

Le Programme de paiements différés sans intérêt (PPDSI)

Définitions :

Les définitions suivantes s'appliquent aux termes fréquemment utilisés dans le présent document :

Administrateur – Le Groupe financier LGM – une division de LGM Financial Services inc. (ou ses successeurs administrant la présente entente pour nous).

Contrat – le contrat, la police ou la convention d'affiliation à laquelle le Programme de paiements différés sans intérêt s'applique.

Période de validité du contrat – la période entre la date d'achat et la date d'expiration du contrat.

Créancier – un individu ou une entreprise ayant financé l'achat ou la location d'un véhicule pour un client.

PPDSI – le Programme de paiements différés sans intérêt.

Paiement – la fréquence des paiements, soit bihebdomadaire ou mensuel.

Privilège – les privilèges auxquels le client est admissible en vertu de la convention d'affiliation sélectionnée par lui, et qui sont décrits sur la Fiche d'inscription du Programme privilège perte de véhicule.

Produits – la Protection contre les bris mécaniques, la Protection esthétique, le Programme d'entretien prépayé et les Privilèges Plan valeur choix, Plan valeur et Plan valeur variable du Programme privilège perte de véhicule (PPPV) lorsque le programme est autorisé.

« **Achat** » ou « **Acheter** » – le processus d'achat d'un contrat dans le HUB, exécuté par le concessionnaire-vendeur.

Qu'est-ce que le Programme de paiements différés sans intérêt (PPDSI)?

Le Programme de paiements différés sans intérêt (PPDSI) est un programme de paiement au fur et à mesure qui **peut être** offert avec la Protection contre les bris mécaniques, la Protection esthétique, le PPPV (Privilèges Plan valeur, Plan valeur choix et Plan valeur variable) ainsi que le Programme d'entretien prépayé. Aucun processus d'admissibilité ni d'autorisation n'est requis, et tous les clients y sont préautorisés à 0 % d'intérêt; ce qui rend ces produits plus abordables et plus faciles à vendre. Le PPDSI est facile à proposer et à administrer, étant donné qu'il y a peu de papiers administratifs à compléter et que le client n'a pas besoin de l'autorisation d'un prêteur.

Quels produits sont admissibles au PPDSI?

Le PPDSI peut être offert avec la Protection contre les bris mécaniques, la Protection esthétique, le PPPV (Privilèges Plan valeur, Plan valeur choix et Plan valeur variable) ainsi que le Programme d'entretien prépayé.

Avantages du PPDSI pour les clients et pour les concessionnaires-vendeurs

Le PPDSI est avantageux pour le concessionnaire et le client, entre autres, lorsque les cas suivants se produisent :

1. Certains clients qui paient leur véhicule comptant n'ont pas prévu l'investissement financier que représente l'achat de produits supplémentaires. En adhérant au PPDSI, ils peuvent désormais se procurer ces produits selon la fréquence de paiement qu'ils ont choisie.
2. Certains clients peuvent être admissibles à un montant de financement précis, étant déterminé par leur institution financière. Si le prix d'achat des produits supplémentaires dépasse le montant du financement autorisé, le PPDSI permet de combler l'écart financier.
3. Alors que le terme de la garantie originale du fabricant arrive à échéance, et que le client désire garder son véhicule, une occasion additionnelle de vendre une garantie prolongée se présente (en ce qui a trait aux produits de garantie).

Processus de demande

Pour soumettre une demande, le client doit simplement remplir en ligne une courte section du contrat, dans laquelle il doit inscrire ses renseignements bancaires ou de carte de crédit.

Renseignements sur le paiement

Acompte minimal requis

Lorsqu'un acompte est versé, l'Administrateur impute **immédiatement** ce montant au mode de paiement choisi par le client, après que le concessionnaire-vendeur ait effectué l'« achat ».

Quand les paiements débutent-ils?

L'Administrateur traitera l'acompte immédiatement après que le concessionnaire-vendeur aura « acheté » le contrat. Les paiements périodiques débuteront à la date du premier paiement indiquée dans le contrat, soit :

Bihebdomadaire – 14 jours

Mensuel – 30 jours

À partir de quand les versements sont-ils débités de la carte de crédit ou du compte bancaire du client?

Le premier paiement sera débité le jour prévu du paiement. Les paiements subséquents seront effectués en fonction de la fréquence des versements choisie :

Bihebdomadaire – tous les 14 jours

Mensuel - tous les 30 jours

Veuillez noter que si le client a choisi le 31^e jour comme fréquence de paiement, son compte sera débité le dernier jour de chaque mois. Par exemple, la date du premier paiement est le 31 janvier, alors le paiement du mois de février sera débité le 28^e jour du mois.

Les clients qui ont choisi de faire débiter leurs paiements de leur compte bancaire doivent être avisés que si la date prévue du paiement tombe pendant un congé ou un jour de fin de semaine, le montant sera prélevé le jour ouvrable suivant.

Renseignements sur le paiement :

Le client effectue des versements égaux pour le prix total payé moins l'acompte. Ces paiements sont divisibles par le terme de paiements différés autorisé, qui varie en fonction de la période de validité du contrat.

Le premier paiement sera prélevé, selon le mode choisi par le client, à la date apparaissant dans l'entente du PPDSI.

Le client peut-il choisir n'importe quelle date pour effectuer son premier paiement?

Le premier paiement doit avoir lieu selon l'option choisie :

Bihebdomadaire – 21 jours

Mensuel – 45 jours

Le système indiquera d'ailleurs la dernière date possible.

Qui perçoit l'acompte?

L'Administrateur perçoit l'acompte du client, selon le mode de paiement indiqué. Veuillez-vous référer à la section « Acompte minimal requis » afin d'obtenir de plus amples renseignements concernant l'acompte.

Quand l'Administrateur perçoit-il l'acompte?

L'Administrateur traitera l'acompte dès que le concessionnaire-vendeur aura « acheté » le contrat. Veuillez-vous référer à la section « Acompte minimal requis » afin d'obtenir de plus amples renseignements concernant l'acompte.

Modes de paiement offerts au client

Les modes de paiement offerts au client sont les suivants :

- Carte de crédit
 - Visa et MasterCard seulement
- Renseignements bancaires
 - Excluant les comptes de marge de crédit

Qu'arrive-t-il en cas de défaut de paiement?

Si un client omet d'effectuer un versement, l'Administrateur le contactera, par courriel ou par courrier, afin de lui réclamer le montant en défaut ainsi que les frais pour défaut de paiement, comme indiqué dans l'entente du PPDSI. Le client devra rapidement payer tout montant en souffrance, incluant les frais applicables, afin de s'assurer que son compte est de nouveau en règle.

En vertu des modalités de l'entente du PPDSI, des frais de 50 \$ (0 \$ pour le Programme d'entretien prépayé) seront débités du compte du client chaque fois qu'il y aura un défaut de paiement, et ce, pendant tout le terme de l'Entente. Cette pénalité permet de couvrir les frais administratifs encourus par l'Administrateur pour tout défaut de paiement.

Qu'arrive-t-il lorsque l'Administrateur ne peut recouvrer un paiement en souffrance?

Si le client en défaut de paiement n'a pas corrigé la situation au cours des 15 jours ouvrables suivant la date prévue de paiement, l'Administrateur enverra un avis écrit à ce dernier, soit par courriel ou par courrier, lui faisant part de son intention de résilier l'entente du PPDSI ainsi que le contrat.

L'Avis d'intention de résiliation indique la date précise à laquelle le client doit corriger la situation de défaut de paiement, sinon la résiliation sera définitive.

En cas de résiliation du contrat et de l'entente du PPDSI, les modalités de résiliation suivantes s'appliqueront :

1. En cas de résiliation occasionnée par un défaut de paiement, l'Administrateur résiliera le contrat à partir de la date du défaut de paiement.

Dans ce cas, le client ne recevra aucun remboursement et le concessionnaire-vendeur devra seulement rembourser à l'Administrateur le montant de sa marge bénéficiaire nette excédant le total de l'acompte ainsi que les paiements versés par le client (jusqu'à un minimum de 0 \$).

2. En cas de résiliation d'un contrat résiliable, sur demande du client ou du concessionnaire-vendeur, ou d'un contrat non résiliable, sur demande du concessionnaire-vendeur (résiliation non occasionnée par un défaut de paiement), l'Administrateur résiliera le contrat, et le temps/kilométrage sera calculé au prorata.

En cas de résiliation sur demande, le remboursement dû au client sera calculé au prorata et tiendra compte de tous les paiements déjà versés par ce dernier. Des frais de résiliation (plus les taxes) seront déduits du remboursement destiné au client. Dans ce cas, le concessionnaire-vendeur devra rembourser à l'Administrateur tout montant non acquis de sa marge bénéficiaire nette en plus des frais administratifs non payés (calculés au prorata), et ce, jusqu'au maximum de sa marge bénéficiaire nette totale.

Comment un client peut-il modifier ou mettre à jour ses renseignements de paiement?

Le client doit contacter directement l'Administrateur, soit :

- Téléphone : 1 800 510-8372
- Courriel : service@lqm.ca

Termes de financement

Quels termes de financement sont offerts au client?

Les termes de financement sont flexibles : ils vont jusqu'à la première des deux éventualités suivantes : (1) un maximum de 48 mois ou (2) le terme du contrat moins 12 mois.

Exemples de termes de financement offerts pour les contrats de la Protection contre les bris mécaniques (PBM) pour des véhicules toujours couverts par la garantie du fabricant (lorsque la date d'échéance du contrat est généralement calculée à partir de la date de mise en service du véhicule) :

Mise en service du véhicule	Date du contrat de la PBM	Nombre de mois du terme de la PBM	Date d'échéance de la PBM	Durée du contrat (en mois)	Durée maximale du financement du PPDSI en mois (jusqu'à 48 mois ou la durée du contrat moins 12 mois)
26 févr. 2019	26 févr. 2020	60	26 févr. 2024	48	36
		72	26 févr. 2025	60	48
		84	26 févr. 2026	72	48

Exemples de termes de financement offerts pour les contrats de la Protection contre les bris mécaniques (PBM) pour des véhicules qui ne sont plus couverts par la garantie du fabricant (lorsque la date d'échéance du contrat est généralement calculée à partir de la date d'entrée en vigueur du contrat de PBM) :

Mise en service du véhicule	Date du contrat de la PBM	Nombre de mois du terme de la PBM	Date d'échéance de la PBM	Durée du contrat (en mois)	Durée maximale du financement du PPDSI en mois (jusqu'à 60 mois ou la durée du contrat moins 12 mois)
1 ^{er} déc. 2014	26 févr. 2020	12	26 févr. 2021	12	N'est pas admissible au PPDSI
		24	26 févr. 2022	24	12
		36	26 févr. 2023	36	24
		48	26 févr. 2024	48	36

Frais administratifs

Des frais sont-ils rattachés au PPDSI?

Oui. Afin d'administrer, de financer et de traiter la carte de crédit ainsi que les paiements bancaires préautorisés pour le PPDSI, l'Administrateur exige que le concessionnaire-vendeur paie les frais administratifs couvrant ces coûts.

Les frais administratifs liés à l'entente du PPDSI sont répartis de la façon suivante :

- Protection contre les bris mécaniques : 295 \$ (plus les taxes applicables)
- Privilèges du Programme privilège perte de véhicule : 295 \$ (plus les taxes applicables)
- Protection esthétique : 295 \$ (plus les taxes applicables)
- Programme d'entretien prépayé : 50 \$ (plus les taxes applicables)

Remarque : Ces frais administratifs doivent être payés par le concessionnaire-vendeur, et non le client, puisque cela contreviendrait à certains règlements provinciaux.

Pourquoi le concessionnaire-vendeur doit-il payer les frais administratifs?

Les frais administratifs doivent être payés par le concessionnaire-vendeur pour couvrir le coût du traitement des contrats vendus par l'entremise du PPDSI.

Peut-on demander au client de payer ces frais?

Non, puisque cela contreviendrait à certains règlements provinciaux.

Rétrofacturation pour une résiliation

Comment l'Administrateur calcule-t-il la rétrofacturation pour une résiliation due à un défaut de paiement?

La rétrofacturation pour une résiliation est calculée de la façon suivante :

(Marge bénéficiaire totale du concessionnaire-vendeur) – (acompte + paiements reçus) jusqu'à un minimum de 0 \$.

Comment l'Administrateur calcule-t-il la rétrofacturation pour une résiliation sur demande?

La rétrofacturation pour une résiliation est calculée de la façon suivante :

(Pourcentage de la marge bénéficiaire totale du concessionnaire-vendeur calculé au prorata) + (pourcentage des frais administratifs calculé au prorata) jusqu'à un minimum du profit total du concessionnaire-vendeur.

Cette façon de calculer assure au concessionnaire-vendeur de ne jamais avoir à sortir d'argent de sa poche pour payer les frais liés à une résiliation.

Ces frais font référence à tout montant excédant la marge bénéficiaire totale du concessionnaire-vendeur. (Marge bénéficiaire du concessionnaire [coût total pour le client – coût total pour le concessionnaire] – frais administratifs)

Pourquoi les frais administratifs du PPDSI sont-ils payables par le concessionnaire-vendeur dans le cadre d'une rétrofacturation pour une résiliation?

Les frais administratifs du PPDSI sont des frais que le concessionnaire-vendeur doit payer, et ce dernier ne peut pas demander au client de les payer puisque cela contreviendrait à certains règlements provinciaux. Si l'Administrateur ne réussit pas à percevoir tous les paiements du client, ainsi le montant total des frais administratifs ne lui a pas été payé par le concessionnaire-vendeur.

Pourquoi la rétrofacturation du concessionnaire-vendeur pour une résiliation est-elle supérieure au pourcentage calculé au prorata de son profit?

Les frais administratifs sont inclus dans la marge bénéficiaire totale du concessionnaire pour tout contrat vendu par l'entremise du PPDSI. En cas de résiliation, le remboursement versé au client comprend une partie des frais administratifs, étant donné que le client ne peut être tenu légalement responsable de ces frais. La responsabilité de payer la partie résiduelle des frais administratifs revient au concessionnaire-vendeur (veuillez noter que ce montant sera ajusté en conséquence afin d'éviter au concessionnaire-vendeur de sortir de l'argent de sa poche).

Résiliation et remboursement

Si un client résilie son entente du PPDSI et décide d'acheter un autre contrat, devra-t-il payer des frais de résiliation? (Ne s'applique pas aux privilèges du Programme privilège perte de véhicule.)

Comme pour d'autres types de contrats, si un nouveau contrat est acheté, les frais de résiliation seront abolis.

Si un client résilie son entente du PPDSI et décide d'acheter un autre contrat, le concessionnaire peut-il verser directement au client la partie du remboursement lui revenant? (Ne s'applique pas aux privilèges du Programme privilège perte de véhicule.)

Non. Toutes les ententes du PPDSI doivent être résiliées par l'Administrateur, et le remboursement est versé directement au client par ce dernier. Ceci occasionnera une rétrofacturation pour le concessionnaire.

Pourquoi l'Administrateur doit-il rembourser directement le client?

L'entente du PPDSI est un contrat qui lie le client et l'Administrateur, et ce dernier perçoit les fonds directement de la carte de crédit ou du compte bancaire du client. En plus de prélever les paiements directement de la carte de crédit ou du compte bancaire du client, le remboursement du client pourrait être appelé à changer entre la demande de résiliation et la résiliation officielle.

Comment le client peut-il obtenir un remboursement s'il résilie son entente du PPDSI (le cas échéant)?

Toute résiliation de l'entente du PPDSI doit passer par l'Administrateur puisque les calculs tiennent compte des montants payés et des réclamations soumises par le client.

Pour quelle raison une entente du PPDSI serait-elle résiliée?

Il existe deux types de résiliation du PPDSI, qui donnent deux résultats différents, notamment une résiliation due à un défaut de paiement et une résiliation sur demande (le cas échéant).

Quelles sont les obligations du concessionnaire-vendeur si l'Administrateur traite la résiliation d'une entente du PPDSI?

Le concessionnaire-vendeur doit rembourser à l'Administrateur la rétrofacturation en cas de résiliation; ce qui représente une partie de la marge bénéficiaire du concessionnaire qui lui a été versée de bonne foi.

Admissibilité aux privilèges du Programme privilège perte de véhicule

Si un client demande l'accessibilité à un privilège, mais qu'il possède un solde pour son entente du PPDSI, peut-il recevoir le plein montant du privilège?

Le montant global impayé sera déduit de toute admissibilité à un privilège, en vertu du Programme de paiements différés sans intérêt.

Le solde impayé du PPDSI du client sera-t-il déduit de l'admissibilité retenue du privilège?

Oui. L'Administrateur déduira le montant du solde impayé du montant admissible du privilège; ce qui pourrait entraîner le règlement complet de l'entente du PPDSI et du contrat.

L'Administrateur continuera-t-il de prélever les paiements du client sur sa carte de crédit ou de son compte bancaire?

Si l'admissibilité au privilège est inférieure au montant impayé du PPDSI, l'Administrateur continuera de prélever les paiements sur la carte de crédit ou du compte bancaire du client, et ce, jusqu'à ce que le solde soit complètement payé.

Les paiements changeront-ils?

Si l'admissibilité au privilège est inférieure au montant impayé, et que l'Administrateur continue de prélever les paiements sur la carte de crédit ou du compte bancaire du client, le montant des paiements demeurera le même. Cependant, la date du dernier paiement changera et le paiement final sera différent.

Le client sera-t-il averti du changement du programme de paiement en raison de l'application d'un privilège?

Oui. Le client sera averti, par courriel ou par courrier, de tout montant utilisé à titre de privilège, ainsi que du solde impayé et des paiements restants.

Renseignements sur le concessionnaire-vendeur

Le concessionnaire-vendeur perçoit-il l'acompte du client?

Le concessionnaire-vendeur **NE** perçoit aucuns fonds de la part du client. Tout acompte est traité par l'Administrateur.

Le concessionnaire-vendeur soumet-il la documentation à l'Administrateur?

L'Administrateur n'exige pas que le concessionnaire-vendeur soumette la documentation concernant une entente du PPDSI.

Pourquoi le concessionnaire-vendeur ne remet-il pas de fonds pour les ententes du PPDSI vendues?

L'Administrateur perçoit directement du client le montant total de l'Entente, incluant le coût du concessionnaire-vendeur pour l'Entente en question.

Quand le concessionnaire-vendeur reçoit-il sa marge bénéficiaire pour la vente d'un contrat par l'entremise du PPDSI?

Une fois que l'Administrateur a reçu l'acompte du client, il remet au concessionnaire-vendeur son profit (marge bénéficiaire du concessionnaire pour le contrat moins les frais administratifs applicables, incluant les taxes applicables). Le coût du contrat n'est aucunement affecté par le PPDSI.

Étant donné que l'Administrateur perçoit l'acompte directement du client, le concessionnaire-vendeur recevra sa marge bénéficiaire moins les frais administratifs applicables, incluant les taxes applicables, environ un mois après la date de la vente.

L'Administrateur peut retenir le profit du concessionnaire si son compte présente un solde impayé.

Comment la marge bénéficiaire du concessionnaire est-elle calculée?

Le profit total étant versé au concessionnaire-émetteur (montant comprenant les taxes applicables) est calculé de la façon suivante :

Coût total du client – coût total du concessionnaire – le total des frais administratifs

Comment remplit-on une entente du PPDSI dans le HUB?

Sélection du financement et du créancier

Lorsque le concessionnaire-vendeur entre un contrat dans le HUB, il doit :

- Indiquer si le contrat est « financé »; et

- Sélectionner LGM – PPDSI, Vancouver (Colombie-Britannique) dans le menu déroulant Créancier.
 - Veuillez prendre note que cette étape doit être exécutée pour remplir en ligne la partie Entente du PPDSI du contrat.

Échéancier des paiements

- Inscrivez l'acompte (taxes comprises) payé par l'emprunteur (client).
- Sélectionnez la fréquence des paiements, ce qui correspond à la fréquence à laquelle le client souhaite effectuer ses paiements : bihebdomadaire ou mensuel.
- À partir du menu déroulant, sélectionnez le Terme de financement; ce qui représente le nombre de paiements que le client souhaite effectuer. Reportez-vous à la section « Quels termes de financement sont offerts au client? » pour en savoir davantage sur les termes affichés dans le menu déroulant. Veuillez prendre note que chacun des contrats possède ses propres termes de financement, en fonction des règlements afférents.
- Entrez la date du premier paiement, dans le menu déroulant, correspondant à :
Bihebdomadaire – 14 jours
Mensuel – 30 jours
- Sélectionnez *Renseignements sur le paiement*. Puis entrez un numéro valide de carte de crédit et la date d'expiration (Visa ou MasterCard seulement) ou les renseignements bancaires (les marges de crédit ne sont pas acceptées). En ce qui a trait aux renseignements bancaires, veuillez suivre l'exemple afin d'entrer correctement les renseignements requis.

IMPORTANT : Pour que l'Entente soit exécutoire, veillez à ce que le client et le représentant du concessionnaire-vendeur signent le contrat. Le concessionnaire-vendeur doit conserver tous les documents signés.

Comment entrer les options de terme de paiements?

Le client peut choisir d'effectuer des versements moins nombreux, mais celui-ci ne peut pas sélectionner un échéancier de paiements excédant la validité du contrat moins 12 mois, jusqu'à un maximum de 48 mois.

** Période de validité du contrat = date d'échéance du contrat - date d'achat du contrat.

Où puis-je trouver l'entente du PPDSI?

L'entente du PPDSI se trouve à la dernière page du contrat lorsque LGM – PPDSI est sélectionné en tant que Créancier dans le menu déroulant. Le menu déroulant apparaît lorsque la case indiquant que le contrat est « financé » est cochée.

Comment créer une entente du PPDSI?

Lorsque vous vendez un contrat au client, assurez-vous d'indiquer que le contrat est « financé », puis sélectionnez, dans le menu déroulant, « LGM - PPDSI, Vancouver (Colombie-Britannique) » en tant que créancier afin que la section *Programme de paiements différés sans intérêt* s'affiche, une fois que le coût est calculé.

Où dois-je entrer les renseignements concernant le PPDSI?

Dès que vous cliquez sur le bouton « Calculer le prix » et que « LGM - PPDSI Vancouver (Colombie-Britannique) » a été sélectionné en tant que créancier, le HUB affiche la section *Programme de paiements différés sans intérêt* du contrat afin que vous puissiez y entrer les renseignements requis.

Quels renseignements dois-je inscrire dans la section PPDSI?

Dès que vous cliquez sur le bouton « LGM - PPDSI, Vancouver (Colombie-Britannique) », la section PPDSI du contrat affiche les renseignements clés et indique les limites de chacune des sections modifiables.

Quels chiffres, se trouvant sur le chèque du client, dois-je entrer à titre de renseignements bancaires?

Lorsque le retrait bancaire est sélectionné dans la section PPDSI du contrat, un chèque servant d'exemple indique les chiffres que vous devez entrer dans les champs Transit, Institution et Numéro de compte.

Pourquoi est-ce nécessaire d'indiquer une adresse de facturation?

À cause de la réglementation régissant les banques et les cartes de crédit, l'Administrateur doit être avisé s'il y a des différences entre les renseignements de facturation et les renseignements ayant trait à l'adresse se trouvant sur le contrat.

Si le contrat a été « sauvegardé » en tant que soumission et que le client n'est plus intéressé?

Puisque le contrat n'a pas été « acheté », l'Administrateur n'a pas traité le contrat ou la Convention d'affiliation ni l'entente du PPDSI. Donc, le concessionnaire-vendeur n'a qu'à « supprimer » le contrat en question. L'Administrateur traitera l'acompte (si applicable) seulement lorsque le concessionnaire-vendeur aura « acheté » le contrat. Tant et aussi longtemps que le contrat possède le statut « sauvegardé », le client n'aura pas à déboursier quoi que ce soit.

Comment fonctionne le PPDSI?

Exemple :

1. Madame Dubois achète un contrat de Protection contre les bris mécaniques de 3 ans pour son véhicule d'occasion à l'aide du Programme de paiements différés sans intérêt. Le contrat coûte 2 240 \$, taxes comprises. Elle fournit au directeur financier le numéro et la date d'expiration de sa carte de crédit pour effectuer ses paiements mensuels. Le concessionnaire-vendeur obtiendra une marge bénéficiaire de 1 000 \$ pour ce produit; ce qui donne 1 120 \$, taxes comprises.
2. Madame Dubois a choisi de faire 18 paiements mensuels de 112 \$ chacun (veuillez vous référer à la section « Quels termes de financement sont offerts au client? » pour obtenir tous les détails sur les règles de calcul concernant les termes de paiement). Elle préfère que les paiements soient prélevés le 15^e jour de chaque mois, comme indiqué dans la section PPDSI du contrat.
3. Pour ce qui est de l'acompte, le montant sera débité de la carte de crédit de madame Dubois aussitôt que le concessionnaire-vendeur aura « acheté » le contrat.
4. Le premier paiement sera prélevé à la date inscrite dans la section Entente du PPDSI du contrat (qui doit être effectué dans les 45 jours suivant la date d'achat du contrat).
5. Une fois que l'Administrateur a perçu l'acompte de madame Dubois, le concessionnaire-vendeur reçoit le solde de sa marge bénéficiaire moins les frais administratifs, plus les taxes applicables.

Besoin d'aide?

Veuillez communiquer avec le service à la clientèle du Groupe financier LGM en composant le 1 800 510-8372, de 7 h 30 à 19 h 30 (heure normale de l'Est).