

Acheter une auto, sans marchander



STÉPHANIE GRAMMOND

LES DESSOUS DE VOS SOUS

Lorraine Lévesque roulait sa bosse depuis longtemps dans l'industrie automobile. Pour éviter les pièges, ses proches lui demandaient souvent de les accompagner lorsqu'ils achetaient une nouvelle auto. En 2000, elle a lancé le service de courtage ChercAuto. «Je trouvais qu'il y avait un besoin criant», explique-t-elle.

«Je m'occupe de toutes les démarches: négociations, demande de crédit, recherche de la voiture. Je peux même la livrer chez le client. Mes services font économiser du temps et de l'argent», assure-t-elle.

Le courtage automobile n'est pas très connu du grand public. Pourtant, il a ses attraits. Le courtier connaît les prix coûtants et les promotions en vigueur. Il ne se laisse pas dérouter par les offres trompeuses. Lorsque sa rémunération est fixée d'avance, il n'insiste pas pour que son client achète une panoplie d'options supplémentaires.

Les courtiers peuvent faire baisser considérablement le prix d'achat, même si les marges de rentabilité des concessionnaires ont fondu ces dernières années (elles sont d'environ 1000\$ pour une petite voiture et de 1500\$ pour une intermédiaire, parfois plus pour les modèles plus populaires).

Autre avantage: le courtier peut s'occuper de la vente de l'ancien véhicule, que l'acheteur aurait laissé en échange autrement. Le client peut ainsi récupérer quelque 1000\$ de plus que le prix offert par le concessionnaire. Cela est encore plus vrai lorsque le client change de marque.

Dans de tels cas, les services d'un courtier valent doublement la peine. «Je crois beaucoup à la

notion d'intermédiaire et d'assistance», affirme George Iny, président de l'Association pour la protection des automobilistes. Justement, l'APA offre un service d'achat de véhicules neufs qui permet à ses membres d'économiser de 200 à 1000\$.

Mais il faut être vigilant. Le courtage automobile n'est encadré par personne. Tout repose sur les qualités et l'honnêteté de l'individu.

Il faut être vigilant. Le courtage automobile n'est encadré par personne. Tout repose sur les qualités et l'honnêteté de l'individu.

Idéalement, le courtier devrait être entièrement payé par l'acheteur. Mais lorsqu'il est rémunéré par le concessionnaire, l'acheteur devrait toujours savoir combien touche son courtier. «Il y a toujours un risque potentiel de conflit d'intérêts, comme dans n'importe quel forme de courtage», indique Éric Brassard, auteur du livre *Finances au volant*.

«Mais ça me semble un bon service pour quelqu'un qui n'a pas envie de se promener d'un concessionnaire à l'autre. Pour un véhicule d'occasion, c'est encore plus utile, car le marché est beaucoup plus complexe», ajoute M. Brassard.

En effet, l'acheteur doit repérer des véhicules à son goût, comparer les prix en fonction de leur état (âge, kilométrage, équipement, etc.). Il doit se déplacer pour essayer les autos, les faire inspecter, s'assurer que le vendeur est honnête, que les véhicules n'ont jamais été accidentés, que l'odomètre n'a pas été trafiqué... Tout un contrat!

«Quelques centaines de dollars, c'est peut-être bien investi

pour sauver des heures de recherche. C'est du temps pour jouer avec les enfants dans les feuilles», dit M. Brassard.

En outre, un courtier risque moins de tomber dans un piège. «Il peut reconnaître la voix ou le numéro de téléphone des faux particuliers», dit M. Iny. Ces individus sont derrière 20% des petites annonces de véhicules d'occasion. En faisant affaire avec eux, on risque de se retrouver avec un véhicule à problème (odomètre trafiqué, accident grave maquillé, historique incertain).

Connaissant le marché, le courtier saura aussi sauter sur

une perle rare qu'un acheteur inexpérimenté laisserait filer en tentant de négocier le prix. À l'opposé, un courtier ne se gênera pas pour négocier une baisse de plusieurs milliers de dollars si le vendeur demande un prix très exagéré, alors qu'un acheteur néophyte se jugerait chanceux d'obtenir une réduction de 500\$ ou 1000\$.

Un bon courtier ne se laissera pas attirer par une mauvaise voiture à très bas prix. Il vous permettra d'acheter un véhicule de meilleure qualité, pour le même prix, croit M. Iny. «Le coût des réparations qu'on devra faire faire sur un véhicule en mauvaise condition est presque toujours supérieur à la somme supplémentaire qu'un vendeur demande pour un véhicule en bonne condition», assure-t-il.

C'est encore plus vrai pour un acheteur dont le budget est limité, disons 7000\$ et moins. Prenons une Toyota Tercel 1999, la dernière année où cette voiture a été fabriquée. «Sur huit Tercel, il y a en a seulement une qui est en bonne condition et qui vous permettra de rouler encore cinq bonnes années», soutient M. Iny.

Il ne faut pas se fier uniquement au courtier. Une inspection mécanique indépendante demeure essentielle, conclut-il.