

fiche

3

Vente à tempérament

C'est quoi ?

La vente à tempérament désigne une vente à crédit, financée par un commerçant (qui cédera souvent le contrat à une institution financière). Le paiement s'effectue par une série de versements égaux pour une période fixée au contrat. Des *frais de crédit* s'ajoutent au prix du bien acheté. L'acheteur ne deviendra propriétaire du bien que lorsqu'il aura effectué le dernier paiement.

Utilisation courante

La vente à tempérament est souvent utilisée pour le financement de biens d'une valeur élevée : voiture, véhicule récréatif, thermopompe, etc.

Note : Les termes qui apparaissent en italique dans le texte sont définis à la fiche A : Information préalable.

+ **Avantage**

- Le prix total du bien, soit la somme du capital et des frais de crédit, est moins élevé que dans le cas d'un achat dans le cadre d'une location à long terme avec option d'achat.

- **Inconvénients**

- Comme l'acheteur n'en est pas propriétaire, le bien ne peut être vendu avant d'être payé en totalité, sauf si l'on obtient l'autorisation du *créancier*. Le *solde* dû en vertu du contrat est dans ce cas payable immédiatement, et il faut donc être en mesure de le rembourser ou d'obtenir un refinancement.
- Le *défaut* de paiement peut entraîner la reprise du bien par le *créancier* suite à un simple avis (mais seulement avec l'autorisation du tribunal, si plus de la moitié de l'obligation totale a été payée).



Bon à savoir

- Le *taux d'intérêt* est négociable, en fonction du dossier de crédit et de la situation financière du consommateur.
- Le commerçant doit remettre un contrat contenant plusieurs renseignements obligatoires, dont : prix du bien; montant du versement comptant; total des *frais de crédit* détaillés, etc. La liste des renseignements obligatoires est disponible sur le site Internet de l'Office de la protection du consommateur.
- À la fin des paiements, le *créancier* doit produire une quittance, c'est-à-dire un document dans lequel il reconnaît avoir été payé en entier.
- Il est possible de procéder à un remboursement anticipé en tout temps sans pénalité.
- Plus le *terme* d'un prêt est long, plus le risque est grand que la valeur marchande du bien devienne inférieure au *solde* à payer, ce qui n'est pas souhaitable.
- Si un nouveau contrat est conclu pour un véhicule alors qu'il reste un *solde* à payer sur le premier, l'ajout de ce *solde* au nouveau financement est à éviter, puisque le *capital* dépassera alors dès le départ la valeur du nouveau véhicule.