

MENSUALITÉ ET ACCESSIBILITÉ

De nos jours, le montant à payer chaque mois, la mensualité, est devenu le plus important critère de décision financière, notamment pour une voiture. Mais ce critère de décision est tellement mauvais qu'il n'est pas étonnant qu'il crée un appauvrissement à long terme de la population!

En aucun cas, on ne peut présumer qu'une mensualité plus faible implique un coût plus faible. Il s'agit d'une des illusions les plus dévastatrices qui soient au plan financier.

La mensualité n'est d'aucune utilité pour établir le coût réel d'une transaction. La mensualité ne permet que d'aider à répondre à la question suivante : « Est-ce que je peux faire face à cette sortie de fonds à chaque mois? » C'est une simple question d'accessibilité.

L'ACCESSIBILITÉ ET LE COÛT RÉEL

Voilà deux notions bien différentes qui, malheureusement, sont rarement mises en parallèle dans les ouvrages qui s'adressent au grand public. La plupart du temps, on se limite à l'accessibilité.

L'**accessibilité** est la capacité de joindre les deux bouts, c'est-à-dire la capacité de respecter ses engagements financiers. Elle représente « ce que l'on peut se permettre ». Mais ce qui est accessible n'est pas nécessairement peu coûteux, et vice versa.

Le **coût réel**, pour sa part, représente l'effort financier irrécupérable à assumer suite à une transaction. C'est la réponse à la question : « Est-ce une bonne affaire du point de vue financier? » Voyons un exemple :

Pierrette doit acheter un mobilier de salon. Ses moyens financiers sont restreints. Le vendeur lui propose de financer le prix d'achat de 1 000 \$ à l'aide de 48 versements mensuels de 35 \$. Elle constate avec joie qu'elle a les moyens d'acheter le mobilier, car son budget lui permet d'absorber un paiement mensuel supplémentaire de 35 \$.

Dans ce cas, la question de l'accessibilité est réglée : Pierrette peut se permettre de payer 35 \$ par mois. Mais combien lui coûte réellement cette transaction? Fait-elle une bonne affaire? Un calcul simple indique que financer 1 000 \$ à l'aide de 48 mensualités de 35 \$ correspond à un taux d'intérêt de 28,3 %. C'est astronomique! Pierrette peut se permettre cet achat, mais il lui coûtera très cher.

Un autre marchand offre à Pierrette le même mobilier de salon à 850 \$, avec un taux de financement de 5 % remboursable sur 12 mois. La mensualité qui en résulte est de 72,76 \$. Seul problème : Pierrette ne peut pas se permettre de consacrer une telle somme chaque mois.

Ce commerçant est bien meilleur marché et Pierrette ferait une bonne affaire si elle pouvait signer le contrat. Elle économiserait 150 \$ sur le prix d'achat et bénéficierait de plus d'un taux de financement de 5 % au lieu de 28,3 %. Le coût réel est nettement inférieur dans cette option. Mais le montant à déboursier chaque mois n'est pas accessible pour Pierrette et elle doit laisser tomber cette bonne affaire. Elle n'a pas les moyens de profiter de l'aubaine! C'est une dure réalité de notre monde capitaliste : souvent, seuls les plus aisés peuvent économiser.

Voyons un autre exemple :

Un concessionnaire annonce une grande promotion : 0 % d'intérêt sur 36 mois à l'achat d'une fourgonnette au prix de 30 000 \$ (taxes incluses).

La transaction est intéressante car à 0 %, le financement est peu coûteux. Mais cette promotion exigera des mensualités de 833,33 \$. Pour plusieurs, c'est inaccessible. Coût réel et accessibilité sont deux réalités différentes.

L'accessibilité et le coût réel sont tous deux très importants et une bonne planification financière personnelle doit tenir compte de ces deux éléments.

MANIPULER DES MENSUALITÉS

Léonard songe à acheter une voiture au prix total de 23 000 \$ (taxes incluses) et à financer le montant avec un emprunt. À un taux d'intérêt de 8 %, la mensualité devient :

1 040 \$ sur une période de 24 mois;
720 \$ sur une période de 36 mois;
561 \$ sur une période de 48 mois;

- 466 \$ sur une période de 60 mois;
- 365 \$ sur une période de 60 mois avec un comptant de 5 000 \$.

Quelque soit l'option choisie, il s'agit toujours de la même la voiture prix, et elle se dépréciera tout autant dans tous les cas. Ces résultats ne servent donc à rien pour prendre la **décision d'achat**. Ils ne concernent que la **décision de financement** qu'aura à prendre Léonard après avoir choisi la voiture qui l'intéresse.

FAIBLESSES DES MENSUALITÉS

La mensualité permet de juger de l'accessibilité d'un bien et de rien d'autre. Comparer les mensualités pour trouver l'option la moins coûteuse est une erreur grossière.

Voici plusieurs raisons de ne pas utiliser les mensualités comme unique critère de décision :

Durée des mensualités : si la durée de deux emprunts n'est pas identique, la simple comparaison des mensualités est ridicule. Comparer une mensualité de 385 \$ à vie (location perpétuelle) avec une mensualité de 545 \$ d'un emprunt sur 48 mois est une erreur évidente. La première est peut-être moins élevée, mais son coût réel est largement supérieur!

Taux d'intérêt : la simple comparaison des mensualités néglige le taux d'intérêt. C'est le taux d'intérêt qui reflète le coût du capital. Deux dettes ayant une même mensualité, mais à des taux d'intérêt différents, impliquent un coût différent.

Manipulation : la mensualité peut être manipulée pratiquement à volonté. Les publicités, particulièrement télévisées, ne se gênent pas.

La forme et le fond : parler de mensualité insiste sur la façon de payer (la forme) et non sur l'objet consommé lui-même (le fond). « On peut ajouter l'air climatisé à votre voiture... Voyons ça... Ça fait 25 \$ de plus par mois. » C'est attrayant. Le consommateur ne réalise toutefois pas toujours qu'il vient d'acheter un produit valant environ 1 500 \$, plus les taxes. Ce n'est pas rien! Pour plusieurs personnes, c'est l'équivalent de 4 à 6 semaines de travail (après impôt). La mensualité a un effet artificiellement réducteur (surtout en location) qui fait perdre la vue d'ensemble. Voulons-nous vraiment consacrer 1 500 \$ à climatiser notre auto? C'est ça la vraie question.

L'épargne accumulée : comparer simplement des mensualités ne tient pas compte de la valeur nette amassée dans la voiture, puisqu'on ne tient pas compte de la partie **récupérable** des versements effectués. Par exemple, une voiture usagée peut être « payée » après trois ans alors qu'une location perpétuelle ne permet jamais d'amasser un capital. Même à mensualités égales, la première a permis d'obtenir un bien qui peut être revendu, l'autre pas. Le coût n'est pas identique.

Le capital et les intérêts : la mensualité ne distingue pas directement la composante capital et la composante intérêts de chacun des versements. Pourtant ces deux composantes ont un rôle différent. L'intérêt est un coût, pas le capital. Rien ne garantit que la plus petite mensualité contient moins d'intérêts. **C'est même souvent le contraire.**

Prenons l'exemple de deux prêts de 20 000 \$ à 7 %. Le premier est réparti sur 48 mois, l'autre sur 60 mois. Le tableau 1 montre le résultat pour les trois premières mensualités (pour comprendre le fonctionnement de ce types de calcul voir la p. xxx).

Tableau 1 Prêt 48 mois versus 60 mois

Prêt 48 mois				
No versement	Montant total du versement	Intérêts du mois	Capital remboursé durant le mois	Solde du capital à la fin du mois
0	–	–	–	20 000,00 \$
1	478,92 \$	116,67 \$	362,25 \$	19 637,75 \$
2	478,92 \$	114,55 \$	364,37 \$	19 273,38 \$
3	478,92 \$	112,43 \$	366,49 \$	18 906,89 \$
Prêt 60 mois				
0	–	–	–	20 000,00 \$
1	396,02 \$	116,67 \$	279,35 \$	19 720,65 \$
2	396,02 \$	115,04 \$	280,98 \$	19 439,66 \$
3	396,02 \$	113,40 \$	282,62 \$	19 157,04 \$

On constate que :

Le versement mensuel est moins élevé dans le cas du prêt sur 60 mois (396,02 \$ versus 478,92 \$). C'est normal car le remboursement du capital est réparti sur une plus longue période.

La portion intérêts dans le premier versement est la même dans les deux cas (116,67 \$). C'est normal car le solde de la dette est le même dans les deux cas durant le **premier** mois (20 000 \$).

Dès le deuxième versement, la portion intérêts est plus grande dans le prêt réparti sur 60 mois (115,04 \$ versus 114,55 \$). Il en sera ainsi dans tous les autres versements mensuels. Puisque le remboursement du capital est réparti sur une plus longue période, le solde de la dette est toujours plus élevé dans le prêt réparti sur 60 mois (par exemple, après le deuxième versement : 19 439,66 \$ versus 19 273,38 \$). Les intérêts sont donc plus élevés car ils sont calculés sur le solde de la dette.

Ainsi, même si la mensualité est moins élevée dans le prêt réparti sur 60 mois, la portions intérêts est toujours plus élevée.

Le tableau xxx démontre clairement que l'argument de ceux qui croient qu'une petite mensualité signifie petit coût est faux. Mais il faut nuancer. Il ne faut pas en déduire que le coût est plus bas dans le cas du prêt de 48 mois. En réalité, le coût est le même dans les deux prêts : c'est 7 %. Le coût de l'argent se mesure à l'aide d'un taux et non d'une mensualité. Le fait de payer plus d'intérêts dans le prêt sur 60 mois n'est pas nécessairement grave. À chaque mois, on doit rembourser une part moindre du capital que dans le cas d'un prêt sur 48 mois. Si une personne peut faire travailler son argent ailleurs à plus de 7 %, elle s'enrichit!

Conclusion : la mensualité permet de savoir si on aura la capacité financière d'y faire face à tous les mois. On parle alors de contrainte budgétaire, de joindre les deux bouts ou d'accessibilité. Accorder une autre vertu aux mensualités est une erreur. Elles ne donnent en aucun cas une idée du coût réel.