

ACHAT DANS UN MÉGACENTRE D'AUTOS USAGÉES

Traditionnellement, pour acheter un véhicule d'occasion, on allait chez un concessionnaire de voitures neuves, un marchand spécialisé ou encore, on achetait d'un particulier. De nouveaux acteurs se sont pointés dans ce marché il y a quelques années : on les appelait les « mégacentres » (« *encanteurs* »), qui avaient la particularité d'ouvrir leurs portes à des heures différentes et de présenter leurs véhicules sur des sites Internet très élaborés. Ils pouvaient ainsi conclure beaucoup de ventes le soir et la fin de semaine.

Les consommateurs qui achètent dans l'un de ces mégacentres de véhicules ont fait affaire avec un commerçant astucieux qui a eu la bonne idée d'offrir un vaste choix de véhicules en réduisant légèrement sa marge bénéficiaire, et de le faire selon un horaire convenant à plus de gens. Presque la totalité de ses véhicules ont été acquis dans de vrais encans, comme Encan Adesa à Saint-Eustache, près de Montréal. C'est là que la plupart des fabricants écoulent leurs surplus, provenant notamment de retours de location à long terme. L'an dernier, plus de 500 000 véhicules d'occasion ont été vendus au Québec et ce sont ces super commerces qui se sont partagé la grande part du gâteau. Il est en effet fréquent de constater qu'ils vendent un véhicule toutes les dix minutes! Certains commerçants n'achètent que des retours de location, et ils l'indiquent d'ailleurs dans leur publicité. D'autres les importent d'autres provinces ou des États-Unis. Toutefois, quand vous achetez un véhicule chez un de ces commerçants, il faut vous attendre à certains désagréments, et des précautions s'imposent. Nous avons regroupé dans la page Mégacentres du site www.brassardgouletyargeau.com une liste des principaux grands centres en matière de véhicules d'occasion vendus par des ces commerçants. Les conseils qui suivent vous aideront à réaliser une bonne transaction chez ces marchands. Pour en savoir plus, consultez aussi le chapitre 40 du livre *Finance au volant*.

Déception toujours possible : véhicule déjà vendu

Quoi de plus frustrant que de trouver un véhicule convenant à nos besoins pour découvrir, une fois rendu chez le vendeur, qu'il n'est pas disponible! Ceci peut se produire, même avec l'entrée en vigueur de l'[engagement volontaire étendu](#), entre autres en raison des problèmes de mises à jour sur les sites Internet même si on pourrait croire aussi que le commerçant a volontairement annoncé un véhicule à bas prix pour attirer la clientèle. Les commerçants se doivent d'être vigilants à ce propos et de maintenir continuellement à jour leur base de données.

Conseil numéro un : Appelez avant de vous rendre sur place, pour éviter de vous voir offrir un véhicule plus coûteux en remplacement de celui qui a été « vendu ». Tentez un arrangement avec le vendeur pour qu'il vous réserve le véhicule le temps de vous rendre sur place. Prenez toujours le temps de refaire vos devoirs pour déterminer si votre budget vous permet l'achat d'un véhicule plus cher, à l'aide des [calculettes](#) mises à votre disposition sur le site www.brassardgouletyargeau.com.

Mais même avant de consulter les annonces, commencez par le début : l'évaluation de vos besoins.

Évaluer ses besoins

On parle ici de l'espace intérieur, de la fiabilité du véhicule choisi, de sa consommation d'essence, etc. Ensuite, selon vos objectifs personnels à long terme, il faut choisir entre un véhicule neuf ou d'occasion, et les modèles qui correspondent à vos critères. Les étapes suivantes consisteront à chercher les informations pertinentes et, enfin, à négocier le prix et le financement. Plusieurs conseils pertinents se trouvent dans les chapitres 3, 37 et 38 du livre ***Finance au volant.***

Examiner les prix et le financement

Si vous pensez avoir trouvé le véhicule recherché, la prochaine étape sera d'obtenir le prix juste que vous devriez le payer. Pour vous aider dans cette tâche, il existe plusieurs moyens : vous pouvez vérifier dans les annonces classées (voir les sites proposés dans la liste publiée dans le site www.brassardgouletyargeau.com) et effectuer une recherche du modèle similaire pour en valider le prix. Vous pouvez également consulter certains sites Web de constructeurs, tels que www.toyota.ca et www.daimlerchrysler.ca (consultez notre liste de sites des fabricants), où vous

trouvez une évaluation de la valeur des véhicules selon le Canadian Black Book®. Enfin, si vous êtes membre de CAA-Québec, les agents d'information des Services-conseils automobiles pourront vous éclairer non seulement sur la valeur du véhicule, mais aussi sur les particularités du marché concernant le modèle visé ainsi que sa fiabilité. Ces facteurs peuvent influencer le prix à la baisse ou à la hausse par rapport au prix indiqué dans les Guides. Vous pourriez aussi vous rendre dans une bibliothèque pour consulter le Guide Hebdo, qui donne lui aussi ce type d'information. Dans tous les cas, il est important de considérer les options dont est doté le véhicule, car elles ont une influence sur sa valeur. Le kilométrage parcouru joue également sur la valeur d'un véhicule – il est important de le prendre en considération.

Une fois que vous avez en main cette information, il est temps de visiter les fameux mégacentres de vente de voitures usagées. Plusieurs ont des sites Internet très efficaces, comportant la photo du véhicule et sa description en ligne. Il vous est possible de « visiter » le véhicule et d'en comparer le prix demandé, à partir des sources précédemment mentionnées. Si le tout vous convient, vous pouvez envisager de passer chez le marchand et de suivre les étapes suivantes. tout d'abord, comme il a déjà été mentionné supra, téléphonez avant de vous rendre, pour vous assurer que le véhicule est bel et bien disponible. Plusieurs marchands offrent plus de 500 véhicules en montre. Par conséquent, demandez au vendeur de vous présenter les autres modèles identiques en stock. Le kilométrage, la couleur et le prix pourraient être différents de ceux du véhicule que vous aviez visé et vous pourriez ainsi réaliser une meilleure affaire.

Inspecter

La première étape essentielle avant de conclure une transaction d'achat d'un véhicule d'occasion est de vérifier son état : procédez à l'inspection. Depuis janvier 2007, l'engagement volontaire étendu oblige le commerçant à vous permettre d'amener le véhicule convoité pour le faire inspecter au garage de votre choix, s'il est situé à une distance raisonnable du commerçant. Cette étape est cruciale car il est absolument déraisonnable de ne pas essayer ou de faire inspecter un véhicule d'occasion. Une inspection complète dans un centre technique de CAA-Québec ou chez un garagiste indépendant est toujours recommandée. Le service d'inspection mobile de l'APA peut aussi être d'un grand secours. Des vendeurs pourraient toutefois compter sur votre impatience pour vous faire abandonner l'idée – ils savent bien qu'il faut toujours attendre avant d'obtenir un rendez-vous au garage. Prenez quand même le temps nécessaire. Demandez de voir le certificat d'enregistrement, pour vérifier s'il porte la mention

« Véhicule gravement accidenté ». Des sites Web (voir la liste dans le site www.brassardgouletyargeau.com), vous permettront de vérifier si le véhicule a déjà été accidenté.

La SAAQ vous donnera l'historique du véhicule si vous vous rendez à un de ses points de service et que vous déboursez les frais demandés. Enfin, vous pouvez vérifier gratuitement si le véhicule a été rapporté volé sur le site www.cpic-cipc.ca

Pour procéder à un bon essai sur route, servez-vous pour cet exercice de la feuille de route (inspection et essai routier), toujours sur le site www.brassardgouletyargeau.com.

Vérifier l'étiquette de vitre

La *Loi sur la protection du consommateur* exige qu'une étiquette soit apposée dans la vitre de tous les véhicules d'occasion mis en vente. L'étiquette comporte des renseignements importants comme : le genre d'utilisation précédente du véhicule, les réparations effectuées depuis que le commerçant a le véhicule en sa possession et les réparations à faire. Assurez-vous que tous les véhicules qui vous sont proposés sont dotés de cette étiquette et prenez soin de la lire. Exigez qu'on vous la remette si vous achetez le véhicule car elle fait partie intégrante du contrat d'achat. Consultez la page 352 du chapitre 40 du livre **Finance au volant** pour obtenir plus de détails à ce propos.

Choisir le type de garantie et service

La plupart des mégacentres offrent un service de mécanique maison ou un programme de garantie prolongée offert en supplément. Encore une fois, déterminez vos besoins en cette matière : conserverez-vous le véhicule longtemps? Si tel est le cas, analysez l'offre de garantie prolongée et comparez les prix. Même chose si le véhicule est récent et s'il a beaucoup de kilométrage – la garantie du constructeur sera bientôt terminée et vous devrez assumer les frais de réparation vous-même. Consultez le chapitre 31 du livre **Finance au volant** pour obtenir plus de détails sur les garanties. Pour ce qui est des départements de service des mégacentres, ils sont « bons » en général. Dans le cas d'un acheteur qui habite hors de la région où se trouve le mégacentre, on l'autorise généralement à faire réparer au garage de son choix et on le rembourse. Selon CAA-Québec, très peu de plaintes ont été rapportées à l'encontre des mégacentres depuis leur apparition.

Les concurrents

Depuis le 26 avril 2004, la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec (CCAQ) a lancé un site Internet de vente de voitures d'occasion dont le succès est grandissant : Occasion en Or (voir notre liste de sites de voitures d'occasion sur le site www.brassardgouletyargeau.com). L'Association des marchands de voitures d'occasion du Québec (AMVOQ) obtient elle aussi beaucoup de succès en recommandant à ses 1 100 membres d'offrir des véhicules de qualité, la plupart présentés sur son site Internet. Elle a rehaussée son image auprès du public en offrant depuis quelques années aux acheteurs membres de CAA-Québec, un programme de conciliation et de médiation gratuit, semblable à celui que proposent la CCAQ et CAA-Québec depuis 1998.

Conclusion

Force est de constater que le marché québécois des voitures d'occasion est en voie d'être assaini, au grand bénéfice des consommateurs. Les mégacentres contribuent à faire baisser le prix des véhicules et des politiques de transparence mises en place ainsi que l'engagement volontaire facilitent maintenant les transactions pour les consommateurs dont on a, il n'y a pas si longtemps, abusé de la bonne foi.

Éric Brassard