

Plutôt que de se rendre chez le concessionnaire le plus proche, nombreux sont ceux qui empruntent aujourd'hui la voie du Net pour acquérir la voiture de leurs rêves. L'intérêt : des remises bien plus importantes que dans le réseau traditionnel. Pour ceux qui hésitent encore à sauter le pas, nous sommes allés voir sur le terrain comment ça marche... ou plutôt, comment ça roule !

Acheter sa voiture sur le Net

c'est possible et moi

L'e-commerce, le commerce sur Internet, se développe dans tous les domaines et l'achat d'automobiles ne fait pas exception à la règle. Les consommateurs sont de plus en plus nombreux à se connecter... d'abord pour s'informer.

La sélection est vaste, les prix sont attractifs et les internautes, qui au départ n'avaient pas toujours l'intention d'acheter, n'hésitent pas ensuite à « passer à l'acte ».

Une étude de la Sofres a récemment montré qu'un quart d'entre eux commandent leur automobile sur le web sans s'être jamais rendus préalablement dans une concession. Et ce pourcentage augmente régulièrement.

« C'est une perte de temps, expliquent-ils d'une même voix. Nous pouvons facilement trouver l'information que nous cherchons et les vendeurs, aujourd'hui, n'en savent pas plus que nous. Devant notre écran, nous faisons un choix raisonné, sans pression commerciale, sans être obligés de négocier pour obtenir le meilleur prix. Internet, c'est la liberté ».

> **En voiture pour le web**

> On assiste, depuis quelques années déjà, à l'émergence, sur le marché du véhicule neuf, de nouveaux acteurs, mandataires et distributeurs d'automobiles. Ils ont parfois une dizaine d'années d'existence, mais c'est seulement maintenant qu'ils montent en puissance. Et de quelle façon !

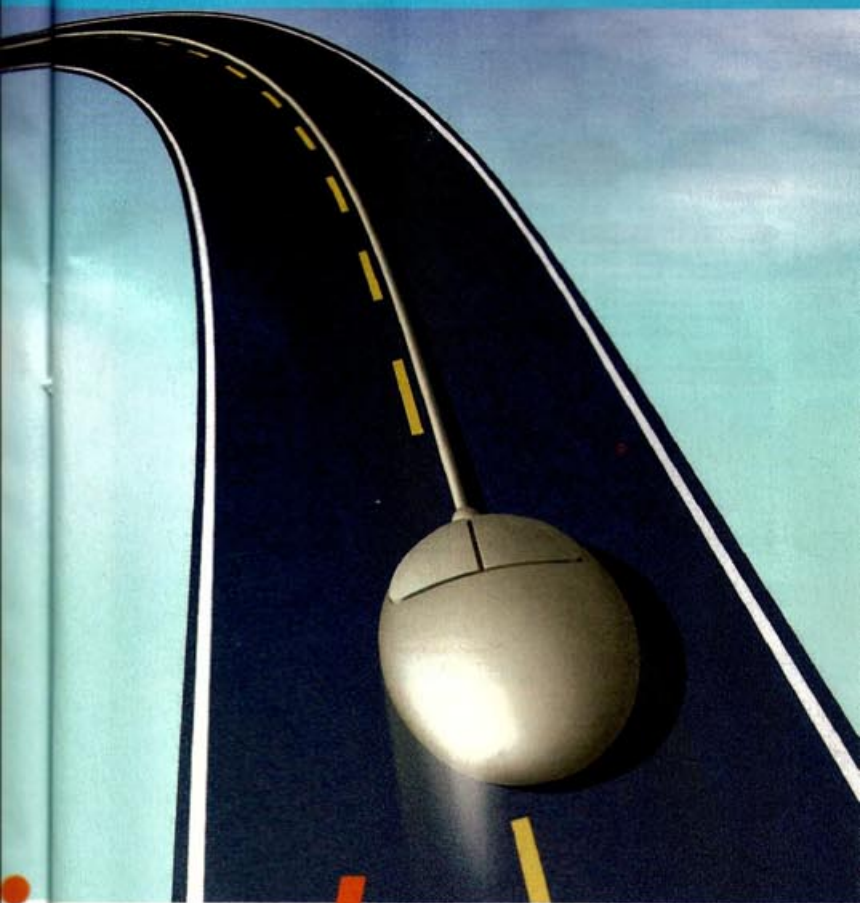
Connus des professionnels de la distribution automobile, des concessionnaires

Internet est devenu le terrain de prédilection des mandataires auto

français et européens, mais aussi des filiales étrangères des constructeurs, ils peuvent offrir à leurs clients des réductions souvent significatives. Grâce à eux, l'e-commerce est devenu, au fil des années, un réseau de vente

incontournable. Il représente, en France, 1 % du marché global, aux alentours de 20 000 véhicules, essentiellement des voitures de tourisme, mais également des véhicules utilitaires, mini-fourgons (camionnettes) et fourgons.

Ce n'est qu'un début, car les ventes de véhicules neufs sur Internet se sont accélérées ces six der-



ins cher

niers mois. Elles pourraient se situer, d'ici la fin de l'année, dans la moyenne européenne qui est de l'ordre de 3 % de la vente globale. D'ici à cinq ans, on estime à 100 000 le nombre de voitures (5 à 7 % du marché) qui pourraient être vendues sur Internet. C'est le chiffre atteint par le Royaume-Uni qui, en ce domaine, fait office de précurseur, même si on est encore bien loin des États-Unis, où près de 8 % des acheteurs passent commande sur le web.

> Acheter moins cher

L'achat d'une voiture neuve sur Internet permet de réaliser des économies qui, sur certains modèles, atteignent 25 à 27 % du prix catalogue. Elles sont moindres, sur des véhicules très demandés et disponibles en quantité limitée sur le marché. Pourtant, si un concessionnaire Renault-Dacia peut accorder une remise maximale de 3 ou 3,5 % sur une Logan, il est possible d'obtenir 6 % sur le web. Pour une Mini, un produit rare sur la toile, la réduction ne dépasse pas 5 %, mais c'est toujours cela de gagné, car dans le réseau classique BMW-Mini, impossible d'obtenir quoi que ce soit! ■

Marc Horwitz

> Auto-IES Une réputation de sérieux

www.auto-ies.com

Troisième opérateur sur le marché français de l'e-commerce automobile, Auto-IES, d'après les témoignages recueillis, serait le plus fiable.

The screenshot shows the Auto-IES website. At the top, there's a navigation bar with 'Propriétaires, rachetez vos crédits' and 'A TAUX FIXE, SANS INTERMÉDIAIRE, CONFIDENTIEL'. Below that, a search bar and a 'DEVIS GRATUIT' button. A large banner for 'Voitures NEUVES MOINS chères' features a 32% discount. To the right, a 'NISSAN PICK UP' offer is shown with a 24% discount. A 'PROMOTIONS' section lists several car models with their respective discounts: Renault Grand Scenic (25%), Audi A3 (19%), Seat Altea (17%), Renault Laguna (32%), Toyota Avensis (25%), and Citroën C4 (19%). A sidebar on the right includes 'Réponse en ligne immédiate' and '24 heures sur 24, 7 jours sur 7'. A 'VÉRIFIEZ notre SOLIDITÉ FINANCIÈRE' badge is also visible.

Cette entreprise, qui joue la carte de la transparence, a livré, en 2005, plus de 7 385 véhicules, toutes marques confondues, sur l'ensemble du territoire, et connaît une forte croissance depuis le début de l'année 2006. Auto-IES, qui a dû renforcer son équipe, ce sont quelque vingt personnes, techniciens du web et commerciaux, ayant tous pour fonction de négocier l'achat de véhicules en Europe à partir du siège social installé dans l'Allier. Les véhicules vendus proviennent de « commandes au fil de l'eau » effectuées auprès de concessionnaires qui ont besoin de réaliser leurs objectifs de vente pour toucher leur « prime de volume ». Ils peuvent également, pour les modèles français essentiellement, avoir été achetés par lots – et par conséquent à prix intéressants – dans les filiales européennes des constructeurs, Renault en particulier. L'explication est simple : ces filiales ont commandé des véhicules en fonction des objectifs

Une large gamme de véhicules et peu de réclamations

qui leur sont assignés par leur direction commerciale... et se retrouvent avec des centaines de voitures « sur les bras » parce que le marché local (Italie, Espagne, Allemagne...) ne peut pas les absorber. Auto-IES propose ainsi une large gamme de produits toutes marques – « mais pas de toutes les marques », insiste, non sans arrière-pensée, Thierry Koenig, qui a fondé Auto-IES et dirige l'entreprise avec son frère.

- Les voitures sont livrables en concession ou au centre de distribution et de livraison d'Auto-IES à Gennevilliers (Hauts-de-Seine). Dans ce centre, toutes les voitures, quelle que soit leur provenance, sont contrôlées de A à Z... « Nous sommes des professionnels de l'automobile et notre responsabilité peut être engagée », explique Thierry Koenig. Nous ne pouvons par conséquent pas nous permettre la moindre erreur et livrer une voiture qui mettrait en danger la sécurité de ses

utilisateurs. A nous de nous retourner contre le vendeur ou le constructeur. Les textes en ce domaine sont précis : il existe une garantie légale de conformité introduite en France par la transposition, dans sa

législation, de la directive 99/44/CE du 25 mai 1999 « sur certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation » (ordonnance n° 2005-136 du 17 février 2005 relative à la garantie de la conformité du bien au contrat due par le vendeur au consommateur parue au Journal Officiel du 18/2/2005).

> Un acheteur témoigne

> Chez Auto-IES, les dossiers sont instruits en 48 heures et, au terme de ce délai, un premier contact est pris avec l'acheteur. Celui-ci doit payer 10 % à la commande. Il peut le faire par carte bancaire. La suite dépend de la provenance du véhicule. S'il s'agit d'un concessionnaire, il est mis en contact direct avec l'internaute qui devient « son » client. Le solde dû devra être réglé, par chèque de banque ou par virement, au plus tard au moment de la livraison. « Auto-IES est, dans ce cas un "facilitateur", commente Thierry Koenig. Nous sommes

là pour que tout se passe bien entre les deux parties. C'est pourquoi nous n'hésitons pas à proposer un dédommagement à un client qui doit aller chercher son véhicule à l'autre bout de la France... en attendant d'ouvrir cinq nouveaux centres de distribution pour pouvoir couvrir tout le territoire français ». Ainsi, François F. qui habite le Bassin d'Arcachon (Gironde) a reçu 100 euros à la commande, parce qu'il devait prendre livraison de sa Nissan chez un concessionnaire de la marque situé à 800 kilomètres de là. « Une fois mon choix fait, tout s'est déroulé sans aucun problè-

me. Auto-IES a accusé réception de ma commande et de la validité de mon acompte. Et m'a ensuite informé que mon interlocuteur serait désormais le concession-

naire. Celui-ci m'a indiqué que le véhicule était disponible et que je pouvais venir le chercher. La difficulté pour moi était d'obtenir un chèque de banque dans des délais

et à un coût raisonnable, j'ai donc choisi d'effectuer un virement au concessionnaire en en informant Auto-IES.

Le jour prévu, j'ai pris livraison de mon véhicule, sans autre formalité ».

The image shows a man and a woman standing next to a silver car. The man is pointing at a tablet that displays a car configuration interface. The interface has several sections:

- Origine du véhicule:** OSE
- Intervenant:** NISIP
- Location:** dans un centre Senuar
- Options:** Equipement de série
- Tableau des options:**

Prix catalogue	23 470€
Réduction	-4 630€
Prix (hors options)	17 840€
Options	9€
Coût de mise à disposition	253€
Total T.T.C.	18 093€
- Options:** Equipement de série
- Uniquement sur Senuar:** Senuar: Travaux pro Renault
- Equipements identiques à la version française sauf:**
 - Air conditionné auto: 2 zones
 - Audio Sans 6 CD
 - Kit Bluetooth Digital
 - Pack fumeur
 - Pare-soleil intégré aux vitres arrière
- Délai proposé:**
- Lieu de livraison souhaité:**