

CONSOMMATION...

Au quotidien

VOITURE NEUVE : COMMENT ACHETER ?



A l'heure où les constructeurs français crient famine faute d'acheteurs de véhicules neufs, il nous a semblé opportun de tester 5 constructeurs européens afin de vérifier si leurs offres sont à la hauteur de leur besoin de vendre !

Le N° 510 de janvier 2013 de la revue UFC Que Choisir vient justement de tester des monospaces compacts, type de véhicule qui attire encore 1 français sur 5 environ. Nous avons retenu les 4 premiers classés ainsi que le 7ème car c'est une Peugeot, marque particulièrement en difficulté et en plein plan de redressement.

Nous en avons profité également pour vérifier si le diesel, particulièrement décrié sur le plan environnemental, perdait du terrain dans les préconisations de vente.

Un de nos adhérents, qui voulait vraiment changer de voiture et hésitait dans son choix final, s'est donc rendu chez Citroën (Picasso C4), Opel (Zafira Tourer), Peugeot (3008), Renault (Scénic) et Volkswagen (Touran) avec toujours le même scénario :

'Je possède une Scénic diesel de 2008 avec 80000km, étant en retraite depuis peu, je roule moins (15000 km/an) et m'orienterais plutôt vers un modèle essence mais avec GPS, roue de rechange, radar arrière, couleur métallisée, accoudoir central, et avec une extension de garantie à 5ans.'

Toutes les visites se sont faites sur 1 mois en début d'année 2013. Que de surprises !

MOTORISATION

Alors que l'effet cancérigène du diesel est prouvé, tous les constructeurs incitent à choisir plutôt cette motorisation pour 3 raisons principales : la faiblesse de leur offre en motorisation essence (ils l'avouent !), le malus qui taxe beaucoup plus le moteur essence que le diesel dès qu'il a un minimum de puissance, et la consommation moindre. Souvent même, les versions essence n'existent qu'avec des choix très limités en matière de version et d'options, peut-être pour offrir un

prix d'appel.

Citroën, Opel et Peugeot forcent nettement la main vers le Diesel. Volkswagen propose une motorisation essence assez faible de 105 cv (malus 400€) et seul Renault a une offre essence de 115 cv sans malus... mais à un prix proche de celui du diesel. Seuls ces 2 constructeurs ont fait une offre en motorisation essence, tout en ajoutant une 2ème offre en diesel.

LA FINITION ET LES OPTIONS

Tout se complique pour le choix de la finition et des options. Certaines finitions ne sont disponibles qu'avec une certaine motorisation, le diesel offrant le plus de possibilités. Parmi les options qui étaient demandées, certaines n'étaient disponibles qu'avec un pack qui comportait des options non demandées, et donc à des prix élevés. Ainsi, pour avoir un GPS Europe chez Opel, il faut prendre un 'pack technologie' avec l'extension Europe, soit 1200 €... Vive le vieux GPS avec sa ventouse ! Chez Peugeot, c'est guère mieux : il faut compter 700 à 800 € pour un GPS. Et que dire de Renault qui met l'Europe en option pour 120 €... L'Europe n'est vraiment pas entrée dans les mœurs des constructeurs !

Pour la peinture métallisée, un seul modèle

l'avait d'origine sur une série spéciale (Peugeot), tous les autres facturent de 560 à 600 v€. Quant à la roue de secours, cela tourne partout autour de 100-120 €, seul Volkswagen se distingue à 268 € ... parce qu'il y a le cric en plus, une chance... !!!

Enfin certaines options sont irritantes : 300 € pour un accoudoir central chez Renault, on n'est pas loin du vol !

LA REPRISE

Le véhicule proposé à la reprise était dans un état tout à fait correct, si ce n'est que les pneus étaient usés à 80% et donc à remplacer. La valeur ARGUS entre particuliers était de 8500 € environ.

Le niveau de reprise proposé est significatif de la politique commerciale du constructeur, c'est sur ce point que leur situation économique transparait.

Les 3 constructeurs français font une offre correcte allant de 6800 (Citroën) à 7400 € (Renault).

En revanche les 2 constructeurs allemands vont de 4500 € (Volkswagen) à 5800 € (Opel), ce niveau de reprise est très dissuasif, à se demander si ces marques ont une politique de conquête de clients ? Mais leur situation financière est confortable...

Vente de voiture sur internet : attention aux arnaques

Vendre sa voiture sur internet est maintenant incontournable, que ce soit sur un site de petites annonces genre 'leboncoin' ou sur un site de vente aux enchères genre 'ebay'.

La majorité des transactions se passent sans problème mais des précautions drastiques sont à prendre :

- Refuser la vente à un résident hors de France, même s'il propose un chèque de banque... car le temps que la banque vérifie l'authenticité du chèque, votre voiture sera loin.
- N'envoyez sous aucun prétexte (et les escrocs ont plein d'idées !) de l'argent à quiconque via Western Union, arnaque garantie.
- Méfiez-vous des enchères trop généreuses, c'est pour emporter la vente et mieux vous arnaquer.
- Attention aux 'erreurs' sur le chèque qu'on vous envoie, souvent supérieur à la somme demandée... on vous demandera de rembourser la différence... et le chèque s'avérera en bois 2 semaines plus tard.



CONSOMMATION...

Au quotidien

LE PRIX

Nous avons joué le client moyen en faisant sentir que le prix final serait l'élément déterminant du choix, sans aller jusqu'au marchandage à outrance !

Le niveau final de remise sur le prix du neuf est, tout comme le niveau de reprise, significatif de la démarche commerciale puisque les 2 constructeurs allemands consentent une remise de 5,3% (Volkswagen) à 10,7% (Opel) alors que leurs collègues français vont de 13% (Peugeot) à 17% (Citroën) tandis que Renault fait 14,8% (voir tableau).

Une demande de crédit de 8000 € sur 3 ans a été formulée mais pas de proposition précise quant au taux effectif global, la question étant repoussée au moment de l'achat définitif. Tous les taux figurant sur le tableau ont été trouvés sur les sites internet, en sachant que des offres de taux attractifs sont présentes sur de courtes durées à titre promotionnel.

LA GARANTIE

La garantie est pour toutes les voitures de 2 ans. Tous les constructeurs proposent une extension de garantie modulable selon le kilométrage annuel envisagé. Pour 5 ans et 75000 km, elle va de 688 € (Peugeot) à 1230 € (Volkswagen, mais avec un kilométrage plus élevé : 100000 km).

Ils préconisent aussi fortement une offre globale intégrant un crédit avec une extension de garantie liée... ce qui oblige à prendre un crédit plus long que prévu pour bénéficier d'une période de garantie maximale... mais attention aux surcoûts !

L'ACCUEIL

Notre acheteur allait directement dans le hall d'exposition et 'tournait' autour du véhicule qui l'intéressait. Sauf chez Peugeot, un vendeur intervenait rapidement.

A part chez Opel où la proposition à peine lisible a été griffonnée sur une feuille de papier, les autres vendeurs ont remis une proposition précise imprimée.

Les vendeurs de Renault et Citroën étaient nettement les plus convaincants, celui de

Citroën allant jusqu'à proposer un véhicule de direction de faible kilométrage. Attention aussi aux options que le vendeur tente de noyer dans la masse, particulièrement sur les kits sécurité, les ampoules de rechange (de toute façon on ne peut plus les changer soi-même), le gravage...

ALTERNATIVES

L'achat chez un constructeur ayant pignon sur rue a l'avantage de la proximité, mais de nombreux sites fleurissent sur internet en proposant ces mêmes véhicules à des prix attractifs.

Pour les modèles venant directement de France, les remises varient de 12 à 22%. On se rapproche donc des remises faites dans les concessions et le faible différentiel au final peut faire hésiter dans la mesure où il faudra vendre soi-même son véhicule d'occasion (voir encart).

En revanche, sur ces sites, les véhicules Renault se distinguent avec des modèles diesel issus du marché européen (Benelux) dont les remises peuvent atteindre 36% avec des options intégrées souvent très intéressantes.

CONCLUSION

Allez chez les concessionnaires avec déjà le maximum de renseignements : quel est mon modèle préféré, quelles options je veux au minima, quelle est la valeur de reprise de mon véhicule (www.argus.fr : 3.45 les 2 cotes), quelle remise maximum trouve-t-on sur internet (www.autoligne.com / www.clubauto-gmf.com ...). Ne signez pas à la première visite, laissez entendre que vous avez un autre modèle en vue, marquez la faiblesse de la reprise et/ou de la remise proposées, vérifiez bien l'ensemble des options proposées en faisant supprimer celles que vous ne désirez pas. Bien rare celui qui ne sera pas rappelé avec une offre améliorée. Enfin lorsque vous signez, mettez toujours un délai précis de livraison. ■

Marque	Modèle	Moteur	Prix Catalogue	Options + Préparation (1)	Total	Remise commerciale	A payer	TAEG Crédit	Remise	Remise internet France (3)	Remise internet BNL (4)	Extension garantie 5ans (5)	Reprise Scénic 2008
RENAULT	Scénic Dynamique	Essence/115 CV	26750	1366	28116	-4150	23966	4,50%	-14,8%	15,00%	33%	750	-7400
	Scénic Dynamique	Diesel/110 CV	28550	1366	29916	-4430	25486	4,50%	-14,8%	15,00%	36%	750	-7400
CITROEN	Picasso C4 Music touch	Diesel/110 CV	28200	1040	29240	-5000	24240	13,5%	-17,1%	20,00%	22%	1071	-6800
OPEL	Zafira Tourer Cosmo	Diesel/130 CV	28450	2260	30720	-3300	27420	(2)	-10,7%	15,00%	Non	910	-5785
PEUGEOT	3008 Style	Diesel/115 CV	27500	1100	28600	-3700	24900	11,6%	-12,9%	14,00%	22%	688	-7000
VOLKSWAGEN	Touran Life	Essence/105 CV	22890	1784	24674	-1592	23082	1,90%	-6,5%	11,50%	Non	1230	-4500
GEN	Touran Life	Diesel/140 CV	28040	1784	29824	-1585	28239	1,90%	-5,3%	12,50%	Non	1230	-4500

(1) : options GPS Europe, peinture métallisée, roue de secours, aide parking arrière + frais de mise à disposition hors carte grise. (2) : Opel a proposé seulement crédit + extension de garantie. Pas de taux proposé sur internet. (3) : Moyenne des remises pratiquées sur les sites internet de vente en ligne multimarques - Origine : concessions françaises. (4) : Idem, mais origine concessions du BENELUX. (5) : Extension de garantie de 2 à 5ans avec un maximum de 75000 km (1er des 2 termes atteint) - Volkswagen fait 100000 km et non pas 75000.