

Automobile : faut-il acheter sur Internet ?

Elsa Bembaron

L'achat d'une voiture neuve constitue souvent la plus grosse dépense d'un ménage, ou la seconde, lorsque celui-ci est propriétaire de sa résidence principale. C'est aussi l'occasion de se lancer dans de longues négociations commerciales avec le vendeur pour obtenir la remise la plus avantageuse. Si vous n'êtes pas un adepte du marchandage, Internet peut vous permettre d'obtenir des remises pouvant atteindre 25 % en quelques clics. Comment font ces sites pour proposer des tarifs défiant toute concurrence ? Peut-on leur faire confiance, sachant qu'il ne s'agit pas des réseaux de distribution officiels des constructeurs ?

En fait, ces sites revendent des voitures neuves achetées

chez les concessionnaires en France et à l'étranger, ou servent de simples intermédiaires entre l'internaute et la concession. « Nous passons des accords avec certains concessionnaires. Nous leur garantissons un volume d'affaires, moyennant quoi nous obtenons des tarifs très avantageux. Au final, nos prix sont inférieurs d'au moins 7 points à ceux des concessionnaires officiels des marques », affirme Thierry Koenig, directeur commercial d'auto-ies.com, qui a vendu 5 000 voitures en ligne l'année dernière.

Le montant de la remise dépend directement du succès commercial du véhicule. Les ristournes sont inférieures à 10 % sur les « musts » de l'année, comme la Mini ou le Mercedes ML. En revanche, elles peuvent atteindre 25 % du prix catalogue pour les Renault

Espace et Scénic, selon Thierry Koenig. Autre avantage, les sites proposent un choix très large, équivalent à « 95 % des modèles de voitures neuves commercialisées en France » pour les principaux.

« Le véhicule bénéficie aussi de la garantie deux ans du constructeur », ajoute Guillaume Paoli, cofondateur d'aramisauto.com, en rappelant qu'il s'agit d'une disposition obligatoire au sein de l'Union européenne. Par la suite, l'entretien du véhicule peut être assuré par n'importe quel garagiste de la marque, quel que soit l'endroit où vous l'avez acheté.

Mais la formule a des inconvénients. Tout d'abord, l'endroit de livraison du véhicule n'est pas toujours à proximité du domicile de l'acheteur. Un véhicule acquis après de mistergoodeal.com ou auto-ies.com peut être livré n'importe où en



Le montant de la remise dépend directement du succès commercial du véhicule. Elles peuvent atteindre 25 % du prix catalogue pour les Renault Espace et Scénic (notre photo).

France. Les sites Internet disposent de contacts avec certains concessionnaires et font leur choix en fonction du prix proposé pour le véhicule demandé, et non pas de sa localisation géographique. « Généralement,

nos clients se déplacent chez les concessionnaires, quitte à effectuer plusieurs dizaines, voire des centaines de kilomètres. Lorsque ce n'est pas possible, nous disposons d'un service de livraison à domicile », explique

Nicolas Berloty, cofondateur de mistergoodeal.com. Les délais de livraison de la voiture sont parfois supérieurs d'une à deux semaines par rapport à ceux d'un concessionnaire classique. Pour les modèles les plus demandés, il faut donc s'armer de patience. Pas question non plus d'essayer le véhicule avant de l'acheter. Mais, en concession, il est aussi de plus en plus difficile de prendre le volant avant de signer le contrat de vente. Compte tenu de la multiplication des options, votre concessionnaire peut rarement vous faire essayer précisément le modèle que vous avez choisi. Enfin, le paiement s'effectue par chèque envoyé par la poste ou en laissant son numéro de Carte bleue sur le site. C'est bien là un des principaux freins au développement de la vente de voiture en ligne, en raison du montant élevé de l'achat.