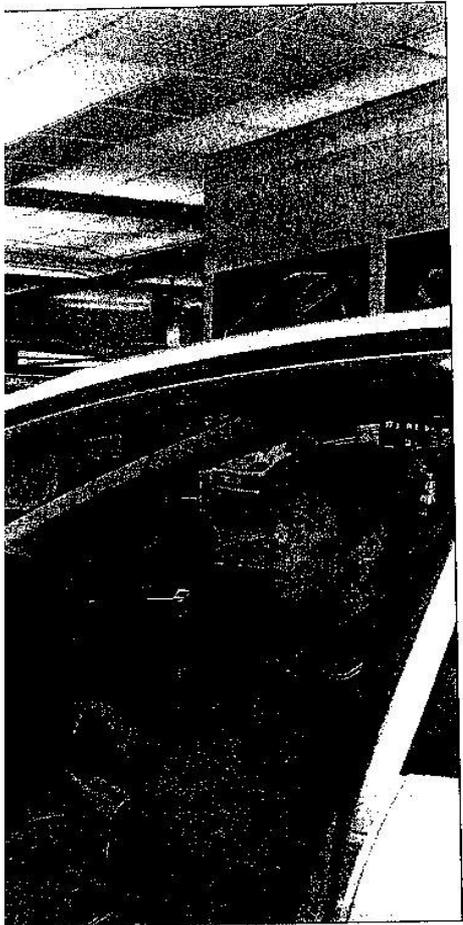


# des bonnes affaires !

## Achetez moins cher une occasion récente



Toutes les voitures neuves décotent vite en début de carrière alors qu'elles restent parfaitement fiables.

**E**n une seule année d'existence, une voiture perd en moyenne 20 % de sa valeur. Et, plus grave, si c'est une grosse berline essence, sa décote peut même aller jusqu'à 30 % ! Voilà qui représente déjà une économie pouvant largement dépasser 3 500 euros sur une berline compacte. Et ce n'est pas tout ! Les options, qui sont souvent facturées au prix fort sur une voiture neuve, perdent elles aussi une bonne partie de leur valeur au fil des mois. Comptez environ -25 % au bout d'une année.

Même si le diesel tient bien la cote, l'écart de prix conséquent qui, en neuf, le sépare de la même version essence tend lui aussi à s'amenuiser avec le temps. Voilà qui permet d'accéder à cette motorisation à un tarif beaucoup plus avantageux.

Depuis mars 2002, la législation impose aux constructeurs automobiles de faire bénéficier leurs produits d'une garantie contractuelle de deux ans minimum. Un modèle âgé de six mois est donc encore garanti 18 mois... et même beaucoup plus si vous choisissez une voiture japonaise ou coréenne, généralement garanties trois ans.

### Trois filières à privilégier

Outre les classiques petites annonces, il existe trois filières permettant de dénicher des occasions récentes particulièrement intéressantes.

■ **Les concessionnaires.** Ils proposent des voitures de démonstration ou de direction ainsi que des retours de location courte durée qui ont souvent un an maximum et moins de 25 000 km au compteur. Elles sont généralement vendues de 10 à 15 % sous le prix du neuf, ce qui ne paraît pas de prime abord particulièrement intéressant. En contrepartie, passer par eux vous permettra d'assurer la reprise de votre ancien véhicule sans avoir à satisfaire à certaines obligations comme le passage au contrôle technique, par exemple.

■ **Les loueurs courte durée.** Les loueurs (Avis, Hertz, Budget, Europcar...) mettent en vente des voitures récentes qui ont en général moins de 20 000 km et qu'ils proposent entre 15 et 25 % sous le prix du neuf. Ces voitures ont souvent mauvaise réputation car elles passent entre de nombreuses mains. Elles sont toutefois sérieusement entretenues et bénéficient d'une garantie.

■ **Les voitures de collaborateurs.** Selon les marques, les collaborateurs des constructeurs ont droit à des remises pouvant aller de 10 % pour

des voitures récemment commercialisées à 25 % sur des modèles en fin de vie. Ils ont le droit de revendre ces véhicules au bout de 4 mois chez Renault, 6 mois chez la plupart des autres marques. Voilà qui permet d'acquérir une voiture pratiquement neuve et toujours scrupuleusement entretenue entre 15 et 20 % sous le prix du neuf. De nombreux sites Internet ont été mis en place par les constructeurs, d'autres l'ont été par les collaborateurs. Sur ces derniers, il est possible de commander la version dont vous rêvez. ●

### Les sites Internet des collaborateurs

**Citroën**  
[www.collocit.com](http://www.collocit.com)

**Peugeot**  
[www.collocpeugeot.com](http://www.collocpeugeot.com)  
[www.ambalion.com](http://www.ambalion.com)

**Renault**  
[www.toprenault.com](http://www.toprenault.com)  
[www.voiture-collocateur.com](http://www.voiture-collocateur.com) (Renault et Nissan)

**Fiat**  
[www.atoutfiat.com](http://www.atoutfiat.com)

**Seat**  
[www.seatfrance.com](http://www.seatfrance.com)

**Skoda**  
[www.skodafrance.com](http://www.skodafrance.com)

**Toyota**  
[www.toyota-vo.com](http://www.toyota-vo.com)

**Volkswagen**  
[www.volkswagen.fr](http://www.volkswagen.fr)

## ... mais toute neuve !

### ... et les constructeurs bradent...

er leurs  
cons-  
nt re-  
ers  
uvent  
is pour  
s pour  
mateur.

A vous de gucter les opérations commerciales, style "le diesel au prix de l'essence", "le break au prix de la berline", "les

reprises/remises" ou "les équipements offerts", généralement annoncées à grand renfort de placards publicitaires.

u moment de la  
ais si vous com-  
er longtemps vo-  
série». L'affaire se-  
e. Voici une liste  
stive de quelques  
as been » : Audi  
ion, BMW Série  
Ksara, Ford Focus,

voitures, pourtant  
qualités, ont aussi  
ur leurs ventes dé-  
s « mal aimées »

font naturellement bénéficier ceux qui les achètent de remises beaucoup plus confortables que celles accordées sur un véhicule qui s'arache, à plus forte raison si vous optez pour une motorisation essence : c'est le cas de la Renault Vel Satis, de la Fiat Stilo, de la Ford Mondeo ou de l'Opel Vectra qui sont d'excellentes automobiles. Mais le cœur a ses raisons que la raison ignore ! ●

Hebdomadaire du 10 au 16 mai 2004  
N°950

# Télé LOISIRS

N°1 des ventes en kiosques

Beaucoup plus complet !

PROGRAMMES DU 15 AU 21 MAI