0
DL	995135 ONT LTD	11	0
DL	1089502 ONT LTD	0	1
DL	163679 CANADA LTEE	0	1
DL	355323 BC LTD	2	3
DL	477805 ONT INC	1	1
DL	564421 ONT INC	1	0
DL	639738 ONT LTD	1	0
DL	947688 ONT INC	1	0
DL	991808 ONT INC	0	1
DL	87687 CANADA LTEE	1	3
DL	328633 BC LSG LTD	11	6
DL	050624 NB INC	116	26
DL	1121121 ONT INC	14	8
DL	FOX CHRY DODGE LTD	2	0
DL	417 INFINITI NISSAN LTD	10	5
DL	414067 BC LSG LTD	1	0
DL	1015791 ONT LTD	0	1
DL	WINDSOR JEEP EAGLE INC	5	0
DL	3089 1311 QUEBEC INC	0	1
DL	3102 4524 QUEBEC INC	0	1
DL	ED SINASAC MOTORS	1	0
DL	487244 AB LTD	4	4
DL	FIVE STAR DODGE CHRY LSG LTD	8	6
DL	772289 ONT LTD	9	8
DL	982874 ONT LTD	3	0
<b>Total - Véhicules loués par les</b>		<b>57116</b>	<b>38794</b>
<b>Concessionnaires</b>			

Véhicules loués à bail au Canada, sauf catégorie de PBV 8—Déc. 1996 (fin d'année) et juillet 1997 (cum. pour l'année)

Catégorie	société de location-bail	Cumul	
		Déc. 1996 (FA)	Juillet 1997 (CUM)
ML		1	38
ML	AVANTE AUTOMOBILE CORP	26	11
ML	BMW CANADA INC	0	312
ML	BMW CANADA FINANCIAL SERVICES	1394	2031
ML	CHRY CANADA CREDIT LTD	42948	38714
ML	CHRY CANADA LTD	287	73
ML	FORD MOTOR CO CREDIT	77213	70972
ML	FORD MOTOR CO LTD	16	38
ML	GMAC LEASECO LTD	90278	86156
ML	GEN MOTORS LTD	27	12
ML	HONDA FINANCE INC	21151	20703
ML	HYUNDAI INC	3	5
ML	HYUNDAI CREDIT INC	251	1470
ML	HONDA INC	75	24
ML	INFINITI FINANCIAL SERVICE	25	29
ML	JAGUAR CREDIT INC	131	88
ML	JAGUAR INC	1	0
ML	LAND ROVER FINANCIAL	9	4
ML	LANDROVER FINANCIAL SERVICE	1	0
ML	MAZDA INC	17	7
ML	MERCEDES BENZ CREDIT	947	786
ML	MAZDA CREDIT INC	8923	7778
ML	MERCEDES BENZ	16	9
ML	NAVISTAR INTL CORP	0	1
ML	NISSAN FINANCE INC	6167	6434
ML	NISSAN INC	21	12
ML	PACCAR FINANCIAL SERVICES LTD	3	10
ML	PRIMUS AUTOMOTIVE FINANCIAL	0	2444
ML	SUZUKI INC	1	5
ML	SUZUKI CREDIT INC	974	777
ML	TOYOTA INC	14	6
ML	TOYOTA CREDIT INC	18764	18879
ML	.....	3	0
ML	V W INC	29	41
ML	V W CREDIT INC	7414	5123
ML	VOLVO CREDIT LTD	2	14
Total - Véhicules loués par les constructeurs		277132	263006
Total - Véhicules loués		407716	352128
Total - Immatriculation (moins PBV 8)		1162781	812363

Location-bail

		Facteur résiduel	Valeur résiduelle	Réduction du coût cap.		Coût cap. net	Durée (mois)	Amort. Mensuel	Taux d'intérêt	Facteur d'intérêt	Frais de loc.-bail d'intérêt	Mens. Totale de loc.-bail av. imp	Mens. av. imp en % du coût cap. net	Val rés en % du coût cap net	
<b>St. Louis</b>		PDSF													
Chev	17835	54%	9630.3	17731	0	17731	36	225.56	8.38%	0.00391	106.98	321.68	1.87%	84.52%	
Dodge	19000	50%	9500	19000	0	19000	36	263.89	8.90%	0.00333	99	358.69	1.89%	59.00%	
Ford															
<b>Alamogordo</b>															
Chev	22200	50%	11100.77	22000	1000	21000	36	273.28	8.37%	0.00348	118.37	388.65	1.80%	52.08%	
Dodge	19900	57%	11343	20000	1000	19000	36	221.59	8.14%	0.00338	103.97	325.05	1.68%	55.80%	
Ford			13555	19900	0	19900	36	191.87	8.71%	0.00338	78.33	270.00	1.36%	65.30%	
<b>Philadelphia</b>															
Chev	18000	40%	6800	18495	0	18495	36	254.61	7.90%	0.00313	86.30	340.90	1.84%	47.60%	
Dodge	20100	50%	10050	20000	400	19600	36	251.25	7.91%	0.00332	82.11	338.30	1.70%	51.58%	
Ford	21900	58%	12780	19000	0	19000	36	189.44	8.00%	0.00333	103.90	293.38	1.54%	64.11%	
<b>Minneapolis</b>															
Chev			9241	17397	0	17397	36	242.11	10.04%	0.00418	113.78	355.87	1.86%	51.48%	
Dodge	18545	60%	11127	18545	0	18545	36	217.17	11.35%	0.00473	147.83	365.00	1.87%	60.00%	
Ford	20770	60%	12462	18500	1000	17500	36	124.31	10.32%	0.00422	129.22	253.52	1.44%	70.50%	
<b>Los Angeles</b>															
Chev	18000	62%	6860	18200	0	18200	36	251.11	8.35%	0.00344	96.53	327.64	1.80%	54.50%	
Dodge	22900	55%	12595	22000	800	21200	36	262.78	8.99%	0.00337	112.22	378.00	1.72%	56.00%	
Ford	21890	67%	14733.3	20175	1000	19175	36	137.27	8.58%	0.00367	122.73	260.00	1.32%	71.28%	
<b>Seattle</b>															
Chev	17495	54%	9447.3	18420	0	18420	36	183.19	10.25%	0.00458	109.85	292.98	1.66%	57.61%	
Dodge	18890	58%	10900	20000	0	20000	36	288.76	8.84%	0.00380	113.90	401.77	1.90%	60.28%	
Ford	21000	64%	13491	19900	0	19900	36	178.84	9.19%	0.00379	128.38	303.00	1.59%	67.68%	
<b>Cincinnati</b>															
Chev	18000	54%	10090	18420	1000	17420	36	188.30	7.87%	0.00317	87.88	266.01	1.64%	55.70%	
Dodge			9900	18120	1000	17120	36	204.17	8.09%	0.00337	90.82	264.95	1.72%	53.99%	
Ford	20670	58%	12162.6	18000	1000	17000	36	142.71	7.38%	0.00307	90.31	253.00	1.38%	66.48%	
<b>Riverside, NJ</b>															
Chev															
Dodge															
Ford	23600	61%	14394	24184	1000	23184	36	257.18	8.08%	0.00336	125.87	357.00	1.50%	68.25%	
<b>Indianapolis</b>															
Chev	18000	52%	9376	18000	0	18000	36	244.00	8.06%	0.00377	105.00	349.00	1.91%	52.00%	
Dodge	21000	40%	8500	20000	0	20000	36	281.56	7.80%	0.00338	88.44	369.00	1.81%	52.00%	
Ford															

Location-bail

Location	Make	Share	Count	Count	Count	Count	Share	Share	Share	Count	Count	Share	Share	
San Francisco	Chrysler	54%	10408.0	19275	0	19275	26	249.29	10.41%	0.00434	126.73	375.02	1.96%	54.00%
	Dodge	54%	10940	20000	1000	19900	26	249.58	10.38%	0.00432	131.87	372.43	1.90%	53.11%
	Ford	60%	12090	20000	1000	19900	26	217.78	8.90%	0.00275	87.22	258.00	1.59%	57.70%
Detroit	Chrysler													
	Dodge	68%	13000	20000	0	20000	26	377.78	8.30%	0.00262	89.23	267.00	1.67%	64.66%
	Ford													
Washington, DC	Chrysler	52%	9561.24	18787	0	18787	26	296.27	8.32%	0.00378	106.59	362.66	1.90%	50.66%
	Dodge	60%	13000	20000	0	20000	26	322.22	8.08%	0.00337	107.78	328.00	1.66%	48.06%
	Ford	64%	13077.2	20000	0	20000	26	269.95	8.70%	0.00383	124.29	233.33	1.59%	64.00%
Phoenix	Chrysler	52%	9274	17625	1000	18625	26	269.75	7.86%	0.00328	86.71	295.49	1.76%	50.66%
	Dodge	57%	12000	21225	1000	20225	26	226.75	8.84%	0.00388	118.11	344.66	1.71%	57.00%
	Ford	60%	11400	19000	0	19000	26	211.11	8.36%	0.00358	108.89	328.00	1.68%	60.00%
Atlanta	Chrysler	48%	9200	19000	1000	18000	26	244.44	8.31%	0.00388	105.56	350.00	1.94%	48.42%
	Dodge	52%	10655.4	21185	1000	20185	26	266.64	8.11%	0.00389	116.40	374.00	1.82%	51.88%
	Ford													
Pittsburgh	Chrysler	64%	8711.8	16385	1000	17385	26	213.14	8.10%	0.00378	102.72	293.66	1.62%	52.60%
	Dodge	58%	11500	18500	1000	19500	26	191.87	8.30%	0.00288	86.13	271.66	1.47%	59.48%
	Ford	60%	12120	19215	1000	18215	26	189.00	7.99%	0.00333	100.95	289.66	1.48%	63.19%
Boston	Chrysler													
	Dodge	59%	11000	20000	1000	19000	26	322.22	7.74%	0.00323	96.78	319.00	1.68%	55.96%
	Ford													
Detroit	Chrysler	47%	7590	17000	0	17000	26	250.28	7.18%	0.00299	74.72	325.00	1.91%	47.90%
	Dodge	67%	12640	20000	0	20000	26	262.78	8.66%	0.00259	87.22	358.00	1.99%	57.90%
	Ford													
É-U moyennes	Chrysler	5.91%												
	Dodge	6.10%												
	Ford	6.07%												
	Ensemble	6.34%												
			n=14 observations					Écart type						
			n=18 observations											
			n=21 observations											
			n=11 observations											





Prêt

Taux d'intérêt sur le prêt		Taux d'intérêt sur le prêt		Taux d'intérêt sur le prêt	
<b>St. Louis</b>		<b>Chicago</b>		<b>Vancouver</b>	
Chev	7.50%	Chev	8.50%	Chev	8.00%
Dodge	8.00%	Dodge	8.25%	Dodge	7.50%
Ford	7.00%	Ford		Ford	7.50%
<b>Miami</b>		<b>Brooklyn, NY</b>		<b>Montréal</b>	
Chev	8.25%	Chev	7.50%	Chev	7.50%
Dodge	8.00%	Dodge		Dodge	7.90%
Ford	7.75%	Ford		Ford	8.25%
<b>New Orleans</b>		<b>San Francisco</b>		<b>Toronto</b>	
Chev	7.90%	Chev	8.50%	Chev	7.50%
Dodge		Dodge		Dodge	7.50%
Ford		Ford	8.50%	Ford	8.50%
<b>Philadelphia</b>		<b>Washington, DC</b>		<b>Calgary</b>	
Chev	8.50%	Chev	8.90%	Chev	8.90%
Dodge	8.60%	Dodge		Dodge	7.25%
Ford	8.00%	Ford	8.50%	Ford	8.50%
<b>Minneapolis</b>		<b>Phoenix</b>		<b>Winnipeg</b>	
Chev	9.50%	Chev	9.50%	Chev	8.90%
Dodge	8.25%	Dodge	9.75%	Dodge	8.50%
Ford	9.00%	Ford	10.00%	Ford	7.50%
<b>Los Angeles</b>		<b>Atlanta</b>		<b>Halifax</b>	
Chev	8.75%	Chev	8.00%	Chev	8.50%
Dodge	8.50%	Dodge	8.00%	Dodge	8.00%
Ford	9.00%	Ford		Ford	8.00%
<b>Seattle</b>		<b>Pittsburgh</b>			
Chev	8.00%	Chev	8.00%		
Dodge	8.75%	Dodge	8.50%		
Ford	9.50%	Ford	10.50%		
<b>Houston</b>		<b>Boston</b>			
Chev	7.50%	Chev	8.50%		
Dodge	8.00%	Dodge	9.00%		
Ford	8.75%	Ford			
<b>Cincinnati</b>		<b>Detroit</b>			
Chev	8.00%	Chev	9.00%		
Dodge	7.50%	Dodge	8.50%		
Ford	8.00%	Ford	8.95%		

	Canada		É.-U.		Différences (Positive=avantage au Canada)
	%	N. d'obs	%	N. d'obs	
Chev	7.12%	8	8.18%	18	1.06%
Dodge	7.18%	8	8.48%	14	1.29%
Ford	7.98%	8	8.68%	13	0.70%
<b>Ensemble</b>	<b>7.42%</b>	<b>18</b>	<b>8.41%</b>	<b>45</b>	<b>1.00%</b>