Article écrit par Noémie ROUSSEAU le 10 janvier 2014

L'occasion, la belle affaire ?

Aujourd'hui, la moitié des voitures achetées en France sont des occasions. Où trouver de bonnes affaires ? Comment éviter les escroqueries et les mauvaises surprises ?

Si la vente de voitures neuves s'effondre, le marché de l'occasion, lui, reste stable, avec en moyenne 5 millions de transactions par an. Aujourd'hui, 49 % des voitures achetées en France sont d'occasion. Avec la crise, le budget voiture des ménages français se réduit, et la chasse aux bonnes affaires bat son plein. Aussi la vente aux enchères de véhicules connaît-elle un véritable boum.

ACHETER “AU SON DU MARTEAU”

À Strasbourg, un vendredi sur deux, la salle de vente du groupe Car enchères est en effervescence. Dans cet immense hangar en périphérie de l'agglomération, près de 150 véhicules sont exposés, des véhicules saisis par des organismes financiers pour crédits ou leasing impayés ou des voitures d'entreprises. Une couleur prédomine : le jaune. “À une époque, nous avions lancé une vraie mode, tout le monde voulait sa Clio de La Poste !”, plaisante Jérémie Froelich, responsable de la salle. La citadine au losange côtoie des utilitaires, de grandes berlines, des monospaces et une flopée de deux roues. Ici, comme le dit le slogan, on “achète au son du marteau”. On peut tout au plus écouter le moteur. Alors, dans les allées, particuliers et professionnels (parmi lesquels des garagistes et revendeurs) inspectent les véhicules sous toutes les coutures et lisent avec attention la fiche rapportant les infos essentielles : kilométrage, entretien, contrôle technique, etc. Des garanties allant d'un mois à deux ans peuvent être souscrites en sus. “Les véhicules de société sont souvent mieux entretenus, bénéficiant de contrat d'entretien chez le garagiste référant”, confie Jérémie Froelich. Mais, son principal argument est le prix : “entre 30 et 50 % en dessous de l'argus”. “Ce qui se vend le plus et que tout le monde cherche, ce sont des véhicules à moins de 5 000 €. Après, c'est la loi de l'offre et de la demande, une bonne affaire très disputée en salle des ventes devient moins intéressante !”.
Les automobiles défilent devant les acheteurs massés sous les parasols chauffants. Le commissaire-priseur en dresse le portrait-robot, scrute la salle, adjuge et passe à la suivante.
Une minute par voiture, mieux vaut être réactif. Un homme guette les Clio et Kangoo, il cherche une voiture pour son épouse à moins de 3 000 euros. “Ici les voitures sont récentes, le kilométrage est bas mais il ne faut pas oublier les frais d'adjudication (15,25 % à ajouter, ndlr) et de dossier (95 €)”. Lui est déjà venu quelques semaines plus tôt, pour s'imprégner, observer. Cette fois, il a versé 800 euros de caution en échange d'un numéro de client, une pancarte en bois à brandir pour enchérir. “Une manière de responsabiliser le client”, justifie Jérémie Froelich, “certains sont parfois indécis, regrettent, mais on ne revient pas sur une enchère”.

L'OCCASION : UNE AFFAIRE DE PARTICULIERS… ET D'ESCROCS ?

Ce sont bel et bien les transactions entre particuliers qui soutiennent le marché de l'occasion. 64 % des véhicules vendus en 2012 avaient cinq ans et plus. Les professionnels, eux, proposent des

occasions récentes mais qui sont directement concurrencées par les remises et promotions incessantes pratiquées sur les voitures neuves…
Avant d'acheter, certains doivent d'abord vendre leur voiture. Dans ce cas, pourquoi ne pas la troquer ? Avec son site www.onechangenosvoitures.com, créé il y a deux ans, Ludovic Vernhes surfe sur la tendance de la consommation collaborative, qui explose elle aussi avec la crise. “Le moteur de recherche fonctionne comme pour un site de rencontres, on décrit sa voiture, ce que l'on souhaite et les affinités seront ensuite croisées pour trouver des échanges réciproques possibles. C'est pratique, économique et cela permet une autre forme de relation à autrui !”, argumente-t-il. Sur la toile, Leboncoin fait figure d'incontournable. Les offres sont nombreuses, les prix attractifs. Parfois un peu trop… “Un prix trop bas, c'est louche”, selon Adrien Lalait, fondateur du site www.arnaqueoupas.com qui recense les filouteries du web. “Les fausses annonces sont nombreuses, parfois les véhicules n'existent même pas, il s'agit d'une photo copiée sur une autre annonce, décrit-il. Les fautes d'orthographe, un interlocuteur pressé, une adresse à l'étranger, doivent inciter à la méfiance. Souvent les escrocs prétendent que le véhicule est loin, qu'il faut avancer des frais pour le faire revenir. Une fois l'argent empoché, il disparaît.” Et le développeur d'alerter : “désormais les escrocs sévissent sur les sites d'annonces à destination des seniors. Une dame a versé un acompte pour un camping-car dont elle n'a jamais vu la couleur !”. Il a créé son propre site de petites annonces www.grenierfrancais.com où chacune est vérifiée grâce à un système de codes et les vendeurs notés par la communauté.

AUCUN VICE CACHÉ NE SAURAIT LUI RÉSISTER

Se prémunir des mauvaises surprises, c'est ce que propose BCA expertise à travers son ser- vice Experveo. La société, forte de ses 55 ans d'expérience et de son réseau de 85 agences, réalise près d'un million d'expertises par an, le plus souvent pour le compte d'assureurs, suite à des sinistres et des collisions. En 2012, elle lance Experveo, une prestation à destination des particuliers qui souhaitent acheter ou vendre une voiture d'occasion, facturée 189 €.
“L'expert est l'oeil du client, d'ailleurs un quart d'entre eux achète à distance, et s'évite ainsi un déplacement pas toujours fructueux… Un rapport d'expertise, beaucoup plus fouillé qu'un contrôle technique ou un label chez un concessionnaire, leur est remis, souligne Martine Rizk, coordinatrice Experveo. Et ce document fait foi devant le tribunal. C'est à la fois une garantie pour l'acheteur, et un argument de vente pour le vendeur.”
Rendez-vous est pris à l'agence BCA de Strasbourg. À notre arrivée, l'expert Michel Drost sait déjà tout du véhicule que nous venons de garer devant l'immeuble. Enfin, presque tout. En plongeant dans le SIV (Système d'Immatriculation des Véhicules), il a retracé l'histoire de la citadine, les différentes mains entre lesquelles elle est passée, si elle a été accidentée. Il se documente sur le modèle, et contacte parfois un concessionnaire pour en connaître les éléments sensibles. Le contrôle technique, le carnet d'entretien sont étudiés. Il repère immédiatement les lacunes, s'inquiète du changement de la courroie de distribution qui n'a pas été fait.
Puis il passe au concret. Michel Drost note sur sa tablette les accrocs sur la carrosserie, les griffes d'un animal ici, des rayures de vandalisme là, le bas de caisse légèrement enfoncé, les impacts sur le phare, le pare-brise, la plaque d'immatriculation… Il photographie aussi. Et il a l'œil. “Dans les zones frontalières, il y a plus de risques d'escroqueries, de numéros de série maquillés, de kilométrages mystérieusement redescendus en passant la frontière…” Plongé au-dessus du moteur, il vérifie qu'il n'y ait pas de mayonnaise dans le liquide de refroidissement, inspecte les sertis sur les parties structure. Elles sont d'origine : il n'y a pas eu de choc. Pour que l'expertise soit exhaustive, il termine par un essai, en ville et sur voies rapides. De retour au bureau, il passe sur son logiciel de chiffrage qui évalue le prix de chaque pièce à changer, coût de la main-d'oeuvre inclus. Des éléments sur lesquels l'acquéreur pourra s'appuyer pour négocier une ristourne.Quelques jours plus tôt, une expertise a été décommandée. Et Michel Drost de raconter : “Soudain, le vendeur m'a annoncé que la voiture n'était plus en vente. Quand il y a un vice caché, les missions s'annulent d'elles-mêmes…”.

** Chiffres issus de l'enquête Consommation du Credoc (Centre de recherches pour l'étude et l'observation des conditions de vie) de 2012.*