

Table des matières

Remerciements	
Présentation de l'équipe	
Présentation du livre	
PARTIE A – NOTIONS GÉNÉRALES ET FINANCIÈRES DE BASE	
Chapitre 1 Le mythe et la réalité	
Se loger ou se transporter, c'est consommer	
Louer ou acheter?... Et si ce n'était pas la question?	
L'illusion de la rentabilité de la propriété.....	
Chapitre 2 Le monde de l'automobile	
Les concessionnaires	
Les autres principaux acteurs	
Chapitre 3 L'ABC du magasinage	
Le processus d'achat d'une voiture	
Étape 1 – Objectifs personnels à long terme	
Étape 2 – Liste de modèles potentiels : besoins, désirs et contraintes	
Étape 3 – Recherche d'information et essais routiers	
Les étapes 4 à 6.....	
Chapitre 4 Voiture et finances personnelles	
La planification financière personnelle	
L'argent et les émotions.....	
La consommation et l'épargne	
L'épargne forcée.....	
L'étude Maison, consommation et retraite	
Qu'est-ce qu'un placement?.....	
Chapitre 5 Qu'est-ce qu'une dette?	

Avez-vous contracté une dette?
Le fonctionnement général des dettes
Les versements périodiques.....
Le remboursement d'une dette n'augmente pas la richesse

Chapitre 6 Qu'est-ce qu'un coût?

Un coût est-il nécessairement une sortie de fonds?
Le coût de renonciation.....

Chapitre 7 Le coût de votre argent

Notre propre argent a aussi un coût
L'actualisation et la valeur de l'argent dans le temps

Chapitre 8 Le PPPP : le plus petit paiement possible

L'accessibilité et le coût réel
La manipulation des mensualités
De faibles mensualités : un critère de décision?

PARTIE B – LES MODES DE FINANCEMENT

Chapitre 9 Les emprunts

La vente à tempérament.....
Le prêt personnel.....
Les marges de crédit personnelles
Les prêts avec option de rachat.....
Le défaut de paiement.....

Chapitre 10 La location : les notions de base

Les notions générales
Calcul de la mensualité.....
La valeur résiduelle et l'option d'achat
Les limites de kilométrage.....
L'usure normale
Le dépôt
Les autres règles de la location

Chapitre 11 La vraie nature d'une location

La location est une dette et elle fonctionne comme une dette.....
Le montant à financer
Un détail technique : les paiements de début de période

Les calculatrices financières.....	
Chapitre 12 Location unique et location perpétuelle	
Chapitre 13 La location : le vrai et le faux	
Les vrais avantages de la location.....	
Les faux avantages de la location	
Les vrais inconvénients de la location	
Les faux inconvénients de la location.....	
Chapitre 14 La TPS et la TVQ : les notions de base	
L'acompte sur une voiture et le crédit de taxes	
Le remboursement en argent de la valeur d'échange.....	
Le remboursement en argent de la valeur d'échange et la location	
La vente de voitures d'occasion entre particuliers	
La vente d'accommodement	
Chapitre 15 Des taxes sur les intérêts ou des intérêts sur les taxes?.....	
Les bons critères de décision	
PARTIE C – LA PRISE DE DÉCISION.....	
Chapitre 16 Les coûts d'une voiture	
Les autres modes de transport possibles	
Décomposition du coût	
L'étude du CAA sur les coûts d'utilisation d'une automobile	
Chapitre 17 Les critères financiers de décision	
L'accessibilité : la contrainte budgétaire	
Le coût réel	
Chapitre 18 L'achat d'une voiture d'occasion	
Le coût d'une voiture d'occasion	
Les chiffres parlent	
Quelques situations particulières (voitures de démonstration et voitures luxueuses)	
Chapitre 19 Louer ou acheter : les grandes conclusions	
Conserver sa voiture longtemps : location unique ou emprunt?.....	
Changer souvent de voiture : location perpétuelle ou achat-revente rapide?	

La location à paiement forfaitaire	
Qui devrait éviter la location?	
À surveiller si vous décidez de louer.....	
Chapitre 20 Faut-il exercer l'option d'achat?	
Chapitre 21 Faut-il acheter des kilomètres supplémentaires?	
Chapitre 22 Comment choisir les modalités de financement?	
La durée du financement.....	
Peut-on négocier le taux d'intérêt?	
Un taux d'intérêt variable ou fixe?	
Quel mode d'emprunt choisir?.....	
Sujets connexes (assurances-vie et invalidité, dépôts, quelques promotions)	
Chapitre 23 Faut-il verser un comptant?.....	
Les différentes formes de comptant	
Les critères de décision.....	
Les particularités de la location	
Remise en argent ou taux d'intérêt réduit	
Versement comptant et taux réduit	
Chapitre 24 Les prêts avec option de rachat	
Chapitre 25 La signature d'un contrat	
Annulation d'un contrat.....	
Particularités de la location.....	
Chapitre 26 La résiliation d'un contrat.....	
Le calcul de la somme à payer	
La cession du bail ou la sous-location	
La recherche d'un acheteur	
La résiliation d'un contrat de vente à tempérament.....	
Chapitre 27 Vendre sa voiture d'occasion	
À qui vendre sa voiture d'occasion?.....	
Maximiser le prix de vente	
Vendre une voiture louée	
Chapitre 28 La location de voitures d'occasion.....	
Chapitre 29 Assurances : les notions de base	

Les dommages corporels	
Les dommages matériels	
Le règlement d'un sinistre	
Faut-il souscrire une protection Collision ou versement?	
Quel montant de franchise choisir?	
Comment choisir son assureur?	
Garantie d'écart et cas fortuit	
Chapitre 30 Assurances : les protections valeur à neuf	
Est-il utile de souscrire une protection valeur à neuf?	
La clause de garantie d'écart	
La garantie de remplacement	
La protection valeur à neuf des assureurs (l'avenant 43E)	
Comparaison des produits	
Les cas fortuits (ou cas de force majeure)	
Les pièces de rechange	
Chapitre 31 Les garanties	
Les garanties légales	
Les garanties de base	
Le cas des voitures d'occasion	
Les garanties prolongées	
Les garanties supplémentaires	
Chapitre 32 Antirouille et autres protections	
Traitements antirouille	
Traitement des tissus	
Traitement de la peinture	
Les pare-pierres	
Chapitre 33 Types d'acheteurs et cas réels	
PARTIE D : CONSIDÉRATIONS FISCALES	
(NOTE : LES CHAPITRES 34 À 36 NE SONT PAS COMPRIS DANS LE LIVRE. ILS SERONT DISPONIBLES SUR LE SITE WEB À PARTIR DE SEPTEMBRE 2003)	
Chapitre 34 Impôt : les avantages imposables	
Chapitre 35 Impôt : les déductions	

Chapitre 36 Impôt : la prise de décision	
PARTIE E : LE MAGASINAGE	
Chapitre 37 Relations avec le vendeur et processus de vente	
Le rôle et les limites du vendeur	
Le contrôle de la négociation	
Le processus de vente.....	
Les types de vendeurs	
Techniques de vente	
Chapitre 38 Négociation du prix et des conditions	
Soyez prêt pour la négociation	
À propos du prix et du coût	
La négociation du prix	
Négocier le financement.....	
Négociation et location	
Le meilleur temps pour acheter.....	
Les annonces publicitaires et les promotions.....	
D'autres façons de magasiner.....	
Chapitre 39 La prise de possession de la voiture	
Chapitre 40 Magasiner une voiture d'occasion	
Choisir sa voiture d'occasion.....	
Négocier le prix et les conditions de financement.....	
Prendre des précautions.....	
Chapitre 41 Litiges et protection du consommateur	
Le règlement d'un litige	
Les ressources et les services de médiation	
La conclusion... et la suite.....	
Les vraies décisions	
La série Louer Acheter Emprunter.....	
Bibliographie	
Index	