

AUTO

Voitures neuves à prix discount

Acheter un véhicule neuf moins cher que chez le concessionnaire, c'est possible en faisant appel à un mandataire. Explications.

Modèle	Configuration	Constructeur	Aramis Auto	Auto IES	Elite Auto						
Renault Mégane	Dynamique dCi 110 FAP eco2	23.800 €	20.761 € (-11,5%)	18.603 € (-23%)	19.860 € (-15,5%)						
		Peugeot 207	Premium 1,4l HDi 70 ch 3 p	16.850 €	15.986 € (-5%)	13.402 € (-18,7%)	13.857 € (-17,5%)				
				Renault Clio	Dynamique Tom Tom dCi eco2	18.250 €	15.576 € (-14,8%)	13.589 € (-25,6%)	17.750 € (-20,5%)		
						Citroën C4	Confort HDi 110 Airdream 5 portes	22.700 €	16.889 € (-25,6%)	17.005 € (-25,5%)	18.536 € (-19%)
								Renault Twingo	1,2 Expression	10.850 €	8.670 € (-20,1%)



Les constructeurs rivalisent d'astuces pour vendre leurs automobiles. Les premiers vous offrent 1.500 € de rabais en plus des 1.000 € de reprise, les seconds la TVA, les troisièmes doublent ou triplent l'écobonus... Au final, l'acheteur se pose la vraie question : combien coûte réellement une voiture ? Sachez qu'en passant par un mandataire, il est possible d'avoir une voiture à un prix réellement concurrentiel.

► Qu'est-ce qu'un mandataire ?

Le rôle du mandataire automobile est de trouver le véhicule neuf que vous avez décidé d'acheter. Vous choisissez la marque, le modèle, et il effectue la recherche. Le premier intérêt est bien sûr de faire des économies, le mandataire s'engageant à vous vendre une voiture moins cher que le prix catalogue.

► Quel mandataire choisir ?

Les plus importants sont sur Internet : Aramis Auto, Auto-IES ou encore Elite Auto. Leur ancienneté dans le métier est l'assurance de leur sérieux. Un nouveau venu pourrait promettre des prix encore meilleurs, mais avec moins de garantie pour l'acheteur.

► Quel rabais ?

De - 2,5 % pour un Dacia Duster jusqu'à - 37 % pour une Fiat Grande Punto Essence. Les mandataires parviennent même à obtenir des rabais sur des marques qui en font rarement, sinon jamais, comme Dacia, Smart ou Mini.

► Comment

obtiennent-ils de telles remises ?

L'écart de prix provient en général des différences de tarifs entre pays européens (les prix des voitures sont adaptés au pouvoir d'achat local), mais surtout des négociations sur le prix d'achat. Les mandataires, comme les concessionnaires des marques, s'engagent sur des volumes d'achat de véhicules. Ils peuvent ainsi négocier au mieux auprès des constructeurs ou des concessionnaires partenaires qui trouvent ainsi un bon moyen d'écouler leurs stocks et éviter les véhicules invendus qui traînent des mois dans la concession. De plus, contrairement aux concessionnaires, les mandataires n'ont pas les frais fixes liés à des show-rooms.

► D'où viennent les voitures ?

De toute l'Europe. Elite Auto indique que la majeure partie de ses véhicules vient de l'Union européenne. Chez Aramis Auto, on précise même que les Renault et les Citroën proviennent principalement d'Espagne, alors que les Peugeot arrivent d'Europe du Nord (Allemagne, Pays-Bas ou Danemark).

► Sont-elles identiques à celles des concessionnaires ?

Celles originaires de France, bien sûr. Les autres... pas toujours. Certaines n'ont pas de climatisation ou de vitres électriques à l'arrière par exemple. Par contre, d'autres sont mieux équipées. La version espagnole de la Renault Laguna Black Edition, par exemple, possède des jantes

17 pouces (16 pouces pour le modèle français) et un intérieur cuir et tissu, alors qu'en France c'est uniquement du tissu. Tout ça avec une remise de 30 %.

► Peut-on essayer sa future voiture ?

Non. Pour cela, il faut aller dans une concession et demander à en essayer une. C'est aussi une bonne façon de savoir à quel prix le vendeur céderait l'objet de vos rêves.

► Peut-on choisir les options ?

C'est là où le bât blesse... Les meilleures promotions (- 30 % et plus) correspondent souvent à des véhicules en stock. Impossible donc d'avoir le modèle correspondant exactement à son souhait. Il faut choisir entre la bonne affaire et la couleur bleu métallisée !

► Toujours une bonne affaire ?

Pas toujours... Quand Volkswagen propose sa Polo à 9.990 €, il est difficile de faire mieux. Idem lors d'opérations spéciales des constructeurs, notamment chez Opel, un spécialiste des rabais.

► Votre voiture sera-t-elle reprise ?

Peu de mandataires ont une politique de reprise des anciens véhicules. Ou alors à des conditions dissuasives. Aramis propose ainsi 6.500 € pour une Twingo neuve achetée 13.500 € en concession en avril 2009. Un prix qui incite à vendre soi-même sa voiture. Auto-IES vous offre la possibilité de faire passer une petite annonce sur autoreflex.com pour 1 € pendant

une semaine. Une délicate attention. Sachez quand même que sur autos-cout.fr les annonces sont gratuites.

► **Le paiement est-il simple ?**

C'est un jeu d'enfant. Il suffit de réserver la voiture en versant 10 % de son prix et de signer un « mandat de recherche » (l'équivalent du bon de commande).

► **Comment financer le véhicule ?**

Les mandataires proposent des solutions de financement en passant notamment par des organismes de crédit, type Cetelem ; souvent plus chers que les crédits proposés par votre banque ou les assureurs mutualistes (les plus compétitifs).

► **Où récupère-t-on sa voiture ?**

Le mandataire s'occupe d'aller chercher la voiture dans son pays d'origine et vous la livre dans l'un de ses centres de distribution ou dans une concession de la marque choisie avec laquelle il a un partenariat. La voiture est garantie au minimum 24 mois dans toute l'Union européenne, comme n'importe quelle automobile neuve. Elle est livrée avec des plaques WW garage et les documents nécessaires à l'immatriculation. Il ne vous reste plus qu'à aller en préfecture pour obtenir votre carte grise.

■ © Com.Presse
Nicolas Mallet