

AUTOMOBILE

Des start-up vous aident à éviter les arnaques

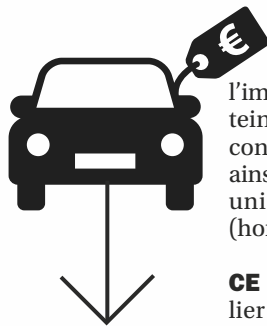
Identifier le bon prix, faire expertiser le véhicule convoité, sécuriser le paiement : de nouveaux services permettent de faciliter les transactions entre particuliers.

PAR JULIEN SARBORARIA

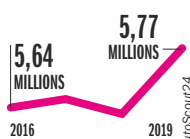
Fabien avait tout fait dans les règles pour vendre sa Peugeot 308 de 8 ans d'âge. Contrôle technique de rigueur, carnet d'entretien bien tenu, révision chez le concessionnaire. Si bien qu'il a pu très vite trouver un acquéreur après avoir posté son annonce sur Leboncoin. L'histoire aurait pu s'arrêter là. Mais quelques jours plus tard, l'acheteur le rappelait, déplorant un curieux bruit diagnostiqué par son garagiste. Furieux, il exigeait de Fabien qu'il prenne à sa charge la moitié des frais – une réparation estimée selon ses dires à 1 500 euros –, sans quoi il lancerait une procédure pour vice caché.

Il s'agissait en réalité d'un pur coup de bluff, auquel Fabien n'a heureusement pas cédé. Le procédé montre qu'il n'y a pas que les acheteurs qui doivent rester sur leurs gardes lors de la vente d'un véhicule d'occasion. Spécialisé dans la sécurisation des paiements en ligne, Obvy estimait récemment que plus de 15% des Français avaient déjà été victimes d'une arnaque lors de l'achat d'une voiture.

Soyons justes, la très grande majorité des transactions se déroulent sans anicroches. Tant et si bien que ce marché ne cesse de grandir. En 2019, il s'est écoulé 5,77 millions de voitures d'occasion en France contre 2,21 millions de neuves, selon le cabinet AAA Data. Les constructeurs, de leur côté, renforcent leurs positions, à



LE MARCHÉ DE L'OCCASION EN FRANCE EN PLEIN ESSOR



Les ventes ont atteint un niveau record en 2019.

Source: Autoscout24

TOP 5 DES VENTES AU PREMIER SEMESTRE 2020

1. **RENAULT CLIO**
163 565 unités
2. **CITROËN C3**
66 177 unités
3. **VOLKSWAGEN GOLF**
65 400 unités
4. **RENAULT SCÉNIC**
63 230 unités
5. **RENAULT TWINGO**
62 477 unités

Modèles d'occasion les plus vendus en France sur la période.

l'image de PSA, qui ambitionne d'atteindre 800 000 occasions en 2021, contre 620 000 en 2019. Le groupe a ainsi créé il y a un an une plateforme unique pour toutes ses marques (hors DS), Spoticar.

CE SONT LES VENTES de particulier à particulier qui prédominent encore (61% du marché en 2019 selon AAA Data). Et attirent donc forcément la convoitise des escrocs. L'une des fraudes les plus répandues consiste à truquer le compteur numérique pour minorer le kilométrage. En 2015, la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) estimait ainsi entre 280 000 et 625 000 (les données restent très approximatives) le nombre de véhicules concernés. Avec un risque encore plus important dans les régions proches de l'Allemagne, où cette arnaque concernerait un tiers des modèles d'occasion à vendre, selon l'Adac, l'Automobile Club allemand. La Belgique a mis fin à ce fléau en 2006 grâce au dispositif Car-Pass, un logiciel qui référence toutes les voitures immatriculées dans le pays avec l'historique de leur kilométrage alimenté par les garagistes et les dépanneurs. «Le nombre de cas de fraude est tombé en Belgique d'environ 80 000 à 1 500 ces dernières années», déclare Michel Peelman, l'administrateur délégué de Car-Pass.

En France, rien de tel. Les automobilistes peuvent toutefois obtenir des informations sur le site Histovec, créé par le gouvernement en 2019. Il permet de consulter gratuitement l'historique d'une voiture grâce à sa plaque d'immatriculation, de connaître la date de première immatriculation, le nombre de propriétaires précédents, de savoir si le véhicule a été accidenté ou volé... «mais rien concernant l'historique du kilométrage», regrette l'Automobile Club Association (ACA).

Bonne nouvelle, toutefois : de nombreuses start-up se sont lancées sur ce marché avec la promesse de sécuriser davantage les transactions. Côté acheteur, elles proposent d'abord d'expertiser le véhicule. C'est le cas de Vizapp, créée en 2019 par Aimery de Kerdrel, sur le mode collaboratif. Cette plateforme répertorie des «vizappers» capables d'effectuer ce travail d'inspection du véhicule. «Ce ne sont pas des professionnels, mais des personnes de confiance notées par la communauté», explique le cofondateur. Le prix de la mission est libre (c'est le vizapper qui fixe son tarif en accord avec l'acheteur). Le site prélève quant à lui une commission de 10% sur le prix de la prestation. Si le véhicule que l'on veut acquérir est loin de son domicile, ce service permet en outre de faire l'économie d'un déplacement.

Des pros peuvent se charger de négocier le prix à votre place

... Certains vendeurs enjolivent l'état de leur véhicule. D'autres trichent sur son niveau d'équipement, une information difficile à vérifier quand la voiture n'est plus commercialisée. «C'est facile de mentionner une climatisation automatique alors qu'elle est manuelle ou de rajouter des options inexistantes», prévient Nicolas Porta, fondateur de MecaVin. Il y a deux ans, ce Toulousain a créé un site qui permet justement de connaître le niveau de finition exact d'une voiture grâce à son immatriculation, mais également son prix neuve, à sa date de sortie, avec tous les équipements optionnels. Ce rapport (envoyé sous 24 heures maximum) est peu onéreux : 9 euros pour une petite voiture, 20 pour une belle sportive.

TOUT LE MONDE n'est pas à l'aise pour négocier le prix. Reezocar, une place de marché européenne des occasions vendues par des pros, se charge de le faire baisser. Cette société accompagne d'ailleurs le client tout au long du parcours d'achat, de la recherche à l'examen du véhicule (tous les garages ne sont pas blancs-bleu), en passant, donc, par la négociation du prix. Ses commerciaux ont tout intérêt à se montrer persuasifs, car Reezocar récupère la moitié de la remise qu'ils obtiennent. Elle se rémunère sur d'autres services optionnels : immatriculation, livraison à domicile et offre de garantie allant de 3 à 24 mois. Soit, avec un pack complet, 1 899 euros pour un véhicule à 20 000 euros. Lancée il y a six ans, Reezocar (passée dans le giron de la Société générale en décembre) a déjà séduit plus de 10 000 acheteurs.

Son tout récent concurrent Trustoo propose lui aussi un accompagnement de A à Z. Première étape, l'un de ses 400 professionnels est mandaté pour aller inspecter le véhicule (200 points de contrôle), vérifier la conformité des papiers et faire quelques photos. Et cela, en France comme à l'étranger (Allemagne,

Belgique, Suisse et Luxembourg). Le mandataire discute aussi du prix, sans supplément pour le client. Trustoo annonce un gain de 800 euros en moyenne. La prestation va de 149 euros pour l'offre de base à plus de 300 euros pour une inspection comprenant une garantie mécanique de trois mois et la carte grise. Trustoo aurait déjà 1 500 inspections à son actif depuis sa création début 2019.

Pour se prémunir contre les mauvaises surprises, on peut enfin recourir à un expert. Ce métier est réglementé par le ministère de l'Intérieur. Sa responsabilité est engagée lors d'un contrôle, ce qui n'est pas le cas avec un simple spécialiste. En cas de souci mécanique ou de vice caché non mentionné sur le rapport d'expertise, un client peut donc se retourner contre lui pour obtenir un dédommagement (remboursement de la vente à ses frais, réparations). BCA Expertise, le leader français, a lancé son propre service dédié aux clients particuliers - Experveo - il y a près de dix ans. Tout est passé en revue : les documents administratifs, l'historique du véhicule, le moteur et la carrosserie, à quoi s'ajoute un essai routier. L'expert a aussi accès à la base de données des sinistres pour avoir plus de détails sur la voiture ou vérifier la cohérence du kilométrage.

Il existe également des start-up qui épaulent les vendeurs, à l'image de Bonnie&Car. «Vous nous confiez la

vente de votre voiture, on s'occupe de tout», déclare Kevin Belford, le directeur général. Après la création de l'annonce, le vendeur est contacté par un conseiller qui l'aide à valoriser sa voiture (photos de qualité, description détaillée...) et à établir le juste prix. Avec l'assurance de la vendre en 45 jours si ses préconisations sont suivies. Si elle y parvient, elle prend une commission de 400 euros + 4% du prix de vente. Au-delà de ce délai, le vendeur sera invité à revoir le prix et Bonnie&Car fera un geste d'une centaine d'euros sur la commission.

Dédié également au vendeur, Carizy est très sélectif sur le choix des véhicules. «Nous n'acceptons pas les voitures de plus de 12 ans ou de plus de 120 000 kilomètres, ni celles venant de l'étranger pour éviter les arnaques», affirme Mathias Hioco, le président de cette start-up lancée en 2015. Avant la publication de l'annonce, la voiture est inspectée par un professionnel, après quoi Carizy convient d'un prix de vente avec le vendeur. «S'il accepte, il signe ensuite un contrat d'exclusivité de cinq semaines avec nous», déclare Mathias Hioco. Moyennant une commission de 5 à 6% sur le prix de vente. En 2018, Carizy a connu un coup d'accélérateur suite à son rachat par Renault. «Cela nous a permis d'accélérer les recrutements et de proposer des offres de financement en ligne», indique Mathias

NOUS AVONS TESTÉ PLUSIEURS SITES POUR METTRE EN VENTE

Site	Comment ça marche ?	Réactivité
BONNIE&CAR	Vous créez votre annonce dans leur back office (description, photos et prix souhaité). Le site vous envoie une analyse de marché pour vous orienter sur le prix idéal. Un rendez-vous téléphonique avec un conseiller est obligatoire avant publication pour vérifier que vous êtes le propriétaire du véhicule.	Notre annonce a été publiée environ 2 heures après le rendez-vous téléphonique avec le conseiller.
CARIZY	Carizy commence par donner une estimation théorique du prix de la voiture. Mais l'annonce n'est publiée qu'après le passage d'un spécialiste qui inspecte le véhicule (100 points de contrôle) et définit le prix final avec le vendeur.	Carizy nous a envoyé une estimation du prix par mail. Par contre, il a jugé notre Laguna trop vieille pour qu'on puisse aller plus loin.
CAPCAR	Le fonctionnement de CapCar est similaire à celui de Carizy : le vendeur reçoit une estimation du prix du véhicule avant de contacter un inspecteur pour faire vérifier l'état de sa voiture (150 points de contrôle). Ensuite, le site est mandaté par le vendeur pour s'occuper de trouver un acheteur.	Le prix suggéré a été donné par téléphone. Comptez de 24 à 72 heures après l'inscription pour avoir la visite de l'inspecteur.
EXPERVEO	Que vous soyez vendeur ou en quête d'une nouvelle voiture, Experveo vous propose de faire appel à un expert. Plusieurs formules sont possibles : de la simple vérification des documents administratifs à l'inspection sur place avec estimation du prix du véhicule. Prise de rendez-vous sur le site.	Nous avons pu obtenir un rendez-vous dans les 3 jours. Le service client est joignable par téléphone (numéro taxé).

(1) Prestation complète avec une étude de la valeur de marché du véhicule et une garantie mécanique (3 mois). Si l'expertise est réalisée

“Les sites ont plutôt bien valorisé ma berline essence, sans doute pour en tirer la meilleure commission”

Julien Sarboraria,
journaliste à Capital

Hioco, qui accompagne près de 500 ventes par mois.

Le groupe PSA, lui, s'est invité sur ce marché de l'occasion entre particuliers dès 2017 en investissant dans Carventura. Rivale de Carizy, cette plateforme est moins restrictive sur le choix des véhicules (15 ans ou 200 000 kilomètres maximum), mais elle exclut aussi ceux venus de l'étranger. Il n'y a pas de contrat d'exclusivité, mais Carventura se réserve le droit de facturer 99 euros aux vendeurs qui retirent leur annonce après l'inspection de leur voiture. Chez Carventura, chaque vendeur dispose de son propre coach, qu'il peut appeler à tout moment pour avoir des conseils sur la vente ou le prix. «On se compare un peu au Stéphane Plaza de la voiture d'occasion», plaisante Frédéric Lecroart, le cofondateur. La plateforme prend une commission de 500 euros pour les véhicules vendus moins de 5 000 euros (800 euros au-delà) et propose une offre de livraison à domicile pour l'acheteur (1 euro le kilomètre).

AU STADE DU PAIEMENT, le vendeur peut aussi se prémunir contre les fraudes (faux chèque de banque, arnaque au paiement via PayPal) en passant par des plateformes sécurisées. Qu'elles s'appellent PayCar, CashSentinel ou encore Obvy, elles jouent toutes le rôle de tiers de confiance pour un coût modique,

autour de 20 euros. Les identités du vendeur et de l'acheteur sont vérifiées avant que l'argent ne soit placé sur un compte séquestre jusqu'à la fin de la transaction. CashSentinel intègre même une protection juridique en cas de vice caché, tandis qu'Obvy s'est associée avec Banque Casino pour proposer le paiement en plusieurs fois entre particuliers. La start-up bordelaise a en outre noué des partenariats avec Facebook Marketplace et GensDeConfiance. Quant au Boncoin, le leader du marché de l'auto d'occasion entre particuliers, il propose désormais le système de paiement sécurisé de PayCar, qu'il a racheté début 2020. «Nous couvrons 98% des annonces pour les véhicules coûtant jusqu'à 50 000 euros», indique Vincent Marty-Lavauzelle, le P-DG de PayCar. Une récente enquête d'«Auto Plus» montre toutefois que des malfaiteurs réussissent à contourner ce système en mettant en vente des véhicules qui ne leur appartiennent pas. Mais seuls ceux qui ne prennent pas la peine d'aller voir le véhicule et donc de vérifier l'identité du propriétaire tombent dans le piège. ■



NOTRE LAGUNA DE 2010 AVEC 120 000 KILOMÈTRES AU COMPTEUR

Conseils de vente	Coût du service	Estimation du prix pour notre véhicule	Commentaire
Notre conseiller nous a aidés à valoriser le véhicule : description détaillée avec mise en avant des équipements, photos du véhicule...	400 euros + 4% du prix de la voiture	5 840 euros net vendeur pour un bon rapport prix-temps de vente	Un acheteur sérieux s'est manifesté seulement 24 heures après la publication de l'annonce. Chaque semaine, Bonnie&Car envoie un mail récapitulatif le nombre d'acheteurs intéressés par le véhicule et le nombre d'offres reçues.
C'est un service clés en main. Les commerciaux pourront valoriser votre voiture auprès des acheteurs grâce à l'inspection réalisée.	Commission de 5 à 6% sur le prix de vente	7 780 euros net vendeur	Carizy (racheté par Renault en 2018) n'accepte que les véhicules de moins de 12 ans et de moins de 120 000 kilomètres. Le vendeur signe un contrat d'exclusivité de 5 semaines. L'acheteur bénéficie d'une garantie mécanique de 6 mois, comprise dans le prix de vente.
Si aucun acheteur ne se manifeste après quelques jours, le conseiller revient vers le vendeur pour revoir le prix de vente.	Commission de 4 à 6% sur la vente	Entre 7 210 et 7 600 euros net vendeur⁽²⁾	Environ 15% des voitures inspectées sont refusées, car venant de l'étranger ou trop vieilles (plus de 14 ans ou 150 000 kilomètres). Ainsi, notre Laguna de 12 ans, jugée peu intéressante, n'a pas été acceptée. Le vendeur signe un contrat semi-exclusif de 8 semaines. Acheteur et vendeur peuvent négocier en direct.
Aucun conseil pour vendre sa voiture ; Experveo se concentre sur son cœur de métier : l'expertise.	De 80 euros à 280 euros⁽¹⁾ selon la prestation	L'estimation du prix est donnée après l'expertise⁽³⁾	Pour se prévaloir du titre d'expert, le professionnel doit être agréé par l'Etat. Son diagnostic engage sa responsabilité. Ceci explique que sa prestation soit plus onéreuse que celle d'un garagiste ordinaire.

hors agences (80 en France métropolitaine), il faut ajouter 40 euros. (2) Estimation basée sur la cote et les annonces de véhicules équivalents. (3) Calculée selon le marché et l'état du véhicule.