NAJARSSA

Comment ACHETER SA VOITURE Seule

COLLECTION LORSQU'ON EST SEULE

© COPYRIGHT

—

TOUS DROITS RÉSERVÉS

Ce livre est une œuvre originale protégée par les dispositions du Code de la propriété intellectuelle.

UTILISATION PERSONNELLE UNIQUEMENT

Cet ebook est réservé à l'usage personnel de son acheteuse. Sa reproduction, sa représentation, son adaptation, sa modification, sa transmission, son prêt sous forme de fichier numérique, son partage, sa distribution, sa diffusion, sa revente ou toute exploitation commerciale, totale ou partielle, sont interdits sans autorisation écrite préalable de l'autrice, sous réserve des exceptions prévues par la loi.

Les copies de sauvegarde destinées à un usage strictement personnel sont autorisées.

Les informations contenues dans cet ouvrage sont fournies à titre informatif. Elles ont pour objectif d'accompagner le lecteur dans sa réflexion, sans se substituer à son appréciation personnelle ni aux vérifications nécessaires avant toute décision d'achat.

Toute reproduction ou exploitation non autorisée est susceptible d'entraîner les sanctions prévues par le Code de la propriété intellectuelle.

Première édition – Octobre 2026

ISBN : 979-10-988348-0-6

© 2026 – Najarssa. Tous droits réservés.

À toi, pour qui comprendre est devenu essentiel avant de t'engager.

AVANT-PROPOS

Je me revois quelques années plus tôt, lorsque j'ai dû acheter ma voiture seule. Des heures passées à faire défiler des annonces, à comparer des modèles et à lire des descriptions dont je ne comprenais pas vraiment le sens.

Et puis, ce sentiment diffus de ne pas encore savoir comment m'y prendre… rien que l'idée de contacter des particuliers me mettait mal à l'aise. Je ne me sentais prête ni à négocier ni à m'engager dans une telle démarche.

Je me suis finalement tournée vers un garage, à la fois parce que la vente me semblait plus encadrée, mais aussi parce que le commercial avec qui j'échangeais m'avait laissé une très bonne impression. Le vendeur a été honnête. Il m'a dit ce qu'il y avait à savoir.

Mais à cette période, je n'avais pas encore les repères nécessaires pour évaluer un véhicule avec une vision à long terme. Il me plaisait visuellement, l'essai me semblait correct, et cela avait suffi à me rassurer sur le moment.

Avec le recul, je réalise que j'avais surtout privilégié l'apparence, au détriment d'un confort de conduite qui s'est révélé par la suite problématique.

Aujourd'hui, avec les connaissances acquises depuis, je réalise que mes critères de choix auraient été très différents, et qu'un minimum de connaissances reste nécessaire avant de s'en remettre à un tiers.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 :
Poser les bonnes bases

CHAPITRE 2 :
L'occasion : un choix stratégique

CHAPITRE 3 :
Française, allemande, japonaise : les points essentiels pour affiner ton choix

CHAPITRE 4 :
Essence, diesel, hybride ou électrique : Comment s'y retrouver ?

CHAPITRE 5 :
Puissance, cylindrée et moteur : comprendre l'essentiel

CHAPITRE 6 :
Comprendre la cohérence kilométrique

SOMMAIRE

CHAPITRE 7 :
Décrypter une annonce

CHAPITRE 8 :
Avant la visite : analyser et poser les bonnes questions

CHAPITRE 9 :
Le jour de la visite

CHAPITRE 10 :
Aborder la négociation

CHAPITRE 11 :
Acheter chez un professionnel : entre confiance et vigilance

CHAPITRE 12 :
De la signature à la route

✧ **MISE EN SITUATION & RÉFLEXION**

✧ **BONUS**

INTRODUCTION

C’est souvent au moment d’acheter une voiture que l’on réalise que l’on ne sait pas vraiment par où commencer.

Que faut-il regarder en priorité ? Quelles questions poser ? Comment éviter les erreurs les plus fréquentes ? Personne ne nous l’a réellement appris.

C’est un domaine auquel on est souvent confrontée sans y avoir été préparée.

Ce livre a justement été écrit afin que tu puisses acquérir des bases suffisamment solides pour faire un choix que tu comprendras plutôt qu’un choix que tu subiras.

Parce qu’au fond, acheter une voiture ne consiste pas seulement à choisir un modèle.

Il s’agit aussi de comprendre les concessions que l’on est prête à faire, celles que l’on refuse et ce sur quoi l’on choisit de s’engager.

ACHETER SA VOITURE SEULE

DE L'IDÉE À LA CONCRÉTISATION

AVANT DE CHERCHER, IL FAUT COMPRENDRE...

TOUT COMMENCE ICI.

CHAPITRE

1

POSER LES BONNES BASES

COMPRENDRE TES BESOINS RÉELS

Commence par revenir à l'essentiel : ton usage.

Tes trajets habituels, leur fréquence, les routes que tu empruntes le plus souvent. Ville, autoroute, ou un mélange des deux.

Une voiture adaptée à un usage urbain ne répondra pas aux mêmes attentes qu'un véhicule destiné à faire régulièrement de longs trajets.

ADAPTER LE VÉHICULE À TON QUOTIDIEN

Choisir une voiture, c'est aussi penser à ton organisation personnelle.

Au-delà des déplacements, interroge-toi sur ton usage quotidien :
as-tu besoin de plusieurs places ? D'un coffre spacieux ?
Ou recherches-tu avant tout une voiture maniable, simple à stationner et économique ?

Chaque détail compte, car il aura un impact direct sur ton quotidien.

CLARIFIER TES PRIORITÉS

La première étape consiste à identifier clairement tes priorités, puis à distinguer l'essentiel du secondaire : budget, fiabilité, praticité, consommation, confort, esthétique.

Car ce qui correspond à un autre profil peut être totalement inadapté au tien.

Tes priorités doivent constituer ta base de décision. Tout doit s'articuler autour d'elles, et non autour des avis extérieurs, aussi bien intentionnés soient-ils.

PENSER AU BUDGET... DANS SA GLOBALITÉ

Lorsqu'on recherche une voiture, on a tendance à se focaliser uniquement sur le prix affiché. Pourtant, ce montant ne représente qu'une partie des dépenses à prévoir.

Assurance, carburant, entretien, stationnement, carte grise ou réparations éventuelles : l'achat d'un véhicule implique souvent plusieurs coûts qu'il est important d'anticiper dès le départ.

Prendre en compte l'ensemble de ces dépenses permet d'éviter certains déséquilibres financiers après l'achat.

À RETENIR

✧ Avant de commencer les recherches, il est essentiel de partir sur des bases claires.

✧ Usage, budget, besoins, confort : prendre le temps de définir ces éléments permet d'avancer de manière plus cohérente et d'éviter certaines décisions prises dans la précipitation.

✧ Le budget doit être pensé dans sa globalité et ne pas se limiter au seul prix d'achat du véhicule.

Choisir une voiture, ce n'est pas juste choisir un modèle
C'est faire un choix qui devra s'intégrer
durablement dans ton quotidien.

• SOMMAIRE •

CHAPITRE

2

L'OCCASION : UN CHOIX STRATÉGIQUE

On associe souvent une voiture neuve à la sécurité, à la tranquillité, voire à une forme de réussite, au point de la considérer spontanément comme le choix le plus rationnel.

Dans les faits, ce n'est pas toujours le cas.

LA DÉCOTE : CE QUE LE NEUF PERD DÈS SA SORTIE

Dès qu'un véhicule quitte la concession, il commence à perdre de sa valeur.

Selon le modèle et le marché, la décote peut représenter environ 15 % à 30 % dès la première année.

À titre d'exemple, une voiture neuve achetée 25 000 € qui décote de 25 % vaudrait environ 18 750 € un an plus tard, alors qu'elle reste encore récente et peut n'avoir connu aucun problème particulier.

L'idée n'est pas de présenter le neuf comme un mauvais choix, mais de garder à l'esprit qu'une partie importante de sa valeur peut diminuer rapidement, une donnée à intégrer dès l'achat si tu envisages une revente future.

L'OCCASION : PLUS DE POSSIBILITÉS À BUDGET ÉGAL

Opter pour l'occasion, ce n'est pas forcément faire un choix par défaut.

À budget comparable, cela peut te donner accès à une voiture d'une gamme ou d'une finition supérieure à celle que tu pourrais acheter neuve.

Tu peux ainsi bénéficier de plus d'équipements et de confort, sans dépasser ton budget.

ENTRE 2 ET 4 ANS : UN COMPROMIS SOUVENT INTÉRESSANT

Les véhicules de 2 à 4 ans peuvent constituer une option intéressante : ils restent récents, tandis qu'une partie de leur décote a déjà eu lieu.

Après quelques années de commercialisation, on dispose généralement de plus de recul sur la fiabilité du modèle, ce qui peut t'aider à mieux l'évaluer avant de te décider.

Ce repère d'âge ne suffit toutefois pas à lui seul : le kilométrage, l'entretien, l'historique du véhicule et la fiabilité de sa motorisation restent déterminants. Un véhicule plus récent n'est pas automatiquement une meilleure affaire si ces éléments ne suivent pas.

L'objectif n'est donc pas de rechercher l'occasion la plus récente, mais celle qui offre le meilleur équilibre entre prix, état, fiabilité et usage.

À RETENIR

✧ Acheter neuf peut rassurer, mais cela implique aussi une décote rapide dès les premières années.

✧ À budget équivalent, l'occasion peut permettre d'accéder à un véhicule mieux équipé ou d'une gamme supérieure.

✧ L'âge ne suffit pas à juger une occasion : kilométrage, entretien, historique et fiabilité de la motorisation restent essentiels.

CHAPITRE PRÉCÉDENT · SOMMAIRE ·

CHAPITRE

3

FRANÇAISE, ALLEMANDE, JAPONAISE : LES POINTS ESSENTIELS POUR AFFINER TON CHOIX

Quand on commence à comparer les voitures, on a tendance à prêter attention aux réputations toutes faites : certaines marques seraient plus fiables, d'autres moins coûteuses à entretenir, d'autres encore seraient à éviter.

Ces idées peuvent donner quelques repères, mais elles simplifient souvent trop la réalité.

La fiabilité, le coût d'entretien ou encore les caractéristiques de conduite ne dépendent pas uniquement de la marque.

D'un modèle, d'une motorisation ou d'une génération à l'autre, les différences peuvent être importantes.

L'objectif de ce chapitre est donc de t'aider à aller au-delà de la réputation d'un constructeur pour regarder ce qui compte vraiment avant de choisir.



LES VOITURES FRANÇAISES : UN LARGE CHOIX POUR TOUS LES BUDGETS

Les modèles français, comme Renault, Peugeot et Citroën, sont très présents sur le marché de l'occasion en France. L'offre est donc particulièrement variée, aussi bien en matière de modèles que de motorisations et de prix.

LEURS ATOUTS

- Faciles à trouver sur le marché de l'occasion
- Comparaison facilitée par le grand nombre d'annonces disponibles
- Choix adapté à des budgets et des usages très variés
- Réseaux d'entretien largement implantés en France
- Nombreux professionnels habitués à intervenir sur ces modèles

POINTS À CONSIDÉRER

- La fiabilité peut beaucoup varier selon le modèle, l'année et surtout la motorisation
- Le coût d'entretien n'est pas systématiquement faible et peut varier sensiblement d'un véhicule à l'autre
- La disponibilité et le prix des pièces peuvent varier selon la marque et le modèle
- Certains moteurs ou certaines générations peuvent présenter des problèmes connus : il faut donc vérifier le véhicule précis plutôt que se fier uniquement à la réputation de la marque

LES VOITURES ALLEMANDES : ENTRE CONFORT ET PERFORMANCES

Côté allemand, le choix va du généraliste, avec Volkswagen, au premium, avec Audi, BMW ou Mercedes.
De nombreux véhicules bénéficient d'une bonne réputation en termes de qualité de fabrication, de confort et d'équipements. Ces caractéristiques peuvent toutefois varier selon la gamme, la génération et la motorisation.

LEURS ATOUTS

- Gamme complète : citadines, berlines et SUV
- Intérieurs bien conçus et finitions de qualité
- Bonnes performances sur certaines motorisations
- Fiabilité reconnue sur certains modèles
- Forte présence sur le marché de l'occasion et nombreux garages spécialisés

POINTS À CONSIDÉRER

- Les frais d'entretien et de réparation peuvent augmenter sensiblement sur les gammes premium
- La multiplication des équipements électroniques peut rendre certaines interventions plus coûteuses
- L'assurance, les pneumatiques et les pièces d'usure peuvent représenter un budget plus élevé sur les véhicules puissants ou haut de gamme

LES VOITURES JAPONAISES : UNE RÉPUTATION SOLIDE EN FIABILITÉ

Toyota, Honda, Suzuki ou Mazda sont régulièrement appréciées pour leur fiabilité. Plusieurs marques japonaises obtiennent d'ailleurs de très bons résultats dans les enquêtes consacrées à ce sujet, même si toutes les voitures ne se valent évidemment pas.

LEURS ATOUTS

- Plusieurs marques régulièrement bien classées en fiabilité
- Choix varié, de la citadine au SUV
- Nombreuses petites voitures adaptées aux trajets du quotidien
- Large place accordée à l'essence et à l'hybride selon les constructeurs

POINTS À CONSIDÉRER

- La fiabilité peut varier selon le modèle et l'année
- Certaines voitures peuvent avoir des problèmes connus malgré la bonne réputation de la marque
- Pour une hybride d'occasion, il est utile de faire vérifier l'état de la batterie avant l'achat

À RETENIR

✧ Les voitures françaises, allemandes et japonaises ont chacune leurs particularités, avec des atouts et des points à considérer avant de faire son choix.

✧ Une origine ou une marque ne raconte jamais toute l'histoire d'une voiture. D'un modèle à l'autre, le moteur, l'année ou encore la fiabilité peuvent être très différents.

✧ L'idée n'est donc pas de choisir un logo ou une réputation, mais de regarder la voiture qui se trouve réellement devant toi, comme le modèle précis, l'année, la motorisation et les éventuels problèmes connus.

CHAPITRE PRÉCÉDENT · SOMMAIRE ·

CHAPITRE

4

ESSENCE, DIESEL, HYBRIDE OU ÉLECTRIQUE : COMMENT S'Y RETROUVER ?

Une voiture peut sembler parfaite sur le papier et pourtant ne pas convenir à ton quotidien.

Sa motorisation peut en être la raison.

Essence, diesel, hybride ou électrique ne répondent pas aux mêmes usages. Le bon choix dépend surtout de tes trajets, de ton kilométrage annuel, de ton budget et, pour les modèles rechargeables, de tes possibilités de recharge.

Ce chapitre va t'aider à comprendre leurs différences afin de mieux les comparer.



LES PRINCIPALES MOTORISATIONS

L'ESSENCE

POUR QUELS USAGES ?

L’essence convient à des usages variés. Elle peut cependant être plus adaptée lorsque les trajets sont courts ou que le kilométrage annuel reste limité.

SES ATOUTS

- Large choix de véhicules sur le marché de l’occasion
- Présente sur de nombreux types de voitures, de la citadine au SUV

À PRENDRE EN COMPTE

- Les dépenses en carburant peuvent prendre une place considérable dans ton budget si tu comptes faire beaucoup de route.
- Toutes les motorisations essence ne présentent pas la même fiabilité

LE DIESEL

POUR QUELS USAGES ?

Le diesel convient particulièrement aux personnes qui parcourent régulièrement de longues distances, notamment sur route ou autoroute. Lorsque le kilométrage annuel est important, cette motorisation peut être intéressante.

SES ATOUTS

- Consommation généralement faible sur les longs trajets

À PRENDRE EN COMPTE

- Les trajets courts répétés peuvent favoriser l'encrassement
- Certains véhicules diesel peuvent être concernés par des restrictions de circulation selon leur ancienneté et le secteur traversé.

L'HYBRIDE

POUR QUELS USAGES ?

Une voiture hybride combine généralement un moteur à essence et un moteur électrique.

Elle se montre particulièrement intéressante en ville et sur les parcours mixtes, où les ralentissements et les freinages permettent de récupérer de l'énergie et d'utiliser plus souvent l'électrique.

Sur autoroute, elle reste adaptée, mais l'avantage sur la consommation peut être moins marqué.

SES ATOUTS

- Consommation réduite dans certaines conditions, comme en ville
- Conduite plus silencieuse pendant les phases en électrique
- Pas besoin de branchement pour une hybride classique

À PRENDRE EN COMPTE

- L'avantage sur la consommation peut être moins marqué sur autoroute
- En occasion, l'état de la batterie hybride est un point à vérifier

L'ÉLECTRIQUE

POUR QUELS USAGES ?

Elle peut convenir aussi bien aux trajets du quotidien qu'aux longues distances, à condition que son autonomie soit suffisante et qu'une solution de recharge (prise ou borne) soit facilement accessible.

SES ATOUTS

- Conduite silencieuse et agréable
- Moins d'entretien mécanique courant
- Possibilité de recharger à domicile lorsque l'installation le permet

À PRENDRE EN COMPTE

- L'autonomie varie selon le véhicule et les conditions d'utilisation
- Prévoir où recharger et les éventuels arrêts sur les longs trajets.

LES CARBURANTS

LES DIFFÉRENTES ESSENCES

À la pompe, plusieurs carburants sont proposés. Il est important d'utiliser celui qui est compatible avec le véhicule pour assurer son bon fonctionnement.

▸ SP95
Un grand classique des stations-service. Il peut contenir jusqu'à 5 % d'éthanol et convient à de nombreux véhicules.

▸ SP95-E10
Contient jusqu'à 10 % d'éthanol. Compatible avec une très grande majorité des véhicules ; une vérification reste utile pour certains modèles plus anciens.

▸ SP98
Peut contenir jusqu'à 5 % d'éthanol et possède un indice d'octane plus élevé que le SP95.
Son intérêt dépend du moteur et des recommandations du constructeur.

▸ E85 (SUPERÉTHANOL)
Généralement très économique à la pompe, il reste réservé aux véhicules FlexFuel ou équipés d'un boîtier homologué adapté. Sans cette compatibilité, son utilisation peut endommager le moteur.

Pour mieux comprendre ces appellations, retrouve le bonus : « L'essence expliquée autrement… »

LE GAZOLE

À la pompe, plusieurs types de gazole peuvent être proposés. Tous ne sont pas destinés aux mêmes véhicules : il est donc important de vérifier que le carburant choisi convient bien au modèle concerné.

▸ B7

Le gazole standard, compatible avec tous les véhicules diesel. Le 7 indique qu'il peut contenir jusqu'à 7 % de biodiesel.

▸ B10

Le 10 indique qu'il peut contenir jusqu'à 10 % de biodiesel. Ce carburant n'est pas adapté à tous les véhicules diesel : mieux vaut s'en assurer avant de faire le plein.

▸ XTL

Un gazole alternatif au gazole classique. Là encore, sa compatibilité avec le modèle doit être vérifiée avant utilisation.

ET LE GAZOLE PREMIUM ?

Certaines enseignes proposent également des gazoles enrichis en additifs, généralement plus chers. Ces additifs sont destinés à limiter la formation de dépôts dans le moteur.

ZFE ET VIGNETTE CRIT'AIR

CE QU'IL FAUT SAVOIR

AVANT D'ACHETER, UN POINT À VÉRIFIER

Le choix d'une voiture ne dépend pas seulement de sa motorisation.
Les éventuelles restrictions qui la concernent ont aussi leur importance.
Dans certaines villes, les ZFE (Zones à Faibles Émissions) peuvent limiter la circulation des véhicules les plus polluants. C'est là qu'intervient la vignette Crit'Air, qui classe les véhicules en six catégories : E, 1, 2, 3, 4 et 5.
Plus le classement est élevé, plus le véhicule appartient à une catégorie polluante.

CONCRÈTEMENT ?

Deux véhicules utilisant le même carburant peuvent avoir un classement Crit'Air différent. Ce dernier dépend de la norme antipollution du véhicule ou, à défaut, de sa date de première immatriculation.
Les règles peuvent également changer d'une ville à l'autre et évoluer avec le temps.

LE BON RÉFLEXE

Avant d'acheter une voiture destinée à circuler régulièrement en ville, vérifier son Crit'Air et les règles des zones concernées peut éviter une mauvaise surprise après l'achat.

Avec les informations de la carte grise, un simulateur en ligne permet de connaître son classement.

AVANT D'ALLER PLUS LOIN

Tu disposes à présent d'une vision plus claire des **différentes motorisations et des usages auxquels elles peuvent correspondre.**

Tu es en mesure d'identifier **leurs avantages et leurs inconvénients**, ainsi que la façon dont leurs particularités peuvent se répercuter sur ton usage au quotidien.
Le choix d'un modèle n'intervient pas encore : tu apprends avant tout à regarder un véhicule sous le bon angle.

La suite va t'amener à franchir une étape supplémentaire :
non plus seulement comprendre, mais affiner.

Tu vas désormais pouvoir mieux cerner les caractéristiques d'un moteur, déterminer la puissance adaptée à ton usage et éviter les configurations qui ne te conviendront pas.

CHAPITRE

5

PUISSANCE, CYLINDRÉE ET MOTEUR : COMPRENDRE L'ESSENTIEL

Maintenant que les différentes motorisations te sont plus familières, il est temps de comprendre certains termes que l'on retrouve souvent dans une annonce ou une fiche technique.

Puissance, cylindrée, chevaux DIN, chevaux fiscaux, boîte de vitesses…
Ces mots peuvent paraître complexes au premier abord, mais ils le sont beaucoup moins une fois qu'on en saisit le sens.

L'idée n'est pas de les retenir par cœur, mais de savoir ce qu'ils veulent réellement dire et ce qu'ils peuvent t'apprendre sur une voiture en fonction de l'usage que tu comptes en faire.

Ici, tu ne regardes plus seulement une voiture.

Tu la décodes.



COMPRENDRE LA CYLINDRÉE ET SON IMPACT

LA CYLINDRÉE EXPRIMÉE EN "LITRES DU MOTEUR"

Imagine la cylindrée comme la taille des poumons du moteur : elle donne une idée du volume d'air qu'il peut aspirer pour fonctionner. Cet air, associé au carburant, permet de produire l'énergie nécessaire pour faire avancer la voiture.

Elle s'affiche en litres, sous la forme 1.0 L, 1.2 L, 1.4 L, 1.6 L…
Plus le chiffre est élevé, plus la cylindrée est importante.

En règle générale, une petite cylindrée aura tendance à consommer moins. À l'inverse, une cylindrée plus importante peut offrir plus de puissance, mais aussi entraîner une consommation plus élevée.

La cylindrée ne dit donc pas tout d'une voiture, mais elle donne un premier repère simple pour comprendre le type de moteur que l'on a devant soi.

« QUELLES CYLINDRÉES POUR QUELS USAGES ? »

CYLINDRÉE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS	POUR QUEL USAGE ?
1.0 L – 1.2 L	• Très économiques • Agréables en ville • Faible consommation	• Puissance variable selon le moteur	• Ville / trajets courts / conduite légère
1.4 L – 1.6 L	• Polyvalentes • Conduite équilibrée • Consommation généralement modérée	• Performances variables selon le poids et le moteur	• Ville + route / trajets mixtes
1.8 L ET +	• Puissance souvent plus élevée • Confortables sur grands trajets	• Consommation généralement plus élevée	• Longs trajets / autoroute fréquente

Ces indications restent des repères : la cylindrée ne suffit pas, à elle seule, à déterminer l'usage auquel une voiture est adaptée.

LA PUISSANCE :

CE QU'ELLE IMPLIQUE RÉELLEMENT

COMPRENDRE LA PUISSANCE D'UN MOTEUR

Avant de choisir une voiture, il est important de comprendre une notion clé : un moteur doit être capable de déplacer le véhicule de manière fluide, sans effort excessif.

Cette capacité s'appelle la puissance, et elle s'exprime en chevaux (ch).

Concrètement, une voiture lourde ou utilisée régulièrement sur de longs trajets aura besoin d'une puissance suffisante pour rester confortable à conduire : accélérations **franches**, dépassements **fluides**, moteur qui n'est **pas** en **surrégime**.

À l'inverse, une puissance plus modérée peut suffire pour une voiture légère utilisée principalement en ville.

C'est pour cela que la puissance ne doit jamais être analysée seule. Pour faire un choix pertinent, il faut tenir compte du poids du véhicule, de l'usage prévu et du confort de conduite souhaité.

COMPRENDRE LA NOTION DE "CHEVAUX"

LES CHEVAUX DIN : LA PUISSANCE DU MOTEUR

Les chevaux DIN correspondent à la puissance réelle développée par le moteur.
Ils donnent une idée du potentiel du véhicule lors des accélérations et des reprises.

➟ *Plus le nombre de chevaux DIN est élevé, plus le moteur dispose de réserve pour répondre aux sollicitations.*

LES CHEVAUX FISCAUX : UNE DONNÉE ADMINISTRATIVE

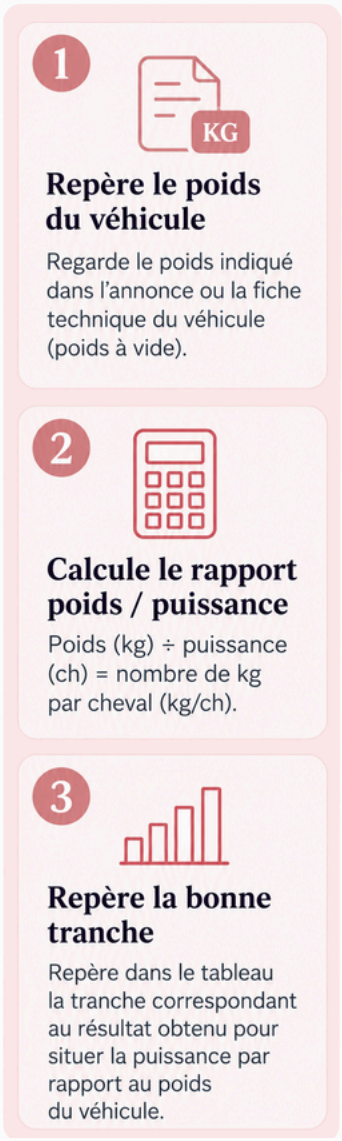
Les chevaux fiscaux (CV) n'ont pas de lien direct avec les performances du véhicule. Ils servent principalement à la carte grise, à certains calculs d'assurance et à la fiscalité du véhicule.

➟ *La puissance d'une voiture s'évalue en chevaux DIN.*

CHOISIR UNE PUISSANCE COHÉRENTE

LE RAPPORT POIDS / PUISSANCE

Un repère pour évaluer si la puissance est cohérente avec le poids du véhicule



RAPPORT POIDS / PUISSANCE (kg/ch)	PUISSANCE PAR RAPPORT AU POIDS	CE QUE ÇA IMPLIQUE À L'USAGE
Moins de 8 kg/ch	Très élevée	Accélérations et reprises très franches, y compris avec du chargement.
8 à 10 kg/ch	Élevée	Bonnes accélérations et bonnes reprises dans la plupart des situations.
10 à 12 kg/ch	Équilibrée	Suffisant pour la majorité des usages courants, en ville comme sur route.
12 à 15 kg/ch	Limitée	Reprises moins franches, surtout lorsque le véhicule est chargé, en côte ou sur voie rapide.
Plus de 15 kg/ch	Faible	Accélérations et reprises limitées, particulièrement lorsque le véhicule est chargé.

Ces repères sont indicatifs. Le type de motorisation, la boîte de vitesses, le chargement et l'usage prévu influencent aussi les performances.

Exemple de calcul:

Véhicule de 1 250 kg • 90 ch ➟ 1 250 ÷ 90 = 13,9 kg/ch ➟ Puissance limitée

Reprises moins franches, notamment sur autoroute, dans les côtes ou lorsque le véhicule est chargé.

BOÎTE MANUELLE

OU

AUTOMATIQUE :

CE QUI LES DISTINGUE

Au-delà de la puissance, la boîte de vitesses a des répercussions directes sur la façon dont le véhicule se conduit au quotidien.

Elle influe sur :

- la fluidité de conduite,
- les accélérations,
- le confort,
- ou encore la sensation générale au volant.

Les boîtes de vitesses se répartissent en deux grandes familles : les boîtes manuelles et les boîtes automatiques.

Chacune possède ses particularités, ses avantages et certaines limites selon l'usage du véhicule et les préférences de conduite.



LA BOÎTE MANUELLE

Avec une boîte manuelle, le conducteur passe lui-même les rapports.
Elle implique donc une interaction plus directe avec le véhicule.

SES AVANTAGES

- Maîtrise complète du rythme et des rapports
- Entretien souvent plus simple et moins coûteux
- Mécanique robuste, souvent moins sujette aux pannes complexes

SES INCONVÉNIENTS

- Demande plus d'attention : embrayage, gestion des côtes, manœuvres
- Moins confortable dans les embouteillages ou en ville
- Apprentissage parfois plus long selon les personnes
- Démarrages pouvant être moins fluides dans certaines situations

LA BOÎTE AUTOMATIQUE

La boîte automatique gère elle-même les changements de rapports, sans intervention du conducteur. La conduite devient généralement plus fluide et plus reposante, notamment en circulation urbaine.

SES AVANTAGES

- Conduite plus fluide et régulière
- Très confortable en ville et dans les embouteillages
- Absence de gestion d'embrayage
- Confort appréciable sur longs trajets
- Passages de rapports rapides sur certains modèles

SES INCONVÉNIENTS

- Entretien parfois plus spécifique (ex. : vidange de boîte)
- Consommation parfois plus élevée sur certains anciens modèles
- Sensations de conduite différentes selon les technologies utilisées
- Coût de réparation potentiellement plus important en cas de panne

À RETENIR

✧ La cylindrée donne un premier repère sur les caractéristiques du moteur, mais ne suffit pas à déterminer ses performances.

✧ Les chevaux DIN renseignent sur la puissance du moteur ; les chevaux fiscaux ont, eux, une fonction administrative.

✧ Manuelle ou automatique, la boîte de vitesses se choisit surtout en fonction de l'usage et du confort recherché.

✧ Toutes ces caractéristiques prennent leur sens lorsqu'elles sont mises en relation avec le poids du véhicule et l'usage prévu.

CHAPITRE

6

COMPRENDRE LA COHÉRENCE KILOMÉTRIQUE

Un kilométrage ne se lit jamais seul : il doit toujours être mis en relation avec l'âge et l'usage du véhicule.

Pour te donner un ordre d'idée, on peut retenir les repères suivants :

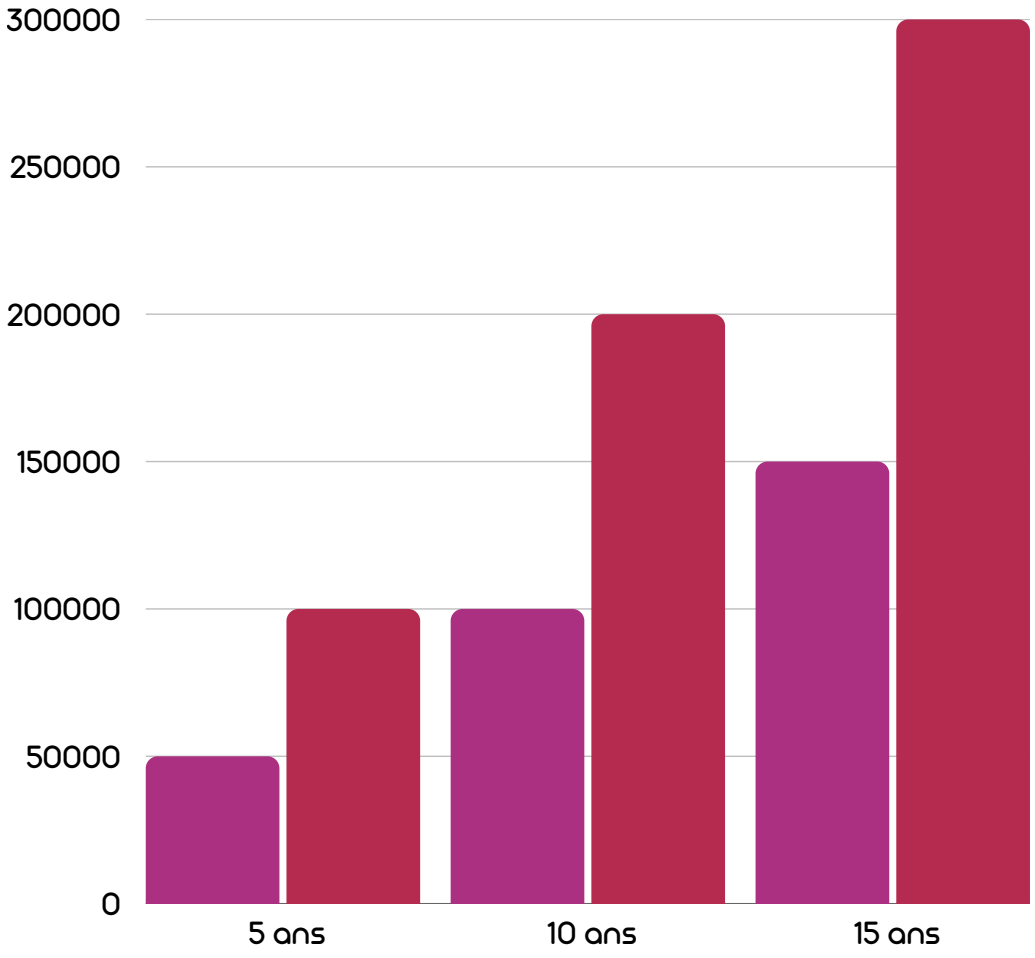
- **≈ 10 000 km/an → usage léger**
- **≈ 15 000 km/an → usage mixte**
- **≈ 20 000 km/an → usage soutenu**

Un kilométrage plus faible peut tout à fait s'expliquer : il peut s'agir d'un véhicule utilisé comme deuxième voiture ou uniquement pour de courts trajets.
Dans ce cas, il reste important de vérifier l'état général de l'habitacle ainsi que l'historique d'entretien.

À l'inverse, un kilométrage élevé n'est pas forcément un mauvais signe. Il invite toutefois à regarder de plus près la manière dont le véhicule a été utilisé et entretenu.

Pour t'aider à mieux visualiser ces repères et à situer plus facilement le kilométrage d'un véhicule, tu trouveras un graphique dédié à la page suivante.

KILOMÉTRAGE ET ÂGE DU VÉHICULE : COMMENT LES METTRE EN PERSPECTIVE ?



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés

À utiliser comme repère de base avant d'aller plus loin dans l'analyse.

CHAPITRE PRÉCÉDENT · SOMMAIRE ·

CHAPITRE

7

DÉCRYPTER UNE ANNONCE



Avant le contact.
Avant la visite.
Avant l'essai.

Tout commence par une annonce.

Entre descriptions floues, informations incomplètes ou textes plus rigoureux, certains détails donnent déjà une direction.

Dans ce qui est écrit, dans ce qui est omis, mais aussi dans la manière dont l'ensemble est présenté.

Savoir décrypter une annonce ne permet pas d'écarter tout risque.

En revanche, cela permet déjà de distinguer ce qui paraît cohérent, ce qui mérite d'être vérifié, ou ce qui appelle à plus de prudence.

Une lecture attentive permet déjà d'écarter certaines annonces avant de se déplacer, de limiter les erreurs coûteuses et de concentrer son attention sur celles qui méritent d'être approfondies.

LA PREMIÈRE IMMERSION

C'est décidé : tu es prête à passer le cap et à entamer les recherches pour ton futur véhicule.

Face aux premières annonces, tu découvriras rapidement une multitude de modèles, de motorisations et d'options. Certains termes te sembleront familiers, tandis que d'autres devront être clarifiés avant de pouvoir être correctement interprétés.

Au fil des annonces, plusieurs informations reviendront régulièrement : le kilométrage, le type de moteur, les équipements ou encore l'état apparent du véhicule. À cela peuvent s'ajouter d'autres indications : première ou seconde main, réparations importantes ou dommages plus ou moins bien renseignés.

Comparer ces annonces t'aidera peu à peu à distinguer l'essentiel du secondaire et à mieux cerner ce qui te correspond vraiment.

Trouver le bon véhicule peut demander du temps… mais apprendre à lire correctement une annonce permet d'en gagner beaucoup, et d'éviter bien des erreurs avant même d'aller plus loin.

LES REPÈRES TECHNIQUES À OBSERVER EN PRIORITÉ

Avant d'accorder du crédit à une annonce, trois repères essentiels peuvent déjà faire office de premier filtre :

UNE PUISSANCE ADAPTÉE AU VÉHICULE.

➟ Il est important que la puissance soit cohérente avec le poids du véhicule pour que la conduite reste fluide et sans frustration.

UN KILOMÉTRAGE EN ADÉQUATION AVEC L'ÂGE DU VÉHICULE.

➟ Le kilométrage doit toujours être interprété en tenant compte de l'âge du véhicule.

UN PRIX EN CONFORMITÉ AVEC L'ENSEMBLE DE L'ANNONCE.

➟ Un tarif particulièrement bas invite à la prudence, tandis qu'un prix plus élevé peut parfois se justifier par l'état, l'entretien ou le kilométrage.

Avant d'investir du temps dans une annonce, cette première présélection permet déjà d'écarter les moins convaincantes.

QUAND CERTAINES TOURNURES DE PHRASES RESTENT VAGUES

Certaines formulations donnent une première indication, sans permettre de savoir précisément ce qu'elles recouvrent.

« QUELQUES RÉPARATIONS À PRÉVOIR »

Rien n'indique la nature ni le coût des travaux concernés.
Selon la réparation à effectuer, la dépense peut varier fortement.

Des clarifications restent nécessaires avant d'aller plus loin dans la démarche.

« QUELQUES TRACES D'USURE »

Derrière cette indication peuvent se cacher des réalités très différentes.
Une rayure sur une jante n'a pas le même impact qu'une usure marquée sur la carrosserie ou les sièges.

Sans photo ni précision, difficile de savoir ce que cela désigne réellement.

« VENDU EN L'ÉTAT »

Cette formulation indique généralement que le vendeur propose le véhicule dans son état actuel, sans s'engager à effectuer de réparations avant la vente.

Cela ne signifie pas pour autant qu'aucun recours n'est possible après l'achat.

LIRE UNE ANNONCE, C'EST AUSSI LIRE SES PHOTOS

Le texte donne une première orientation.

Les photos apportent des informations que la description ne précise pas toujours.

Assure-toi dans un premier temps que ce qui est mentionné dans l'annonce apparaît clairement.
Des clichés flous, pris de loin ou cadrés pour éviter certaines zones doivent retenir ton attention.

Si tu ne peux pas vérifier un point important, demande au vendeur de te le montrer plus en détail avant de poursuivre.

Une annonce gagne en crédibilité lorsque le texte et les photos se complètent sans se contredire.

À RETENIR

✧ Une annonce ne se lit pas uniquement en surface.

✧ Chaque élément apporte déjà une indication : une description, une photo, un prix. Mais c'est leur cohérence globale qui permet de mieux orienter la compréhension.

✧ C'est dans l'alignement, ou au contraire les écarts que se situent les premiers repères.

✧ Un regard entraîné ne s'attache pas à l'apparence, mais à la cohérence.

✧ Le texte pose un cadre. Les photos prolongent l'analyse.
La lecture prend tout son sens dans leur croisement.

CHAPITRE

8

AVANT LA VISITE :
ANALYSER ET POSER LES BONNES QUESTIONS

La visite n'est pas le début du processus, mais l'aboutissement d'un travail préparatoire entamé bien avant.

Ce premier échange avec le vendeur est une étape d'évaluation à part entière. Les réponses obtenues, leur précision, leur cohérence, tout cela contribue déjà à se faire une idée plus juste de ce qui attend vraiment sur place.

Se préparer avant ce contact, c'est aborder la visite avec un regard déjà formé, pas les yeux fermés.

CLARIFIER SES CRITÈRES AVANT TOUT CONTACT

Ce que tu ne définis pas à l'avance, un vendeur convaincant peut te le faire oublier.

Type de carburant, boîte de vitesses, kilométrage maximal, budget, année minimale… ces critères doivent être clarifiés avant la première prise de contact.

Ils permettent d'évaluer chaque annonce et chaque échange avec la même grille de lecture, sans se laisser influencer par une présentation soignée ou un argumentaire bien construit.

LE PREMIER ÉCHANGE

Un appel ou quelques messages permettent souvent de confirmer ce que l'annonce laissait entrevoir, ou encore de révéler ce qu'elle ne mettait pas spécialement en avant.

Ce n'est pas toujours le contenu des réponses qui informe le plus. C'est parfois leur forme : une hésitation inattendue, une version qui évolue selon la manière dont la question est posée, un sujet contourné sans raison apparente.

Au-delà des informations transmises, cette discussion donne aussi un premier aperçu du vendeur : sa manière de répondre, d'accueillir les questions ou de se présenter.

Prends donc le temps nécessaire avant d'envisager une visite, car certains échanges permettent déjà de comprendre qu'il n'est pas utile d'aller plus loin.

L'objectif est de réunir suffisamment d'éléments pour décider, en connaissance de cause, si le déplacement en vaut réellement la peine.

LES QUESTIONS ESSENTIELLES AVANT DE SE DÉPLACER

Avant de te déplacer, certaines questions simples peuvent déjà t'apporter des informations utiles et t'aider à affiner ton analyse :

- Le carnet d'entretien est-il disponible, ainsi que les factures des interventions réalisées ?
- Le véhicule a-t-il déjà subi un sinistre ou des réparations importantes ?
- Quand le dernier contrôle technique a-t-il été effectué ?
- Des frais sont-ils à prévoir à court terme: pneus, freins, distribution, batterie ?
- Combien de propriétaires le véhicule a-t-il eu ?
- Quel est son kilométrage actuel ?

Tu peux aussi revenir sur une question déjà posée, quelque temps après, en la formulant autrement. L'objectif n'est pas de piéger le vendeur, mais de vérifier si les éléments donnés restent cohérents.

Comme : « Y a-t-il des frais à prévoir ? » puis plus tard : « Donc aucun remplacement imminent sur les freins, les pneus ou la distribution, c'est bien cela ? »

Si les réponses diffèrent, deviennent plus vagues ou soulèvent un nouveau doute, il y a alors matière à approfondir certains points ou à reconsidérer la visite.

LES OUTILS DE VÉRIFICATION

HISTOVEC : UNE PREMIÈRE VÉRIFICATION GRATUITE

Avant de te déplacer, tu peux demander au vendeur de te transmettre le rapport HistoVec. Seul le titulaire de la carte grise peut le générer et partager le lien.

Ce service officiel permet notamment de consulter la date de mise en circulation, les changements de propriétaire enregistrés, la situation administrative, les contrôles techniques et leurs kilométrages, ainsi que certains sinistres recensés.

Tu peux ainsi vérifier si l'historique correspond à ce qui t'a été présenté.

LES SERVICES SPÉCIALISÉS D'HISTORIQUE DU VÉHICULE

Certaines questions peuvent subsister après la consultation d'HistoVec.
Des services spécialisés payants peuvent alors fournir un rapport plus détaillé à partir du numéro VIN.
Selon les informations disponibles, celui-ci peut mettre en évidence des incohérences de kilométrage, certaines réparations importantes, des sinistres ou des données qui ne figurent pas dans le rapport officiel.

À RETENIR

✧ Les échanges avant la visite permettent de recueillir bien plus d'informations que ce qu'une annonce, aussi précise soit-elle, peut détailler.

✧ Un véhicule peut sembler irréprochable… jusqu'au moment où les bonnes questions sont posées. C'est souvent là que certaines incohérences apparaissent, ou que la confiance se confirme.

✧ Avant de se déplacer, faire confirmer les informations principales et se renseigner sur l'entretien, l'historique du véhicule et les frais à prévoir.



POUR ALLER PLUS LOIN

Le carnet **TON PREMIER CONTACT** prolonge ce chapitre de manière pratique : il transforme cette première prise de contact en véritable étape de sélection. Il **structure l'échange dans un ordre logique**, rassemble les **questions pertinentes et décisives** et permet de **conserver les réponses obtenues.**

Jusqu'à trois véhicules peuvent ensuite être comparés pour déterminer plus facilement lesquels méritent réellement un déplacement.

CHAPITRE

9

LE JOUR DE LA VISITE



UNE ATTENTION PARTICULIÈRE AVANT CHAQUE RENDEZ-VOUS

Même avec une bonne préparation, se rendre seule à une visite ou à un essai reste déconseillé.

Être accompagnée change réellement la dynamique :
un regard extérieur permet souvent de remarquer ce qu'on ne voit pas soi-même, de garder davantage de recul face au vendeur et d'aborder la visite dans de meilleures conditions.

Si un membre masculin de ta famille peut se libérer, sa présence peut parfois suffire à dissuader certaines attitudes.

Dans tous les cas, privilégie toujours un lieu public et fréquenté pour la rencontre. Un parking de centre commercial ou un endroit passant reste le choix le plus adapté.

Le jour J est arrivé.

Après avoir défini tes besoins, affiné tes critères et vérifié que l'annonce semble cohérente, tu t'apprêtes enfin à découvrir la voiture.

Tu as préparé tes questions, prévu d'être accompagnée et choisi un lieu adapté. Malgré tout, une petite boule au ventre peut se faire sentir à l'approche du rendez-vous.

Peur de passer à côté d'un point important, de moins maîtriser le sujet que le vendeur ou de te laisser déstabiliser par l'enjeu : cette appréhension est normale et partagée par beaucoup.

Mais tu ne pars pas sans repères. Il reste maintenant à confronter l'annonce à la réalité.

Dans ce chapitre, tu vas apprendre où porter ton regard, quoi contrôler et quels signes doivent attirer ton attention.



LA PREMIÈRE OBSERVATION

L'extérieur raconte déjà une partie de l'histoire.

Avant de te laisser séduire par la couleur ou les options, prends le temps de faire le tour du véhicule et de l'observer dans son ensemble. Si possible, fais-le à la lumière du jour : certains défauts se voient moins bien sous un éclairage artificiel.

Tu n'as pas besoin de tout remarquer au premier coup d'œil.

Pour commencer, concentre-toi sur quatre points :

- **La carrosserie :** prête attention aux éventuelles bosses, rayures, traces de rouille ou impacts.

- **La peinture et l'alignement :** repère les différences de teinte entre les panneaux et vérifie l'alignement du capot, des portes et du coffre. Des écarts de couleur ou des espaces irréguliers peuvent révéler une ancienne réparation.

- **Les phares, les vitres et les rétroviseurs :** assure-toi qu'ils sont en bon état, sans fissures ni éclats.

- **Les pneus :** vérifie que leur usure est uniforme et, idéalement, qu'ils sont de même marque sur un même essieu. Une usure irrégulière peut signaler un problème de parallélisme ou un entretien négligé.

L'INTÉRIEUR DU VÉHICULE

Après avoir observé l'extérieur, prends maintenant place à bord.

Avant même l'essai, accorde-toi quelques minutes pour regarder autour de toi. La propreté compte, mais elle ne suffit pas. L'usure doit aussi rester cohérente avec le kilométrage annoncé, et les principales commandes doivent fonctionner correctement.

Certaines vérifications peuvent déjà t'en apprendre beaucoup :

- **Les sièges, le volant et les pédales :** une usure très marquée sur une voiture peu kilométrée doit t'interpeller.

- **Les commandes :** teste les vitres, les clignotants, les phares, les essuie-glaces et la climatisation.

- **Le tableau de bord :** après le démarrage, repère les voyants qui restent allumés et demande à quoi ils correspondent.

- **Les odeurs :** reste attentive à une odeur d'humidité ou de brûlé.
  Un parfum très présent peut aussi masquer une odeur inhabituelle.

À lui seul, un détail ne suffit pas toujours à tirer une conclusion. Si plusieurs incohérences apparaissent, prends le temps de demander des précisions au vendeur.

SOUS LE CAPOT : LES VÉRIFICATIONS ESSENTIELLES

Il est préférable de laisser le vendeur ouvrir le capot. Tu pourras ainsi observer sa manière de présenter la voiture et de parler de son entretien.

Même sans connaissances mécaniques, quelques vérifications simples sont possibles. Les niveaux se contrôlent sur un sol plat, moteur arrêté et froid.

- **L'huile moteur :** son niveau doit se situer entre les repères minimum et maximum de la jauge. Sa couleur seule ne permet pas de savoir si la vidange est récente.

- **Le liquide de refroidissement :** à froid, son niveau doit également se trouver entre repères MIN et MAX indiqués sur le réservoir.
  Le bouchon ne doit jamais être ouvert lorsque le moteur est chaud.

- **Les courroies :** celles qui sont visibles, comme la courroie d'accessoires, ne doivent présenter ni fissures ni signes d'usure apparents.
  Pour la courroie de distribution, lorsqu'il y en a une, vérifie la date et le kilométrage de son remplacement, ainsi que la facture correspondante.
  Si elle doit bientôt être remplacée, son coût est à prendre en compte avant l'achat.

- **Les traces de fuite :** une tache grasse ou colorée sous la voiture ou autour du moteur mérite une explication.

- **La batterie :** lorsqu'elle est visible, elle ne doit présenter ni fissure, ni fuite, ni trace de corrosion, comme un dépôt blanc ou verdâtre autour des bornes.

CONSULTER LE CONTRÔLE TECHNIQUE

Si le contrôle technique a déjà été réalisé, demande à consulter le procès-verbal pendant la visite.
Ne te contente pas de savoir qu'il a été effectué :
ce document peut t'apporter des informations utiles sur le véhicule.

Porte particulièrement ton attention sur :

- le résultat du contrôle : favorable ou défavorable ;
- les défaillances relevées et leur niveau de gravité :
  mineures, majeures ou critiques ;
- la présence éventuelle d'une contre-visite ;
- le kilométrage relevé au moment du contrôle.

Un contrôle technique favorable ne signifie pas que la voiture est mécaniquement irréprochable. Il reflète ce qui a été constaté au moment du contrôle, sur les points examinés, et ne constitue pas un diagnostic mécanique complet.

Si une contre-visite a été prescrite et/ou effectuée, consulte également le procès-verbal du contrôle initial pour connaître les défaillances qui avaient été relevées.

Le contrôle technique t'oriente, mais ne remplace pas tes propres vérifications.

L'ESSAI ROUTIER : UNE ÉTAPE DÉCISIVE

Après les vérifications à l'arrêt, place à l'essai.
Même court, il peut révéler certains signes impossibles à repérer autrement.

- **Au démarrage,** la mise en route est censée se faire sans difficulté. Si une fumée persiste ou qu'un bruit t'étonne, n'hésite pas à en parler au vendeur.

- **À l'accélération,** tu ne dois ressentir ni secousses ni vibrations marquées.

- **Sur une route droite et plane,** la voiture doit garder sa trajectoire sans correction constante du volant.

- **Au freinage,** le ralentissement doit être franc et régulier, sans vibration, bruit métallique ni déport du véhicule.

- **Les vitesses** doivent passer sans résistance ni craquement sur une boîte manuelle, et sans à-coups marqués sur une automatique.

Lorsque les conditions le permettent, un parcours mêlant ville, rond-point et voie rapide permet d'essayer la voiture à plusieurs allures.

L'idéal est de sortir de cet essai rassurée sur l'essentiel.

Si certains doutes subsistent, ils devront être éclaircis avant de poursuivre ta démarche d'achat.

L'ESSAI N'EST PAS UN EXAMEN

Pendant l'essai, il est possible que la présence du vendeur te mette mal à l'aise.

Sous son regard, tu pourrais ressentir le besoin de montrer que tu maîtrises la situation, quitte à te mettre la pression sans même t'en rendre compte.

À trop vouloir bien faire, tu risques alors de perdre tes moyens, de commettre une maladresse et de te sentir obligée de te justifier.

Pourtant, tu n'as rien à prouver : ce qui compte, ce n'est pas l'image que tu renvoies au vendeur, mais la manière dont tu te sens au volant de cette voiture.

Prends le temps de régler ta position, de te familiariser avec les commandes et de conduire à ton rythme.

Si les interventions du vendeur te déconcentrent, tu peux le lui faire comprendre en lui expliquant par exemple que tu as tendance à stresser lorsqu'on te donne beaucoup d'indications ou qu'on te parle lorsque tu conduis.

En parlant de ton propre ressenti plutôt qu'en pointant le comportement du vendeur, tu peux exprimer ton inconfort avec tact, tout en préservant un échange cordial.

À RETENIR

✧ Une visite bien menée ne s'improvise pas : elle demande de la préparation, de l'observation et suffisamment de temps pour effectuer chaque vérification sans rien négliger.

✧ L'apparence seule ne suffit pas : les détails, les cohérences et les écarts doivent aussi retenir ton attention.

✧ Un point que tu ne comprends pas ou qui reste flou doit être clarifié avant toute décision.

✧ L'essai routier complète les vérifications à l'arrêt et peut révéler ce qui ne pouvait pas encore être perçu.

✧ Le contrôle technique et l'historique du véhicule apportent des informations complémentaires à tes propres vérifications et permettent de mieux apprécier son état et son parcours.

SI TOUT EST COHÉRENT,

QUE LE VÉHICULE T'INSPIRE CONFIANCE

ET QUE L'ESSAI S'EST BIEN DÉROULÉ,

IL EST TEMPS DE PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE :

LA NÉGOCIATION.

UNE ÉTAPE SOUVENT REDOUTÉE, MAIS QUI PEUT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE LORSQU'ELLE EST BIEN MENÉE.

CHAPITRE

10

ABORDER LA NÉGOCIATION

Pour beaucoup, la négociation est un moment inconfortable.

Certaines personnes n'osent pas discuter le prix.
D'autres essaient, mais sans vraiment savoir comment s'y prendre.

Il est courant de penser que négocier consiste à marchander ou à tenter d'obtenir le prix le plus bas possible.

En réalité, négocier ne consiste pas simplement à demander une réduction. C'est défendre un positionnement de prix avec des arguments concrets et vérifiables.

Mais le véritable enjeu n'est pas seulement là : il s'agit aussi de réussir à décider sans subir la pression de l'échange, tout en acquérant les bases nécessaires pour agir avec confiance.

C'est précisément ce que tu vas apprendre ici, étape par étape.



LE DISCOURS VEND, L'OBSERVATION DECIDE

Lorsqu'une discussion s'engage autour d'un véhicule, chacun poursuit un objectif différent.

Le vendeur souhaite vendre sa voiture. De ton côté, tu veux t'assurer qu'elle te correspond vraiment et que tu fais une bonne affaire.

Ses paroles peuvent influencer ta perception.
Ce que tu constates doit guider ta décision.

La meilleure approche reste la plus posée : observer sans se précipiter, questionner avec discernement et s'appuyer sur des faits concrets pour négocier.

LES BASES DE LA NÉGOCIATION

PRÉPARER SES ARGUMENTS DE NÉGOCIATION

Une négociation ne s'improvise pas au moment de parler du prix. Elle se construit à partir de ce que tu as relevé avant et pendant la visite.

Avant de te déplacer, comparer plusieurs annonces similaires permet déjà d'avoir une vision plus réaliste du marché et de la valeur du modèle.

Sur place, certains points peuvent ensuite jouer en ta faveur : l'état des pneus, l'entretien, le contrôle technique, l'usure générale, les défauts visibles ou encore l'état intérieur du véhicule.

L'objectif n'est pas de chercher le moindre défaut, mais d'évaluer l'état réel du véhicule et de juger si le prix demandé reste cohérent.

Ce que tu observes devient ton argument.

CE QUI PEUT LÉGITIMEMENT ÊTRE NÉGOCIÉ

Certains points peuvent justifier une négociation lorsqu'ils impliquent un coût, un entretien à prévoir ou une incohérence avec le prix affiché.

Parmi les plus fréquents :

L'usure visible : pneus en fin de vie, freins à prévoir, intérieur fortement marqué ou défauts esthétiques importants.

L'entretien incomplet ou incertain : carnet manquant, peu de factures ou de justificatifs disponibles, révisions non effectuées ou historique difficile à vérifier.

Le contrôle technique : remarques signalées, contre-visite à prévoir ou échéance proche.

Les réparations à anticiper : même mineures, lorsqu'elles représentent une dépense supplémentaire rapidement après l'achat.

Si le vendeur ne souhaite pas baisser le prix, d'autres contreparties peuvent être négociées : la prise en charge d'un entretien ou de certaines réparations, des accessoires ou, chez un professionnel, une extension de garantie.

En revanche, certains signes doivent faire passer la négociation au second plan. Un bruit suspect, des vibrations marquées ou une voiture qui tire d'un côté peuvent révéler un problème dont l'origine et le coût restent inconnus. Dans ce cas, mieux vaut identifier la cause avant de discuter du prix.

CE QUI NE JUSTIFIE PAS UNE BAISSE DE PRIX

Certaines raisons personnelles peuvent te pousser à espérer une baisse de prix et te sembler tout à fait légitimes.
Si elles sont liées à ta situation et à tes contraintes, elles ne constituent pas pour autant un argument de négociation auprès du vendeur.

De son côté, il peut lui aussi compter sur cette somme pour financer un autre véhicule ou couvrir ses propres dépenses.

Voilà pourquoi certaines phrases ont peu de poids et sont à éviter lors d'une négociation :

- **« J'ai un petit budget. »**
- **« Je suis étudiante. »**
- **« Je cherche depuis longtemps. »**
- **« J'en ai besoin rapidement. »**
- **« J'ai fait beaucoup de route pour venir. »**

CE QUE PEUT REPRÉSENTER UNE REMISE

Prenons l'exemple de trois niveaux de remise : 5 %, 10 % et 15 %.

Prix affiché	Après - 5 %	Après - 10 %	Après - 15 %
5 000 €	4 750 €	4 500 €	4 250 €
8 000 €	7 600 €	7 200 €	6 800 €
10 000 €	9 500 €	9 000 €	8 500 €

Ces chiffres sont donnés à titre indicatif.

ENTRE PRESSION ET ÉMOTIONS

SOUS LE POIDS DES ÉMOTIONS...

Tu t'es préparée.

Tu connais ton budget, tes critères et les points sur lesquels tu ne transigeras pas.
Et pourtant, au moment de négocier, il devient parfois plus difficile de garder le même recul.

La peur de laisser passer une bonne affaire, la difficulté à t'affirmer en cas de désaccord, la crainte de froisser ton interlocuteur ou encore l'envie d'être perçue comme quelqu'un de raisonnable peuvent vite prendre de la place.

Sans même t'en rendre compte, tu peux alors t'éloigner progressivement de tes critères initiaux et faire des concessions que tu n'aurais jamais envisagées au départ.

La manière dont le vendeur conduit l'échange peut aussi, consciemment ou non, accentuer ces pressions émotionnelles.

Les nommer, c'est déjà commencer à les désamorcer.

LES DÉCLENCHEURS PSYCHOLOGIQUES LES PLUS FRÉQUENTS

Certaines formulations ou situations suscitent presque instantanément une réaction émotionnelle. Non pas par manque de maîtrise, mais parce qu'elles activent des mécanismes humains bien connus.

L'URGENCE ARTIFICIELLE

« Il faut se décider maintenant. »
« J'ai quelqu'un d'autre intéressé. »

Créer un sentiment d'urgence pousse souvent à raccourcir la réflexion. Or, une décision précipitée peut t'amener à ignorer certains détails, accepter un prix trop vite ou conclure avant d'avoir pris suffisamment de recul sur la situation.

LA CULPABILISATION SUBTILE

« Je vous fais déjà un prix très correct. »
« Honnêtement, à ce niveau-là, je ne peux pas faire plus. »

Ce type de formulation peut te pousser à accepter, non par conviction, mais pour éviter de paraître trop compliquée ou insatisfaite.

LA MINIMISATION DES DÉFAUTS

« C'est rien, ça se règle facilement. »
« Toutes les voitures ont ça. »

Un défaut présenté comme mineur peut pourtant entraîner un coût, une perte de temps ou une contrainte bien réelle.

LA PEUR DE PERDRE UNE OPPORTUNITÉ

« Si je refuse, je vais peut-être regretter. »

Cette pensée peut t'amener à te positionner trop vite, pour t'épargner le sentiment d'être passée à côté d'une opportunité qui ne se représentera peut-être pas.

QUAND LE RECUL DEVIENT INDISPENSABLE

Il arrive qu'une pause s'impose.

Lorsqu'un véhicule soulève trop d'incertitudes ou qu'un vendeur manque de transparence, la question n'est plus le prix.

Chercher malgré tout à négocier reviendrait alors à occulter un risque réel ou à ignorer un problème qui pourrait coûter plus cher par la suite.

Aucun compromis ne doit être fait sur la sécurité, la fiabilité du véhicule ou la clarté des informations fournies.

Dans ce type de situation, prendre du recul devient parfois plus prudent que d'avancer à l'aveugle.

LES LEVIERS

QUAND LE CONTEXTE PEUT JOUER EN TA FAVEUR

Le prix d'une voiture ne se négocie pas uniquement à partir de son état ou des frais à prévoir. Le contexte de la vente compte lui aussi : certaines situations peuvent faire pencher la balance de ton côté.

- **La fin du mois chez certains professionnels :** selon l'organisation commerciale et les objectifs à atteindre, cette période laisse parfois plus de latitude pour négocier.

- **Une annonce en ligne depuis un certain temps :** lorsqu'un véhicule tarde à trouver preneur, il est plus probable d'obtenir une remise.

- **Une vente urgente :** déménagement, achat d'un autre véhicule, besoin de récupérer des fonds… lorsqu'il souhaite vendre vite, le vendeur peut se montrer plus disposé à discuter du prix.

Ces situations ne garantissent pas une révision du prix à la baisse. Elles constituent surtout des éléments supplémentaires à prendre en compte au moment de faire une proposition.

LE PREMIER CHIFFRE

Le prix se discute une fois l'état du véhicule, son historique, les défauts constatés et la cohérence des réponses du vendeur bien établis.

Tu peux choisir de laisser le vendeur se positionner en premier en lui demandant jusqu'où il serait prêt à revoir son prix.
Mais rien ne garantit qu'il donnera lui-même un chiffre :
il peut tout aussi bien te demander « Quel prix proposez-vous ? ».
Mieux vaut donc avoir envisagé cette possibilité.

Il est judicieux de connaître la somme que tu ne souhaites pas dépasser et de prévoir, en fonction de ce que tu as constaté pendant la visite, une offre légèrement inférieure. Cette différence te laisse une marge pour négocier sans frustration, quelle que soit l'issue.

PRENDRE UN TEMPS DE RÉFLEXION

Quand un vendeur annonce son prix ou affirme qu'il ne peut pas descendre plus bas, ne réponds pas immédiatement.

Si sa proposition te fait hésiter, prends le temps d'y réfléchir. Tu peux lui indiquer que tu préfères faire le point avant de lui donner une réponse, plutôt que de te décider dans l'instant.

Ce temps de réflexion te permet, avant de reprendre la discussion, de revenir à ton budget, à ce que tu as constaté pendant la visite et à la limite que tu t'étais fixée.

La retenue joue également un rôle : plus ton intérêt paraît évident, moins le vendeur peut avoir de raisons de faire évoluer sa proposition.

Rester mesurée dans ce que tu exprimes évite de donner l'impression que ta décision est déjà prise et que tu achèteras le véhicule quelles que soient les conditions proposées.

SAVOIR PARTIR SANS CONCLURE

Si malgré la discussion le prix reste trop élevé ou si quelque chose continue de te mettre mal à l'aise, mieux vaut partir sans conclure que conclure sans être convaincue.

Le vendeur pourra éventuellement revenir avec une nouvelle proposition.

Dans le cas contraire, tu restes libre de poursuivre tes recherches.

À RETENIR

✧ Une négociation solide repose sur la préparation, l'observation et l'anticipation des différentes tournures que peut prendre l'échange.

✧ Avant de parler du prix, compare les tarifs de modèles similaires, vérifie si le prix affiché est cohérent et appuie ta négociation sur des éléments concrets, sans perdre de vue ta limite.

✧ Prendre le temps avant de répondre et rester mesurée dans l'expression de ton intérêt permet de conserver une marge de manœuvre.

✧ Les émotions, l'urgence ou l'attachement au véhicule ne doivent pas prendre le dessus : si les conditions ne te conviennent pas, tu restes libre de partir sans conclure.

CHAPITRE

11

ACHETER CHEZ UN PROFESSIONNEL : ENTRE CONFIANCE ET VIGILANCE

Acheter chez un professionnel inspire souvent plus de confiance qu'un achat entre particuliers.

L’achat bénéficie d’un cadre légal plus protecteur, notamment avec la garantie légale de conformité et les obligations d’information et de documentation qui entourent la vente.

Pour autant, une concession impeccable ou un argumentaire convaincant ne constituent pas une preuve de fiabilité.

LE CADRE FORMEL D'UNE VENTE PROFESSIONNELLE NE DOIT JAMAIS DISPENSER DES VÉRIFICATIONS INDISPENSABLES.



LE DISCOURS COMMERCIAL

Lorsque tu te rends chez un concessionnaire, ton interlocuteur reste avant tout un commercial. La vente ne se limite pas au véhicule : financement, extension de garantie, contrat d'entretien, assurance ou autres services peuvent également être proposés.

Dans un garage indépendant, l'approche commerciale peut sembler moins standardisée, mais la logique de rentabilité y est tout aussi présente.

Dès lors qu'un certain climat de confiance s'installe, certaines phrases sont susceptibles de ponctuer l'échange :

« Cette voiture va partir vite. »
« Cette offre ne restera pas longtemps. »
« Cette extension est indispensable pour être tranquille. »
« Ce pack de mise à la route est obligatoire. »

Ces formulations peuvent créer un sentiment d'urgence ou présenter comme nécessaires des options, services ou garanties complémentaires. Avant toute décision, il est recommandé d'en examiner l'utilité et le coût séparément du prix du véhicule.

En comparant le coût de ces suppléments auprès de professionnels similaires, tu es plus à même de distinguer un simple argument de vente d'une option réellement pertinente pour le modèle visé.

CE QU'IL FAUT VÉRIFIER

LA CARTE GRISE ET LE CERTIFICAT DE SITUATION ADMINISTRATIVE

La carte grise centralise les principales informations officielles du véhicule.
Le certificat de situation administrative (CSA), ou « certificat de non-gage », permet de vérifier l'existence d'un gage ou d'une opposition.
Un gage signifie que le véhicule sert de garantie à une dette. Une opposition, quant à elle, empêche le changement de propriétaire tant qu'elle n'est pas levée. Au moment de la vente, ce document doit dater de moins de 15 jours.

LE CARNET D'ENTRETIEN

Le carnet d'entretien permet de vérifier la régularité du suivi du véhicule.
Les dates, kilométrages et factures doivent s'y enchaîner de façon cohérente.
Toute rupture dans le suivi ou incohérence, ainsi que toute période anormalement longue sans entretien, gagne à être examinée de plus près.

L'HISTORIQUE DU VÉHICULE

HistoVec reste un outil particulièrement utile. Même chez un professionnel, il permet de confirmer certains éléments avant la vente.

LE NOMBRE DE CLÉS

Lorsqu'une seule clé est fournie, son remplacement éventuel représente un coût à prendre en compte et peut constituer un point de négociation.

LE RAPPORT DE PRÉPARATION OU D'ENTRETIEN

Certaines enseignes fournissent un rapport indiquant les vérifications ou interventions réalisées avant la mise en vente.
Ce document permet de mieux comprendre ce qui a réellement été contrôlé sur le véhicule avant sa présentation.

LES GARANTIES LÉGALES

Lorsque tu achètes une voiture auprès d'un professionnel, deux garanties légales peuvent te protéger en cas de problème.

- **La garantie légale de conformité** te protège si le véhicule ne correspond pas à ce qui était annoncé ou à l'usage normalement attendu. Pour un véhicule d'occasion acheté auprès d'un professionnel, elle s'applique pendant deux ans. Durant la première année, le défaut est présumé avoir existé à la livraison : au-delà, c'est à toi de prouver qu'il existait déjà.

- **La garantie des vices cachés** couvre un défaut non apparent, déjà présent au moment de la vente et suffisamment important pour rendre le véhicule impropre à son usage ou en diminuer fortement l'usage.
  Elle s'applique face à un professionnel comme à un particulier.

LA GARANTIE COMMERCIALE

Lorsqu'une garantie commerciale est proposée, son intérêt dépend surtout de sa durée, des pièces et des situations qu'elle couvre, ainsi que de celles qu'elle exclut.
Une lecture attentive des conditions est donc recommandée.

Cette garantie s'ajoute aux garanties légales et ne les remplace pas.

LES FRAIS ANNEXES

Des prestations annexes peuvent être proposées en complément du véhicule. Lorsqu'elles sont facultatives, elles ne doivent pas être présentées comme obligatoires ou comme une condition à sa livraison.

Leur nature et leur prix doivent être détaillés sur les documents de vente, y compris lorsqu'elles sont regroupées dans un forfait ou un pack.

Cela permet de distinguer le prix du véhicule du coût réel des prestations supplémentaires proposées.

LES RECOURS APRÈS L'ACHAT

Lorsqu'un problème apparaît après l'achat, certaines démarches restent possibles. Encore faut-il adopter les bons réflexes dès le départ.

Avant de faire réparer le véhicule, prends d'abord contact avec le vendeur afin de lui signaler le problème et de préserver tes possibilités de recours.

Une réparation effectuée avant que le problème ait pu être constaté peut modifier l'état du véhicule et compliquer l'établissement des preuves ou une éventuelle expertise.

Factures, échanges, photos et autres justificatifs : veille à tout conserver. Ces éléments peuvent être déterminants en cas de réclamation.

À RETENIR

✧ Acheter auprès d'un professionnel offre un cadre plus protecteur, mais ne dispense pas de vérifier le véhicule, son historique et ses documents.

✧ La confiance instaurée pendant l'échange ne doit pas conduire à négliger les vérifications ni à accepter les informations sans les confirmer.

✧ Toute garantie commerciale doit être examinée avant l'achat pour connaître sa durée, sa couverture et ses exclusions. Elle complète les garanties légales sans les remplacer.

✧ Les prestations supplémentaires et leur coût doivent être clairement identifiés pour distinguer ce qui est inclus dans l'offre de ce qui ne l'est pas.

✧ Si un problème survient après l'achat, il est important de contacter le vendeur avant toute réparation et de conserver les justificatifs en vue d'un éventuel recours.

CHAPITRE PRÉCÉDENT · SOMMAIRE ·

CHAPITRE

12

DE LA SIGNATURE À LA ROUTE

Maintenant que l'essentiel du processus d'achat a été passé en revue, te voici arrivée à la dernière étape : finaliser l'achat.

Documents, assurance, paiement, certificat de cession, carte grise… Plusieurs démarches accompagnent ce moment et certaines doivent être anticipées avant même de signer.

Tu arrives ainsi à l'aboutissement de tout le chemin parcouru : de la première recherche à la satisfaction d'avoir mené ton achat jusqu'au bout, seule.

Ce dernier chapitre va te permettre de tout préparer et vérifier dans le bon ordre, pour que le passage de l'accord à la remise des clés se déroule de la meilleure des façons.



LES DOCUMENTS À VÉRIFIER AVANT DE SIGNER

La carte grise doit correspondre au véhicule présenté.
Dans le cadre d'une vente entre particuliers, il est recommandé de comparer les informations qui y figurent avec **la pièce d'identité** du vendeur, mais aussi de vérifier que **le numéro VIN** indiqué correspond exactement à celui visible sur le véhicule.

En concession ou en garage, la carte grise peut rester au nom de l'ancien propriétaire tant que le véhicule n'a pas trouvé d'acheteur. Rien d'anormal à cela : c'est une pratique courante chez les professionnels, même si elle peut surprendre au premier abord.

Le certificat de situation administrative doit également être vérifié avant la signature.
Au moment de la vente, ce document doit dater de moins de 15 jours.

Pour une voiture de plus de quatre ans vendue à un particulier, **le contrôle technique** doit dater de moins de six mois. Si une contre-visite a été prescrite, le délai de deux mois accordé pour l'effectuer ne doit pas être dépassé.

Enfin, **le carnet d'entretien** et **les factures** permettent d'avoir une vision plus claire du suivi réalisé au fil des années. Un historique incomplet n'empêche pas forcément un achat, mais certaines incohérences ou absences répétées peuvent amener à reconsidérer la suite.

LE CERTIFICAT DE CESSION: LA PREUVE OFFICIELLE DE LA VENTE

Le certificat de cession acte officiellement le passage du véhicule du vendeur à l'acheteuse.

Deux démarches sont possibles :
le formulaire papier ou la démarche en ligne.

Si l'option du formulaire est choisie, vendeur et acheteuse le complètent et le signent ensemble, puis chacun repart avec son exemplaire.

En ligne, la cession peut être enregistrée de manière dématérialisée.
À l'issue de la déclaration, le vendeur transmet à l'acheteuse le code de cession obtenu pour ses démarches d'immatriculation.

Une fois la cession finalisée, une étape reste déterminante : le paiement.

LE PAIEMENT

Plusieurs moyens de paiement sont possibles pour acheter un véhicule. Chacun présente **ses spécificités, ses limites et certaines précautions** à connaître avant le jour de la vente.

LE CHÈQUE DE BANQUE

Le chèque de banque est un moyen de paiement établi directement par la banque.

Pour l'utiliser lors de l'achat, il est primordial d'anticiper sa demande.

Avant de le délivrer, la banque s'assure que le compte de l'acheteuse contient la somme nécessaire. Le vendeur dispose ainsi d'une garantie sur la disponibilité des fonds. Il peut malgré tout vouloir s'assurer de l'authenticité du chèque avant de remettre le véhicule.
Dans ce cas, mieux vaut prévoir le temps nécessaire à cette vérification.

LE VIREMENT BANCAIRE

Le virement permet de régler le véhicule directement depuis son compte bancaire.

Il peut être classique, avec un délai avant réception des fonds, ou instantané : la somme est alors transférée en quelques secondes.

Avant le rendez-vous, il est essentiel de connaître le plafond de virement de sa banque, parfois plus bas pour un virement instantané.
Pour un montant élevé, il peut être nécessaire de l'augmenter en amont pour éviter un blocage au moment du paiement.

LES ESPÈCES

Entre particuliers, le paiement en espèces n'est pas plafonné, mais au-delà de 1 500 €, un écrit est nécessaire pour formaliser le paiement.

Chez un professionnel, le règlement est en principe limité à 1 000 € pour une acheteuse fiscalement domiciliée en France. Il ne permet donc généralement pas de régler une voiture dans son intégralité.

En cas de litige, la traçabilité d'un paiement en espèces peut être plus difficile à établir. Pour l'achat d'un véhicule, privilégier un règlement traçable offre donc un cadre plus sécurisant pour les deux parties.

LES DÉMARCHES APRÈS L'ACHAT

Une fois la vente terminée, il reste à mettre le certificat d'immatriculation à son nom. Cette démarche doit être effectuée dans le mois qui suit l'achat et peut être réalisée en ligne ou auprès d'un professionnel habilité.

Passé ce délai, circuler sans avoir effectué cette démarche peut exposer à une amende.

Une fois la demande enregistrée, un certificat provisoire d'immatriculation peut être téléchargé. Il permet de circuler en France pendant un mois, dans l'attente du certificat définitif.

L'ASSURANCE DU VÉHICULE

En France, un véhicule doit être assuré pour pouvoir circuler. L'assurance doit donc être prévue avant de prendre la route avec le véhicule acheté.
La responsabilité civile constitue le minimum obligatoire.

Avant de finaliser ton achat, pense à demander une estimation du coût de l'assurance pour le modèle envisagé. Son montant dépend notamment des caractéristiques du véhicule, de ton profil de conduite et de son utilisation.
Tu pourras ainsi intégrer cette dépense à ton budget et être en règle dès ton premier trajet après l'achat.

À RETENIR

✧ Avant de conclure la vente, les documents remis doivent être vérifiés et correspondre au véhicule.

✧ Le certificat de cession formalise la vente entre le vendeur et l'acheteuse. Il peut être établi sur papier ou en ligne.

✧ Le moyen de paiement doit être préparé en amont afin d'anticiper les éventuels délais ou plafonds.

✧ Après l'achat, le certificat d'immatriculation doit être mis au nom de la nouvelle propriétaire dans le délai prévu.

✧ Le véhicule doit être assuré avant de pouvoir circuler.

CHAPITRE PRÉCÉDENT · SOMMAIRE ·

Ce chapitre se referme, mais ton parcours, lui, continue...

ET SI

C'ÉTAIT TOI ...



MISE EN SITUATION & RÉFLEXION

À TOI DE JOUER.

Tu as maintenant les bases.
Mais face à une vraie annonce, un vendeur ou une voiture qui te plaît, certains détails peuvent facilement passer au second plan.

Les 13 situations qui suivent vont te placer face à des cas très concrets.

Pas besoin de chercher la réponse parfaite.
Lis chaque situation, demande-toi ce que tu ferais réellement, puis compare ton raisonnement avec le débrief proposé à la fin.

L'objectif : voir si les bons réflexes commencent à devenir les tiens.



USAGE & COHÉRENCE

SITUATION 1

Tu vis en ville. Tes trajets sont surtout courts, avec peu d'autoroute au quotidien.
Tu hésites entre un diesel et une essence.

↳ Lequel semble, à première vue, le plus cohérent avec ton usage ?

SITUATION 2

Tu repères un véhicule très puissant.
Sur le papier, les chiffres sont impressionnants.
Mais ce niveau de performance dépasse largement ce dont tu as réellement besoin pour l'usage envisagé.

↳ Une puissance élevée constitue-t-elle forcément un avantage au moment de choisir ?

SITUATION 3

Un véhicule correspond à ce que tu recherches.

Mais une fois les dépenses liées à son utilisation examinées, le coût global du véhicule apparaît bien plus élevé que prévu.

↳ Pourquoi un véhicule peut-il sembler accessible à l'achat… mais devenir beaucoup plus coûteux sur le moyen et long terme ?

SITUATION 4

Tu trouves un véhicule spacieux et polyvalent. Il coche toutes les cases: entretien, prix, état général.

Mais en y regardant de plus près : tu vis seule, tes trajets sont urbains, et le gabarit du véhicule risque de compliquer certaines situations comme le stationnement, tout en entraînant une consommation plus élevée.

↳ Pourquoi le gabarit doit-il être pris en compte indépendamment des autres qualités du véhicule ?

LECTURE D'ANNONCE

SITUATION 5

Tu consultes une annonce soignée : belles photos, carrosserie impeccable, description courte mais rassurante.

À première lecture, elle inspire confiance.

Mais les informations concrètes sont rares, l'entretien reste vague et certains éléments importants sont absents de la description.

↳ Quel réflexe devient essentiel dans ce type de situation ?

SITUATION 6

Deux annonces affichent le même modèle, la même année, un kilométrage similaire.

L'une est 2 000 € moins chère que l'autre.

↳ Quels éléments méritent d'être vérifiés avant de considérer cette différence comme une bonne affaire ?

SITUATION 7

Une annonce indique que le véhicule dispose d'un « contrôle technique OK ».

Cette mention te rassure et tu en déduis que la voiture ne présente pas de problème mécanique important.

↳ Que permet réellement de conclure un contrôle technique favorable sur l'état du véhicule ?

PSYCHOLOGIE & NÉGOCIATION

SITUATION 8

Lors de l'échange, le vendeur évoque plusieurs éléments susceptibles de te pousser à te décider au plus vite : plusieurs personnes intéressées, une visite prévue le soir même, et le fait qu'il ne réservera pas le véhicule : premier arrivé, premier servi.

↳ Quels effets cette pression peut-elle avoir sur ta capacité à prendre du recul ?

SITUATION 9

Lors de la visite, le vendeur maîtrise peu le véhicule; il hésite sur certains équipements, répond de manière vague aux questions posées, et semble pressé de conclure.

↳ Pourquoi le comportement du vendeur peut-il devenir un indicateur à part entière dans l'analyse d'un véhicule ?

SITUATION 10

Le vendeur met fortement en avant la fiabilité du moteur, mais apporte peu de précisions sur d'autres aspects du véhicule : entretien, historique, consommation.

↳ Pourquoi la fiabilité annoncée du moteur ne suffit-elle pas à juger le véhicule dans son ensemble ?

VIGILANCE TERRAIN & VISITE

SITUATION 11

Lors de la visite, tu remarques une légère odeur d'humidité à l'intérieur du véhicule.
Le vendeur minimise en évoquant une vitre mal fermée.

↳ Pourquoi ce type de détail mérite-t-il d'être pris au sérieux ?

SITUATION 12

Lors de la visite, le véhicule est déjà chaud quand tu arrives.

↳ Quelles vérifications peuvent être moins révélatrices lorsque le moteur est déjà chaud ?

SITUATION 13

Tout au long de la visite, rien ne vient remettre en question ton intérêt pour le véhicule.
Mais en examinant les documents de plus près, certaines zones d'ombre apparaissent : des intervalles sans suivi d'entretien, des réponses imprécises, un historique qui ne permet pas de reconstituer clairement le parcours du véhicule.

↳ Pourquoi une visite rassurante ne suffit-elle pas lorsque le parcours du véhicule reste difficile à retracer ?

DÉBRIEF DES 13 SITUATIONS

SITUATION 1

Pour des trajets principalement courts et urbains, l'essence apparaît ici plus cohérente que le diesel.

↳ Une motorisation doit avant tout être choisie en fonction de l'usage prévu.

SITUATION 2

Une puissance élevée n'est pas un avantage en soi : elle n'a d'intérêt que si elle répond à un besoin précis.

SITUATION 3

Le coût d'un véhicule ne s'arrête pas à son prix d'achat.

↳ Il faut également prendre en compte les dépenses récurrentes liées au véhicule, comme l'assurance, l'entretien, la consommation ou certaines réparations.

SITUATION 4

Un véhicule peut réunir de nombreuses qualités tout en devenant contraignant par son gabarit.

↳ Stationnement, maniabilité : ces aspects doivent pouvoir remettre en question le choix, et ce même lorsque le véhicule est satisfaisant sur le reste.

SITUATION 5

Une annonce soignée ne suffit pas à juger la qualité du véhicule ou la fiabilité des informations présentées.

↳ Le bon réflexe est de relever ce que l'annonce ne permet pas encore de savoir et de demander les précisions nécessaires avant d'aller plus loin.

SITUATION 6

Une différence de prix peut s'expliquer par plusieurs éléments : les équipements, la motorisation, l'historique, l'état général, l'entretien ou les frais à prévoir, autant de paramètres susceptibles de rééquilibrer la comparaison.

SITUATION 7

Un résultat favorable indique que le véhicule n'a pas présenté, lors du contrôle, de défaillance imposant une contre-visite.

Il ne permet donc pas, à lui seul, de conclure que la voiture est mécaniquement irréprochable ou qu'aucun frais ne sera à prévoir.

SITUATION 8

Elle peut réduire le temps que tu accordes à la réflexion et aux vérifications.

↳ La crainte de voir le véhicule partir peut alors prendre le dessus sur l'examen de son état, de ses éventuels défauts et de son adéquation avec tes critères.

SITUATION 9

La manière dont un vendeur répond, hésite ou présente son véhicule peut donner des indications sur son niveau de connaissance du véhicule et amener à vérifier plus attentivement certaines informations.

SITUATION 10

Un point positif ne suffit pas à évaluer un véhicule dans son ensemble. L'entretien, l'historique ou encore la consommation peuvent révéler une réalité différente.

↳ Croiser les informations permet d'obtenir une appréciation plus fiable du véhicule.

SITUATION 11

Une odeur d'humidité peut être liée à une infiltration, un problème d'étanchéité ou des dommages anciens, dont certaines conséquences peuvent apparaître ou s'aggraver avec le temps.

SITUATION 12

Certains dysfonctionnements peuvent être plus perceptibles lorsque le moteur est froid : démarrage difficile, bruits inhabituels ou fonctionnement irrégulier dans les premières minutes.

SITUATION 13

L'état observé le jour de la visite ne permet pas de retracer le parcours du véhicule. Une traçabilité suffisante permet d'en apprécier le suivi et l'historique à partir de faits vérifiables.

RÉCAPITULATIF DE L'ÉTAPE D'ACHAT

Tu es désormais en mesure :

- d'identifier tes besoins et d'orienter ton choix
- d'aborder une visite avec des repères clairs
- d'observer un véhicule sans te laisser influencer
- de poser un cadre lors de la négociation
- de vérifier les documents avec attention
- de prendre une décision en adéquation avec tes critères

Prochaine étape :
Tome 2 de la collection « Lorsqu'on est seule » : *Comment entretenir sa voiture seule.*
Tu y retrouveras l'essentiel pour entretenir ta voiture et mieux anticiper les réparations.

· SOMMAIRE ·

Si tu es arrivée jusqu'ici, c'est que tu as pris le temps de comprendre, de t'informer et de poser des bases solides avant de passer à l'action.

Ce livre ne peut te garantir un parcours sans erreur.
Mais tu disposes désormais des clés pour orienter tes recherches et progresser sereinement au fil des différentes étapes qui te conduiront vers la voiture qui te correspondra le mieux.

Je te laisse sur ces mots, en espérant de tout coeur que cet ouvrage t'apportera ce que j'aurais aimé avoir entre les mains lorsque j'étais à ta place, et qu'il t'aidera à mener ton achat dans les meilleures conditions possibles.

Najarssa

· SOMMAIRE ·

BONUS

LES FICHES PRATIQUES À GARDER SOUS LA MAIN



QUESTIONS À POSER AU VENDEUR

FICHE DE VISITE PRATIQUE

Questions sur l'historique du véhicule

1. Depuis combien de temps possédez-vous ce véhicule ?
2. Êtes-vous le premier propriétaire ?
3. A-t-il déjà été accidenté ou réparé suite à un sinistre ?
4. Le véhicule a-t-il été utilisé pour un usage particulier (location, auto-école, société…) ?
5. Y a-t-il un carnet d'entretien complet et des factures disponibles ?

Questions sur l'entretien et l'état général

6. Quand a eu lieu la dernière révision ?
7. Y a-t-il eu des réparations importantes ou des remplacements de pièces récemment ?
8. Des réparations sont-elles à prévoir prochainement ?
9. Avez-vous constaté une consommation anormale d'huile ou une baisse régulière du liquide de refroidissement ?
10. Y a-t-il actuellement des voyants allumés sur le tableau de bord ?

Questions sur le contrôle technique et la conformité

11. La voiture a-t-elle passé un contrôle technique récemment ? (moins de 6 mois, si elle y est soumise)
12. Y a-t-il eu des contre-visites ? Si oui, lesquelles ?
13. Des modifications ont-elles été apportées au véhicule depuis sa mise en circulation ?

Questions sur l'usage du véhicule

14. Combien de kilomètres faites-vous en moyenne par an ?
15. Pourquoi vendez-vous la voiture ?
16. Avez-vous rencontré des problèmes mécaniques récurrents ?
17. Le véhicule dort-il habituellement dans un garage ou dehors ?
18. L'électronique (climatisation, vitres, autoradio…) fonctionne-t-elle parfaitement ?

Astuce : imprime cette fiche ou garde-la sur ton téléphone pour avoir toutes les questions sous les yeux lors de la visite.

© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés





MA CHECK-LIST

LES VÉRIFICATIONS ESSENTIELLES LORS DE LA VISITE

- [ ] PAS DE BOSSES IMPORTANTES NI DE DIFFÉRENCES DE TEINTE
- [ ] PAS DE TRACES DE ROUILLE AUTOUR DES PORTIÈRES, PASSAGES DE ROUES OU COFFRE
- [ ] VITRES, PHARES ET RÉTROVISEURS SANS FISSURES NI BUÉE
- [ ] PNEUS EN BON ÉTAT, USURE UNIFORME (PAS DE CÔTÉ PLUS LISSE QUE L'AUTRE)

- [ ] SIÈGES, VOLANT ET PÉDALES COHÉRENTS AVEC LE KILOMÉTRAGE ANNONCÉ
- [ ] TOUTES LES COMMANDES FONCTIONNENT : CLIM, VITRES ÉLECTRIQUES, FEUX, ESSUIE-GLACES
- [ ] PAS D'ODEURS ANORMALES (HUMIDITÉ, BRÛLÉ, ESSENCE…)

- [ ] NIVEAU D'HUILE CORRECT
- [ ] LIQUIDE DE REFROIDISSEMENT PRÉSENT ET PROPRE
- [ ] PAS DE FUITES VISIBLES, DE TUYAUX FISSURÉS OU DE TRACES D'HUILE

- [ ] DÉMARRAGE FLUIDE, SANS FUMÉE ANORMALE NI BRUITS SUSPECTS
- [ ] FREINAGE NET, SANS VIBRATIONS NI DÉVIATION
- [ ] DIRECTION STABLE, NE TIRE PAS D'UN CÔTÉ
- [ ] BOÎTE DE VITESSES FLUIDE (PAS D'À-COUPS NI DE CRAQUEMENTS)



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés



LE TEST DES 6 SCÉNARIOS

Tu as une voiture précise en tête ? Très bien. C'est elle que nous allons utiliser pour ce test.

Tu as déjà échangé avec le vendeur, vu ou essayé la voiture, ou tu commences simplement à te projeter avec elle. Dans tous les cas, elle t'intéresse suffisamment pour que tu envisages sérieusement de l'acheter.

Pendant quelques minutes, nous allons garder exactement cette même voiture, mais changer ce qui se passe autour d'elle.

Pas pour chercher une raison de renoncer, mais pour voir si ton choix reste aussi solide lorsque l'urgence, l'enthousiasme et la projection ne prennent plus autant de place.

Réponds instinctivement aux 6 scénarios.

01 – QUELQU'UN LA PREND CE SOIR

Le vendeur t'annonce qu'une autre personne va acheter la voiture.
Ta première réaction ?

☐ Mince, je perds une bonne voiture.
☐ Non ! Je dois me décider maintenant.
☐ Étrangement… je ressens presque un soulagement.

→ Si tu as ressenti du soulagement, même une seconde : qu'est-ce qui te pesait dans cette décision ?

02 – ELLE T'EST RÉSERVÉE 48 H

Personne ne peut te la prendre. Tu as deux jours pour décider tranquillement.

☐ Mon envie reste exactement la même.
☐ J'en profiterais pour vérifier encore certaines choses.
☐ Mon enthousiasme redescend un peu.

→ Qu'est-ce que tu ferais de ces 48 heures : confirmer ton choix… ou le réexaminer ?



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés



LE TEST DES 6 SCÉNARIOS

03 – CE N'EST PLUS TA VOITURE

C'est ta meilleure amie qui veut acheter exactement cette voiture.
Elle te demande : « Tu ferais quoi à ma place ? »

☐ Je lui dirais d'y aller.
☐ Oui, mais avant, je lui dirais de vérifier : _____
☐ Je lui conseillerais de continuer à comparer.

→ Ce que tu exigerais pour elle… l'as-tu également exigé pour toi ?

04 – ON EFFACE LES PHOTOS

Imagine maintenant que tu n'aies jamais vu cette voiture.
Aucun visuel : seulement ses caractéristiques sur une fiche.

☐ Toujours une excellente candidate.
☐ Intéressante, mais à comparer.
☐ Je la regarderais probablement différemment.

→ Sans son apparence pour influencer ta première impression, aurait-elle autant retenu ton attention ?

05 – UNE AUTRE APPARAÎT DEMAIN

Même budget. Même niveau d'intérêt. Elle répond elle aussi à tes critères.

☐ Parfait, je compare les deux.
☐ Je chercherais probablement pourquoi la première reste meilleure.
☐ Je n'ai même plus envie d'en regarder une autre.

→ Avant même de les comparer, laquelle aurais-tu envie de voir gagner ?



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés



LE TEST DES 6 SCÉNARIOS

06 – DEUX PHRASES

Complète-les sans trop réfléchir :

Cette voiture est une bonne décision parce que…

Je veux vraiment cette voiture parce que…

Maintenant, compare.

As-tu répondu à deux questions différentes… ou presque à la même ?

TON VERDICT

☐ Mon choix me paraît toujours aussi solide.

☐ J'ai quelques points à revoir.

☐ Je réalise que l'urgence ou la projection avaient pris de la place.

☐ Je préfère réfléchir encore un peu.

© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés





MA CHECK-LIST

DÉMARCHES & PAPIERS À NE PAS OUBLIER

1. AVANT LA SIGNATURE

- ☐ CARTE GRISE ET IDENTITÉ DU VENDEUR VÉRIFIÉES
- ☐ CERTIFICAT DE SITUATION ADMINISTRATIVE (CSA) DE MOINS DE 15 JOURS
- ☐ CONTRÔLE TECHNIQUE DE MOINS DE 6 MOIS, SI LE VÉHICULE Y EST SOUMIS
- ☐ CARNET D'ENTRETIEN + FACTURES DISPONIBLES
- ☐ NUMÉRO VIN IDENTIQUE SUR LA VOITURE ET LA CARTE GRISE
- ☐ CERTIFICAT DE CESSION REMPLI ET SIGNÉ EN DOUBLE EXEMPLAIRE

2. JUSTE APRÈS L'ACHAT

- ☐ DEMANDE DE NOUVELLE CARTE GRISE (DANS LES 30 JOURS)
- ☐ ASSURANCE ACTIVÉE AVANT DE ROULER
- ☐ COPIE DU CERTIFICAT DE CESSION CONSERVÉE
- ☐ ANCIENNE CARTE GRISE BARRÉE, DATÉE ET SIGNÉE
- ☐ CERTIFICAT DE SITUATION ADMINISTRATIVE (CSA) CONSERVÉ AVEC LES PAPIERS DU VÉHICULE

3. SÉCURITÉ ET ORGANISATION

- ☐ POCHETTE SPÉCIALE "VOITURE" AVEC TOUS LES DOCUMENTS
- ☐ FACTURES ET RÉVISIONS CLASSÉES CHRONOLOGIQUEMENT
- ☐ COPIE NUMÉRIQUE (SCAN OU PHOTO) STOCKÉE DANS TON TÉLÉPHONE
- ☐ VÉRIFICATION ANNUELLE DES ÉCHÉANCES : CONTRÔLE TECHNIQUE, ASSURANCE, ETC.



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés



L'ESSENCE EXPLIQUÉE AUTREMENT …

SP, ça veut dire quoi ?

SP signifie Sans Plomb. C'est de là que viennent les appellations SP95 et SP98.

Et les chiffres 95 et 98 ?

Ils correspondent à l'indice d'octane du carburant. En très simple : ce chiffre indique sa capacité à résister à une combustion qui se déclencherait au mauvais moment dans le moteur. 98 ne signifie donc pas « 98 % de pétrole », et un chiffre plus élevé ne veut pas automatiquement dire « meilleur pour la voiture ».

L'éthanol, c'est quoi au juste ?

C'est un alcool généralement produit à partir de matières végétales et incorporé au carburant pour remplacer une partie de l'essence d'origine pétrolière.

E5, E10, E85… pourquoi ces chiffres ?

Ici, les chiffres ont un tout autre sens ! Ils renseignent sur la proportion maximale d'éthanol que le carburant peut contenir : jusqu'à 5 % pour E5, jusqu'à 10 % pour E10. Pour l'E85, la teneur en éthanol varie généralement entre 60 et 85 % selon la saison.

Donc 98 et E85, ce n'est pas du tout la même logique ?

Exactement. 98 = indice d'octane. E85 = indication liée à la teneur en éthanol.
Deux chiffres affichés à la pompe, mais qui ne mesurent absolument pas la même chose.



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés



ANCIENS USAGES DU VÉHICULE :

LES POINTS DE VIGILANCE

Ancien usage	Pourquoi être vigilante ?	Ce qu'il faut vérifier
Auto-école	• Sollicitation fréquente de l'embrayage, de la boîte de vitesses et des freins. • Manœuvres répétées à basse vitesse. • Plusieurs conducteurs avec des niveaux d'expérience différents.	• État de l'embrayage, de la boîte de vitesses et des freins. • Suivi d'entretien. • Éventuelles modifications (pédales, double commande) et leur régularisation.
Location courte durée	• Multiplication des conducteurs. • Styles de conduite variés. • Trajets parfois intensifs ou inadaptés. • Petits chocs possibles et qualité des réparations à vérifier.	• Historique d'entretien et de réparations. • État général de la carrosserie et de l'intérieur. • Traces d'usure anormale par rapport au kilométrage.
Location longue durée	• Kilométrage souvent élevé. • Utilisation régulière par un ou plusieurs conducteurs. • Entretien généralement suivi, mais certains éléments peuvent être plus sollicités.	• Kilométrage annuel moyen. • Suivi d'entretien complet. • État des éléments d'usure (suspension, freins, pneus).
Véhicule de société	• Utilisation par un ou plusieurs salariés, parfois intensive. • Trajets professionnels fréquents (autoroute, ville, longs trajets). • Kilométrage souvent élevé.	• Nature des trajets et nombre de conducteurs. • Suivi d'entretien. • Usure liée au kilométrage et à l'utilisation (freinage, suspension, pneus).

Ces situations ne rendent pas le véhicule problématique par principe, mais elles justifient une vigilance accrue et des vérifications plus poussées.



© Najarssa | Collection "Lorsqu'on est seule" – Tous droits réservés

Acheter une voiture lorsqu'on est seule peut vite soulever de nombreuses questions : comment savoir si une annonce vaut la peine d'être approfondie ? Que demander au vendeur ? Quels points vérifier lors de la visite et de l'essai ? Comment repérer les véritables signaux d'alerte ?

De la première annonce aux dernières démarches, en passant par la prise de contact, la visite, l'essai et la négociation, ce livre aborde les différentes phases de ton achat et les points essentiels à connaître pour chacune d'elles.

Tu y trouveras des explications accessibles, des conseils pratiques, des exemples, des mises en situation et des check-lists pour t'aider à faire le lien entre ce que tu apprends et ce que tu rencontreras sur le terrain.

Si l'achat d'une voiture peut simplifier ta vie de tous les jours, un choix précipité peut au contraire la compliquer durablement, d'où l'importance de bien se préparer avant même de consulter les premières annonces.