

5 CONSEILS POUR BIEN MAGASINER

Réfléchir avant, agir après

Une voiture implique des coûts considérables. Faites d'abord le point sur vos objectifs importants des prochaines années (par exemple les biens importants à acquérir, les voyages prévus, l'âge de la retraite et le niveau de vie souhaité à ce moment). Cette étape est la plus négligée. On roule en voiture neuve sans se soucier du fait que cet achat s'inscrit dans un processus plus large : la planification financière personnelle. Si l'on décide de consacrer plus à son budget voiture, il est clair qu'il faudra sacrifier d'autres dépenses, ou repousser l'âge de la retraite.

Le vendeur n'est pas un conseiller

Le vendeur doit être une source d'information (conditions du financement, données techniques, etc.) mais jamais votre conseiller. Mon expérience m'indique que très peu d'entre eux peuvent maintenir une conversation cohérente sur l'aspect financier. La plupart sont enfermés dans des mythes et des faux raisonnements. Certains disent de véritables âneries! Ils n'ont pas la formation pour juger de ce qui vous convient, compte tenu de votre situation personnelle. C'est avec l'aide de votre conseiller financier que vous devez prendre vos décisions.

Mensualité et coût réel

La plus grave erreur des consommateurs est de donner au calcul de la mensualité des vertus qu'il n'a pas. Ce calcul permet de répondre à la question suivante : est-ce que le montant obtenu entre dans le budget? Cette question est essentielle mais elle ne constitue que la moitié du chemin à parcourir. Petite mensualité n'est pas synonyme de faible coût. C'est une des illusions d'optique les plus dévastatrice qui soient sur le plan financier.

Le calcul du coût réel, lui, va plus loin. Il considère aussi les coûts de fonctionnement (essence, entretien, assurances), la valeur de revente et la valeur de l'argent dans le temps. La calculette D1 disponible sur le site permet de calculer le coût réel en tenant compte de tous les paramètres (y compris les promotions). D'autres calculettes permettent aussi d'établir les mensualités.

Négociez correctement

Pour bien négocier, il faut être prêt et avoir à sa disposition les informations pertinentes. Il faut d'abord avoir fait quelques appels pour tâter le marché. Le fait de connaître le prix coûtant de la voiture et des équipements est fort utile. On peut obtenir ces données auprès de l'APA (www.apa.ca) ou en naviguant sur les sites www.compagnonderoute.ca et www.carcostcanada.com. Des frais sont exigés. L'APA offre aussi un précieux service de prix pré-négociés auprès de plusieurs concessionnaires.

N'acceptez pas le premier prix offert par le vendeur. Osez lui faire une offre plus bas, en tenant compte du marché. Ne négociez qu'un seul prix qui inclut tous les équipements. Ne négociez pas les mensualités mais plutôt les paramètres (prix, taux d'intérêt, etc.). Si vous négociez bien les paramètres, la mensualité sera forcément intéressante. Conservez le contrôle des opérations : suivez vos étapes et non celles du vendeur.

Faut-il verser un comptant?

Dans le cas d'une voiture louée, il faut éviter à tous prix les versements comptants (en raison de la présence de la garantie d'écart). Dans le cas d'un emprunt, il faut examiner ce que vous feriez de l'argent si vous ne l'utilisez pas pour le prêt. Si vous avez des dettes coûteuses ou des retard dans votre REER ou le REEE de vos enfants, mieux vaut conserver votre argent.

Et la voiture d'échange? Que d'erreurs sont faites à ce sujet! Une voiture d'échange est une forme de comptant comme l'argent liquide. Elle permet de plus de profiter d'un crédit de taxes (même si la prochaine voiture est louée). Ce que peu de personnes savent, c'est qu'il est possible de demander à ce que la valeur d'échange vous soit remboursée. Cela permet de conserver l'argent au lieu de s'en servir pour réduire un prêt à 0 % d'intérêt! Si vous vendez la voiture à un particulier, ayez recours à une vente d'accommodement auprès du concessionnaire afin de profiter du crédit de taxes. Dans ce cas-là aussi, si vous ne voulez pas verser un comptant, exigez du concessionnaire un chèque égal au prix convenu avec votre acheteur.