



# Quand internet devient le nouvel eldorado du marché automobile

De plus en plus de particuliers n'hésitent pas à acheter leur voiture, neuve ou d'occasion, sur le web pour limiter la facture. De véritables concessions virtuelles se créent pour répondre à cette demande en plein essor.

Il n'est pas toujours facile de trouver le bolide qui fera vrombir votre cœur ! Alors que l'exploration des différentes concessions et revendeurs automobiles est longue et fastidieuse, bon nombre de consommateurs préfèrent effectuer leur recherche en ligne, et parfois leur achat, quitte à faire voyager leur coup de cœur sur des milliers de kilomètres. Une alternative d'autant plus intéressante que les plateformes cassent les prix...

Neuves ou d'occasion, sans cesse plus de voitures se vendent par internet. © iStock / City Presse

10 % Les plateformes spécialisées en vente automobile proposent des modèles 10 à 20 % moins chers par rapport au marché

## DES OFFRES ALLÉCHANTES

Il est loin le temps où les offres de voitures sur le web se limitaient aux petites annonces postées par les particuliers. Alors qu'un million d'autos ont été vendues sur internet en Chine en 2016, selon le cabinet de conseil Frost & Sullivan, les professionnels bétonnent leurs offres pour développer le marché en Europe. Mandataires automobiles et distributeurs 100 % en ligne fleurissent sur la Toile pour proposer à la vente des modèles d'occasion et neufs, avec toutes les garanties

nécessaires. Grâce à des achats par lots, ces nouveaux acteurs peuvent également afficher des rabais allant de 10 à 20 % par rapport aux prix du marché. Et la demande est au rendez-vous ! Sur AutoScout24, l'un des plus grands sites de vente de véhicules en ligne, plus de deux millions de bolides sont proposés en Europe, dont 150 000 d'occasion en France. Quant à la plateforme Aramisauto, elle a vendu 37 000 véhicules en 2017, dont 70 % des transactions ont été réalisées à distance. Même les constructeurs se lancent sur ce marché émergent, à l'instar de PSA qui a ouvert l'an dernier Peugeot Webstore et Citroën Carstore, deux « concessions virtuelles ».

Déjà en 2014, une étude du cabinet Frost & Sullivan avait pressenti le potentiel de la Toile en estimant que sept ventes de voitures neuves sur dix dans le monde seraient conclues sur internet à l'horizon 2020. Bien que trop optimiste, cette enquête avait clairement mis en relief ce bon filon !

## LA PLUS-VALUE DES SERVICES ANNEXES

L'essor de la vente automobile en ligne a également donné des idées à tout un tas de start-up qui proposent des prestations complémentaires visant à simplifier et à sécuriser cet achat. Depopass et PayCar remplacent par exemple le chèque de banque par un virement instantané et irrévocable qui garantit les transactions entre particuliers.

Quant au véhicule, il peut vous être

livré en concession ou à votre domicile en quelques semaines, selon le site de vente que vous avez choisi. Zanzicar, la plateforme digitale de véhicules d'occasion du groupe Parot, s'engage même à vous l'apporter sous 72 heures, chez vous ou en point retrait, grâce au partenariat qu'elle a récemment conclu avec l'opérateur spécialisé Expedicar. Tandis qu'une enquête de l'association de consommateurs UFC Que Choisir a révélé fin 2017 qu'il fallait compter en moyenne 51 jours pour recevoir une nouvelle voiture achetée chez le concessionnaire (et jusqu'à 91 jours pour un modèle électrique), on comprend que ce type de solution logistique est un véritable atout commercial pour convaincre les automobilistes de se tourner vers la Toile. JULIE POLIZZI

## GROS PLAN Vos protections

• Les garanties : toute auto neuve bénéficie de la garantie constructeur. En revanche, pour les occasions, seuls certains sites spécialisés proposent de garantir le véhicule de trois mois à deux ans.

Dans tous les cas, la loi vous donne deux ans pour vous retourner contre le vendeur en cas de vice caché, comme un freinage défectueux.

• Le délai de rétractation : vous avez quatorze jours pour changer d'avis lors d'un achat par internet ou par téléphone. Ce délai s'impose même si vous aviez commandé un véhicule en le personnalisant avec des options. ■