



Profitez d'une remise élevée en achetant une voiture chez un mandataire auto



Le recours à un **mandataire auto** pour l'acquisition d'un véhicule neuf permet de **réaliser une économie substantielle à l'achat**.

Un mandataire auto est un **intermédiaire multimarques** entre un acheteur (le client) et un vendeur (le concessionnaire de la marque).

En tant qu'intermédiaire, le mandataire auto effectue **des milliers d'achats automobiles pour le compte de clients particuliers** et cela parfois depuis des dizaines d'années. A ce titre, le mandataire automobile bénéficie de **remises élevées**, équivalentes à celles que percevraient un grossiste, rabais dont il fait bénéficier ses propres clients, déduction faite d'une commission d'intermédiaire.

C'est aussi simple que cela.

De plus, sa connaissance précise des distributeurs automobiles et du marché automobile lui permet de profiter ponctuellement de **prix discount lors de déstockage de véhicules**.

Le mandataire AutoJM, importateur et négociant automobile multimarques depuis 1975, promet actuellement des **remises allant jusqu'à 41,9%** (sur la Citroën Jumper!) et revendique plus de 3 000 transactions par an.

Au total, AutoJM a livré 70 000 automobilistes en 35 ans (c'est le plus ancien des mandataires autos en France). Et la longévité et l'expérience rassurent la clientèle.

Si l'on regarde les trois premières citadines Françaises, on trouve aujourd'hui chez AutoJM une **Renault Clio** avec une remise allant jusqu'à **25,6%**, une **Peugeot 208** remise de **18,3%** ou encore une **Citroën C3** avec un rabais de **24,5%**.

Il convient de vérifier les **caractéristiques des modèles remisés** (motorisation, équipements, année,...). C'est ainsi que l'on voit que la remise de 18,3% sur la nouvelle 208 autojm concerne la 208 0 km version 1.2 PureTech 100 Start&Stop modèle 2019 en finition Active vendu au prix remisé de 16 390 €.

Les voitures que les concessionnaires vendent facilement sont peu remisées par les mandataires autos.

Au contraire des véhicules qui trouvent difficilement preneurs chez les concessionnaires automobiles.

Les voitures neuves vendues par les mandataires autos en France ont principalement pour origine les concessionnaires automobiles Français.

Certaines voitures ont pour provenance des concessionnaires Européens.

Initialement limitée aux véhicules neufs, l'activité des mandataires automobiles s'est élargie aux voitures immatriculées 0 km et aux voitures d'occasion.

Un **véhicule immatriculé 0 km** est un véhicule qui a reçu une première immatriculation et dont le kilométrage est compris entre 0 et 50 km. Le concessionnaire a procédé à l'immatriculation de la voiture neuve pour bénéficier d'une remise substantielle sur plusieurs voitures ou pour atteindre une prime de volume de la part du constructeur.

Le client acheteur d'une voiture immatriculée 0 km chez un mandataire auto doit garder à l'esprit qu'il achète juridiquement une voiture d'occasion. Même si le véhicule n'a jamais roulé au préalable, le véhicule immatriculé 0 km sera considéré en cas de sinistre ou de vol comme un véhicule d'occasion et remboursé sur cette base. A l'achat d'une voiture immatriculée 0 km doit prendre en considération, non pas le prix de la voiture neuve, mais la cote occasion du modèle l'année considéré.

Le développement de l'activité de mandataire auto s'est accompagné d'une **offre de services automobiles élargies**, allant du financement automobile avec ou sans apport à la reprise de la voiture remplacée, en passant par l'immatriculation du véhicule, la pose des plaques d'immatriculation, l'extension de garantie et la livraison à domicile.

Dernier point, le véhicule neuf acheté chez un mandataire bénéficie de la même **garantie constructeur** que le véhicule neuf acheté chez un concessionnaire Français.

Bdn, écrit le 29/04/2020