

ACHAT NEUF

LES MANDATAIRES SONT-ILS ENCORE INTÉRESSANTS ?

Il y eut une époque où l'automobiliste était assuré de faire des économies en recourant aux services d'un mandataire. Ce dernier, profitant des écarts importants de prix en Europe, faisait son marché dans les pays les plus avantageux. Aujourd'hui, cet atout apparaît nettement moins évident. L'euro est passé par là, et, sans les supprimer totalement, il a considérablement lissé ces différences de prix, sans parler de la pression des constructeurs sur les concessionnaires étrangers. Autre point à considérer, les mauvaises ventes de voitures neuves poussent les constructeurs à pratiquer une politique de remises quasi permanente pouvant atteindre plusieurs centaines, voire milliers d'euros. Et il n'existe plus de voitures dont le prix ne soit pas négociable. Enfin, lorsque la voiture proposée par le mandataire vient de l'étranger, l'acquéreur s'expose à de

possibles déboires :

- **quelques différences d'équipement** ne sont pas à exclure ;
- **la documentation de bord** n'est pas toujours en français, et le CD de navigation est souvent celui du pays d'origine ! ;
- **les conditions de garantie et d'assistance** ne sont pas forcément les mêmes que celles accordées pour une voiture achetée en France ;
- si la TVA a été payée dans le pays d'origine, il peut être difficile, voire impossible d'obtenir l'**indispensable quitus fiscal** qui atteste du paiement de la taxe : plusieurs recettes des impôts françaises délivrent ce document uniquement si la TVA est payée en France ;
- vous ne serez pas prévenu d'une éventuelle **campagne de rappel** ;
- les concessionnaires se font parfois tirer l'oreille pour **entretenir une voiture importée**. Enfonçons le clou en précisant que les mandatai-

res et autres négociants proposent de plus en plus fréquemment des voitures neuves qui n'en sont pas vraiment : en réalité, ce sont des occasions de quelques mois, mais qui n'ont jamais roulé. Ces voitures ont été immatriculées par des concessionnaires français ou étrangers pour gonfler artificiellement les ventes, et les mandataires les en débarrassent à très bas prix. En les achetant, vous faites effectivement une belle économie, mais vous acceptez de prendre une voiture en stock (choix limité des couleurs et options), et surtout vous perdez quelques mois de garantie. Quelques belles affaires restent cependant possibles en passant par un mandataire. Néanmoins, ne vous



Sur Internet, préférez les sites de mandataires sérieux comme sur IES.

engagez qu'après avoir estimé l'avantage réel, en prenant en référence non pas le tarif catalogue de la voiture, mais le prix que vous auriez obtenu auprès d'un concessionnaire après négociation. Et privilégiez les mandataires dont la réputation n'est plus à faire comme IES (site : www.autoies.com) et dont les conditions de vente sont claires et précises.