

## PREMIÈRE VOITURE NEUVE

### Comparaison de voitures neuves

La façon la plus simple d'utiliser cette feuille de travail consiste à l'imprimer et à l'apporter avec vous quand vous magasinez. Vous pouvez remplir certaines parties à l'avance et le reste, après l'essai routier.

**Conseil:** Inscrivez un « S » pour les caractéristiques de série et un « O » pour celles offertes en option.

Détails	1 <sup>re</sup> voiture	2 <sup>e</sup> voiture	3 <sup>e</sup> voiture
Marque, modèle, année			
Type de voiture (p. ex., berline, coupé, VUS, camion)			
Sièges (nombre de passagers)			
Espace utilitaire			
Choix de couleurs			
Options de divertissement			
Dispositifs (OnStar <sup>MD</sup> )			
Apparence (classement ou commentaire)			
Performance			
Taille du moteur			
Nombre de cylindres			
Puissance			
Économie de carburant			
Couple nominal			
Boîte de vitesses manuelle ou automatique			
Direction assistée			
Servofreins			
Traction asservie			
Sécurité			
Freins antiblocage			
Doubles sacs gonflables			
Protection contre les collisions latérales			
Cage de sécurité en acier			

Appuis-tête intégrés (fixes ou réglables ?)			
Produits destinés à l'amélioration de la visibilité (phares à halogène, feux de position de jour, feux d'arrêt centraux surélevés, rétroviseurs latéraux, essuie-glace et lave-vitre de lunette arrière)			
Sièges pour enfants (le cas échéant)			
Qualité des ceintures de sécurité (réglables à l'avant et à l'arrière, protection maximale des enfants et des adultes de petite taille)			
Caractéristiques de sécurité (telles que les systèmes antivol et le télédéverrouillage)			
Cote d'essais de collision			
<b>Fiabilité</b>			
Classement et commentaires provenant de sources fiables			
<b>Essai routier</b>			
Poste de conduite (espace, confort et commandes pratiques)			
Niveaux de bruit			
Performance (reprise et accélération)			
Apparence générale (assemblage et finition)			
Vendeur (connaissance du produit et professionnalisme)			
Impression de l'établissement concessionnaire			
<b>Prix et rapport qualité-prix</b>			
Options de série selon le modèle			
PDSF			
Prix de vente du concessionnaire			
Options que vous souhaiteriez ajouter (y compris les accessoires et le contrat de service prolongé)			
Coût des options susmentionnées			
Coût total (avant la négociation) = prix de vente du concessionnaire + coût des options + frais du concessionnaire			

Déduction (offres spéciales, allocation d'échange, caractéristiques gratuites, escomptes négociés)			
Garantie			
Prix net (plus taxes)			
Frais d'assurance			
Consommation de carburant			
Coûts annuels d'utilisation (voir Coûts d'utilisation)			
Valeur de revente approximative dans trois ans			
Autres points importants			
<b>Conclusion : classement de 1 à 3</b>			