

Automobile

Une bonne occasse pour l'acheteur et le vendeur ?

Enquête

De nouvelles sociétés proposent d'accompagner les particuliers pour vendre ou acheter une voiture d'occasion. La formule est séduisante. Mais que peut-on en attendre vraiment ?

Lorsque l'on cherche une voiture d'occasion, on a toujours peur de se faire avoir et lorsque l'on vend, on veut aller vite. Plusieurs sociétés se sont lancées pour faciliter les transactions entre particuliers et trois principales étaient toujours en activité fin 2018 : Kyump, Carventura, filiale du groupe PSA et Carizy, rachetée mi-novembre par Renault.

Ces entreprises ont en commun de proposer une inspection des voitures. La personne qui souhaite vendre la sienne prend rendez-vous avec un professionnel, qui établit un rapport sur l'état du véhicule.

DES CHOIX PLUS LIMITÉS QU'IL N'Y PARAÎT

Elle donne ensuite une exclusivité de vente à l'entreprise pendant cinq, six ou sept semaines. Des services complémentaires sont offerts ou facturés : pour le vendeur, la sécurisation du paiement, et pour l'acheteur, une garantie mécanique et la possibilité de se faire livrer le véhicule.

Nous avons comparé les sites à la recherche d'une Renault Clio essence en tant qu'acheteur. La déception était au rendez-vous avec un choix très restreint. Par ailleurs, nous n'avons pas apprécié d'avoir quinze voitures annoncées alors qu'en réalité, la moitié était déjà vendue.

BON À SAVOIR

Les voitures proposées ont moins de sept ou dix ans et moins de 120 000 km pour Kyump et Carizy, moins de quinze ans et moins de 190 000 km pour Carventura. Kyump se justifie en disant que pour un véhicule plus âgé, il faudrait le monter sur un pont et réaliser une inspection beaucoup plus poussée que celle actuelle en moins de deux heures.

On ne trouve donc pour l'instant que peu de véhicules en vente.

Par ailleurs, il s'agit surtout de modèles pas trop anciens (voir Bon à savoir). L'entreprise sélectionne des véhicules faciles à vendre, donc entretenus et en bon état. C'est un bon point pour l'acheteur mais cela

a un impact sur les prix. « On a peu de voitures à moins de 3 000 – 4 000 € », admet Kyump, tandis que Carizy indique un prix moyen à 10 000 €.

UNE COMMISSION DE 5 À 6 % DU PRIX DE VENTE

La prestation, enfin, a un coût. Carventura prélève « 800 € en général » et Carizy « 5 ou 6 % du prix de vente ». Dans les deux cas, la commission est supportée par l'acheteur. Kyump annonce lui aussi « 5 ou 6 % », mais avec une répartition entre acheteur et vendeur. Un peu plus cher donc qu'une transaction entre particuliers, mais l'offre répond sans aucun doute à un besoin. ● FANNY GUIBERT

Juriste : FRANÇOISE HÉBERT-WIMART

