

Comment rouler moins cher

Entre l'achat de votre véhicule, son entretien, le prix de l'essence et celui des assurances, votre automobile vous coûte en moyenne 0,28 €/km, selon une étude de l'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques) réalisée en 2007. La voiture représente le deuxième poste de dépense des ménages, à hauteur de 12 %. Il existe cependant plusieurs solutions pour limiter vos frais. Du prix d'achat de votre voiture en passant par le renouvellement de votre assurance ou le choix de vos stations-service, de nombreuses économies sont possibles.

■ Achat

C'est l'investissement de base. Prenez en compte les bonus écologiques : vous pouvez bénéficier jusqu'à 5 000 € d'avantages pour les véhicules rejetant moins de 50 g de CO₂/km. Les fameuses primes à la reprise peuvent vous octroyer 1 000 € supplémentaires. Et le super-bonus, remplaçant la prime à la casse, peut vous rapporter 200 € contre une automobile de plus de 15 ans.

Les concessions regorgent de véhicules n'ayant pas trouvé preneurs et déjà immatriculés. Ces voitures sont quasi neuves et ont des décotes intéressantes. Pensez également aux voitures de collaborateurs. Elles sont revendables au bout de quelques mois et sont souvent en très bon état à des prix compétitifs.

■ Passez par un mandataire

Ils proposent des voitures neuves à prix compétitifs venant des pays d'Europe. D'un pays à un autre, un véhicule peut se vendre 30 % moins cher. Choisissez des prestataires connus et sûrs. Les arnaques sont nombreuses.

■ Entretien

Pour conserver votre auto en bon état le plus longtemps possible, il faut l'entretenir régulièrement. Il existe des astuces pour économiser sur ces frais. Si vous avez des pièces à changer, pensez à vous rendre à la casse pour les obtenir à moindre coût et ne payer que la pose en garage. Et avec un peu d'huile de coude, vous pouvez changer vous-même certaines pièces. En

les achetant en grandes surfaces et en vous renseignant, vous pourrez entretenir vos filtres à air et à huile ainsi que votre batterie.

■ Assurances

Pensez à comparer les offres d'assurances auto avant de vous décider. De nombreux sites peuvent vous aider à faire votre choix.

Avant la loi Châtel l'assurance automobile se reconduisait automatiquement à la date anniversaire du contrat. Il fallait, en général le résilier deux mois à l'avance, sachant que votre assureur ne se donne pas toujours la peine de vous prévenir. Aujourd'hui, il est tenu de vous informer au plus tôt 3 mois et au plus tard 15 jours avant la date limite de résiliation de la possibilité de ne pas reconduire votre assurance. Si cet avis d'échéance vous parvient moins de 15 jours avant la fin de la période de résiliation ou après cette date, vous disposez de 20 jours pour demander la résiliation de votre contrat d'assurance. Et si vous ne recevez pas d'avis avant la date anniversaire, alors vous pouvez rompre votre contrat à tout moment à compter de la date de reconduction, et sans payer de pénalités.

■ Essence

Le prix du litre bat des records tous les jours. Selon l'Insee, le prix des carburants a augmenté de 8,5 % sur un an. Aujourd'hui des applications pour vos tablettes ou smartphone vous aident à choisir la station la moins chère : consultez en temps réel le prix de l'essence sur les routes. Mise à jour effectuée par les utilisateurs.



Mobicarbu affiche le prix des carburants des stations alentours.

Interview

Christine Morlet,

experte en négociation pour www.formation-negotiation.com nous explique comment négocier au mieux l'achat de sa voiture. Formée aux États-Unis, elle est en passe de devenir la première française à obtenir la certification CSP (Certification Speaking Professional).

Comment négocier le prix d'une voiture ?

Si une voiture vous intéresse, ne le laissez surtout pas paraître. Plus vous



Vous avez envie de changer de voiture ? Renseignez-vous et pensez à bien négocier avant votre achat.

L'éco-conduite

Et si vous rouliez différemment ? Une éco-conduite vous permet de diminuer de 10 à 30 % votre consommation en carburant. Il vous suffit d'appliquer quelques petites astuces au quotidien.

- **Tout d'abord, roulez moins vite.** Plus vous avancez rapidement, plus votre consommation augmente.
- Veillez également à **éviter les à-coups** et à adopter une conduite souple.
- **Essayez un maximum de maintenir votre allure**, d'anticiper. L'arrêt puis le redémarrage vous coûte cher en carburant.
- **Trouvez le bon rapport** et ne pas rouler en sur ou sous-régime.
- **Pensez à utiliser votre frein moteur** : il n'y a plus d'essence qui rentre dans le moteur.
- **Pensez toujours à vérifier le gonflage de vos pneus.** Roulez vitres fermées.
- **Au-delà de 15 secondes à l'arrêt**, coupez votre moteur.
- Dernière astuce, **les options** comme le dégivrage arrière, les sièges chauffants ou une utilisation abusive de la climatisation peuvent augmenter votre consommation de carburant.

Paul GIUDICI.

manifestez votre envie, moins vous avez de pouvoir. Si vous signifiez trop votre intérêt, le vendeur va se dire : « c'est un bon pigeon, on va pouvoir bien le plumer ».

Comment s'y prendre pour obtenir des rabais importants ?
Ne pas hésiter à poser des questions. Le visage du vendeur, son timbre de voix, le rythme des mots sont des choses auxquelles on n'est pas suffisamment attentif. On peut voir si le vendeur a « faim ». S'il fait une remise sans rien demander, c'est bon signe.

Comment ne pas se faire avoir ?
Il faut se renseigner à l'avance sur

les différents prix pratiqués. Avant d'acheter, allez sur l'autoroute voir comment la voiture se comporte. Et quelle que soit la pression du vendeur, ne pas signer un contrat sans l'avoir lu.

Quelle est la limite que rencontre l'acheteur ?
Les vendeurs gagnent de l'argent sur les marges. Et leur marge de manœuvre est moins élevée sur le prix du véhicule que sur les crédits, les contrats d'assurance ou de maintenance. Mieux vaut essayer de négocier sur ces contrats. C'est la différence entre marchandiser et négocier.

