

TÉNORS À L'ESSAI FERRARI V8, BMW V10, BENTLEY W12...

L'Automobile

MAGAZINE

N° 708 • JUIN 2005 • 3,60 €



RENAULT
RACOON 4x4

CITROËN C4 CC

PEUGEOT
2007

OUI AUX FUTURES STARS FRANÇAISES

TOUTES LES NOUVEAUTÉS
2006-2009



PEUGEOT
608



EXCLUSIF !

**FIABILITÉ • COÛT D'ENTRETIEN • CONDUITE
LA CRÈME DE L'OCCASION
45 MODÈLES POUR NE PAS SE TROMPER**

moder
presse

TRUSSARDI P. LANGE

MANDATAIRE, MODE D'EMPLOI



Thierry Koenig, codirigeant de la société IES*, explique le rôle des mandataires dans la distribution automobile.

Qu'est-ce qu'un mandataire ?

C'est une société chargée de trouver et de négocier une voiture pour le compte d'un client, qui lui signe donc un mandat. La société

perçoit ensuite une commission si la mission est réussie.

Quels sont les avantages pour le client ?

Le prix et la simplicité. Nous proposons des voitures neuves aux tarifs imbattables, allant de 5 à 27 % de remise.

Ensuite, nous apportons, sur notre site Internet, une information claire, précise et immédiate. Par ailleurs, nous épargnons à nos clients la fastidieuse négociation du prix devant un vendeur. Il n'y a aucun inconvénient, si ce n'est que nous n'assurons pas la reprise du véhicule d'occasion.

D'où proviennent vos véhicules ?

À 95 % de concessionnaires français.

Qui se charge des formalités administratives ?

Le concessionnaire lui-même, comme pour un achat traditionnel, puisque c'est lui qui facturera et qui livrera le véhicule à notre client. Pour les 5 % de voitures importées, nous nous occupons de tout.

Qui assure l'entretien et la garantie ?

Tous nos véhicules sont livrés avec le carnet d'entretien et le tampon du concessionnaire vendeur, documents indispensables pour bénéficier des services traditionnels : garantie, extension de garantie, contrat d'entretien...

* www.ies.com