**Utilisation du téléphone cellulaire**

Les accidents récents de la route au Canada et aux États-Unis ont relancé les débats sur l’utilisation du téléphone cellulaire dans les voitures. Il est évident que l’horrible accident survenu la dernière fin de semaine à Québec montre que les conducteurs qui utilisent le téléphone cellulaire font moins attention à la route.

Le débat a été relancé dans les milieux légaux et gouvernementaux. La police qui a remarqué les mauvaises habitudes prises par les conducteurs, pas de signalisation, accélération ou ralentissement dus à l’utilisation du téléphone portable, aimerait l’instauration d’une loi ferme.

Peu importe le résultat de ce débat, il est garanti qu’il va attirer l’attention des gens.

**Achat d’un véhicule neuf**

L’achat d’un véhicule neuf doit faire l’objet d’une décision murement réfléchie. Bien sûr, une telle réflexion peut atténuer l’excitation du moment, mais qu’advient-il de cet emballement lorsqu’on se retrouve confronté à des paiements mensuels élevés, année après année? L’approche que je préconise dans le domaine de l’achat automobile est assez simple. Il s’agit d’abord de faire une demande de prêt automobile auprès de votre institution financière ou société de financement. Lorsque votre admissibilité à un prêt est établie, vous serez en mesure de connaitre les moyens financiers qui sont à votre disposition et d’envisager le type de paiement mensuel que vous pourriez intégrer à votre budget. En outre, cela évitera que la transaction échoue en raison d’un refus de financement.

**Reprises, financement et garanties prolongées**

L’aspect financement de la transaction devrait être traité de façon distincte de l’achat en soi. Si l’on autorise un concessionnaire à gérer également la question du financement, on s’expose à de grands risques. La stratégie commerciale du concessionnaire vise à clore la transaction rapidement, et vous regarder partir dans votre nouveau véhicule. Ainsi, le concessionnaire vous offre le financement en vue de pouvoir conclure la vente. Cependant, si vous revenez à la maison dans votre nouveau véhicule en laissant votre ancienne voiture en reprise, vous auriez de mauvaises surprises si la demande de financement était ultérieurement refusée.

Le prix des garanties prolongées est hautement négociable. Une entente du fabricant offerte au détail pour 795 $ peut ne couter que 180 $ au concessionnaire. Bien que le concessionnaire puisse ne retirer qu’un faible profit de la vente d’un véhicule, la marge de profit sur les garanties prolongées peut atteindre 400 pour cent à 1pour cent, selon le type de garantie.