



Frais de transport et de préparation, prix de détail suggérés : des questions toujours préoccupantes pour CAA-Québec

Dans une lettre adressée le 4 juillet dernier aux principaux constructeurs automobiles faisant affaire au Canada, CAA-Québec a interpellé l'industrie sur les écarts significatifs qui prévalent entre les frais de transport et de préparation exigés au Canada et ceux en vigueur aux États-Unis. Puisque ces frais représentent un montant important du prix total lors de l'achat d'un véhicule neuf, CAA-Québec estime que les consommateurs canadiens sont en droit de connaître les raisons qui motivent ces disparités et d'obtenir, le cas échéant, des ajustements qui reflètent davantage la réalité économique. Le texte de la lettre suit.

Les frais de transport et de préparation exigés par les constructeurs automobiles représentent un montant appréciable lors de l'achat d'un véhicule neuf. C'est pourquoi nous les analysons et les comparons pour le bénéfice de nos 950 000 membres afin de les informer adéquatement des coûts afférents à chaque modèle. En réalisant la version 2008 de notre étude annuelle, nous constatons cependant que des différences majeures existent entre les frais demandés aux consommateurs canadiens et ceux exigés du côté américain de la frontière. Cette situation nous apparaît clairement désavantageuse pour les consommateurs d'ici et nous souhaitons obtenir des précisions à cet égard.

Cette année, les consommateurs débourseront en moyenne entre 31 % et 61 % de plus pour couvrir ces frais comparativement à leurs homologues américains, ce qui peut parfois se traduire par une inexplicable différence de 1 000 \$. Or, considérant la force du dollar canadien au cours de la dernière année, plus précisément depuis qu'il a atteint le niveau de la parité avec le dollar américain, nous comprenons encore moins pourquoi subsistent de tels écarts. De plus, ces écarts tendent à croître d'une année à l'autre chez certains constructeurs et ce, sans que nous puissions en connaître les raisons.

S'il s'avère logique que les frais de transport varient en fonction du lieu de fabrication d'un véhicule, comment expliquer alors qu'un consommateur d'ici qui se procure un véhicule fabriqué au Canada doit payer jusqu'à 60 % de plus en frais de transport et de préparation par rapport à ce que débourse un citoyen américain qui achète le même véhicule? La situation est d'autant plus déplorable qu'elle prévaut pour l'ensemble des véhicules assemblés au Canada. Nos membres sont en droit de connaître les raisons qui justifient une telle situation et d'obtenir, le cas échéant, un juste retour du balancier reflétant davantage la réalité.

Par ailleurs, nous sommes conscients que certains frais autres que les frais de transport peuvent être appliqués par les concessionnaires américains, notamment pour la préparation des documents, ce qui permettrait de mieux comprendre les différences observées avec les frais exigés au Canada. Or, après vérification chez certains concessionnaires, nous constatons que seuls les frais de transport sont

indiqués et que les frais de préparation ou de documentation n'y sont pas clairement mentionnés ou encore non significatifs. Bien qu'il soit possible que certains concessionnaires américains puissent inclure des frais de préparation ou de documentation dans le prix de détail suggéré, nous estimons que jusqu'à preuve du contraire, les écarts identifiés par notre étude subsistent.

L'an dernier, nous avons attiré votre attention sur les écarts de prix de détail suggérés des fabricants (PDSF). Si certains d'entre eux ont revu à la baisse ces prix afin de mieux refléter la vigueur du dollar canadien, plusieurs continuent malheureusement de maintenir des différences significatives à ce chapitre, dont certaines peuvent aller jusqu'à 10 000 \$ pour un même véhicule. Là encore, nous déplorons la situation et apprécierions obtenir des précisions.

Pour nous, il ne fait nul doute que vous êtes bien placé pour nous fournir l'information nécessaire sur ces sujets sensibles pour tous les consommateurs. L'éclairage que vous saurez en faire nous permettra de bien informer nos membres par l'entremise des services et moyens mis à leur disposition, ainsi que le grand public, grâce au rayonnement de nos interventions, CAA-Québec étant très présent et sollicité sur la scène publique.

Dans l'attente d'une réponse de votre part, recevez, l'expression de nos sentiments distingués.

Le président-directeur général,
Paul A. Pelletier

N.B. Bien que notre analyse ait été faite pour le marché de la province de Québec, le même constat semble émerger dans le reste du Canada. Nous avons donc partagé avec nos collègues canadiens de la CAA les résultats de cette étude.

C.C. Tim Shearman, Président de la CAA – Alberta Motor Association – BCAA – CAA Manitoba – CAA Maritimes – CAA Niagara – CAA North and East Ontario – CAA Saskatchewan – CAA South Central Ontario

INDEX des 26 constructeurs

<u>Acura</u>	<u>Mazda</u>
<u>Audi</u>	<u>Mercedes</u>
<u>BMW</u>	<u>Mitsubishi</u>
<u>Chrysler</u>	<u>Nissan</u>
<u>Ford</u>	<u>Porsche</u>
<u>General Motors</u>	<u>Saab</u>
<u>Honda</u>	<u>Saturn</u>
<u>Hyundai</u>	<u>Subaru</u>
<u>Infiniti</u>	<u>Suzuki</u>
<u>Isuzu</u>	<u>Toyota</u>
<u>Jaguar</u>	<u>Volkswagen</u>
<u>Kia</u>	<u>Volvo</u>
<u>Land Rover</u>	
<u>Lexus</u>	