



**2** 9 155 € : c'est le prix moyen payé l'an dernier par les Français pour s'offrir une voiture neuve, d'après le baromètre automobile 2022 de [Kidioui.fr](https://www.kidioui.fr). Il s'agit en l'occurrence d'un nouveau montant record, supérieur de 16,22 % à celui de 2021 (25 085 €). Selon Jonathan Luck, fondateur de Caroom, "l'augmentation des coûts de fabrication a conduit les constructeurs automobiles à revoir leur prix catalogue." Pour ne rien arranger, "la pénurie de composants électroniques engendrée par la crise sanitaire ont réduit le niveau des véhicules en stock", ajoute-t-il.

#### DES MARGES DE NÉGOCIATION PLUS SERRÉES CHEZ LES CONCESSIONNAIRES

Dans ce contexte, les marges de négociations sont plus difficiles chez les concessionnaires. Ainsi, selon le site internet [Kidioui.fr](https://www.kidioui.fr), l'an dernier, les acheteurs ont obtenu une ristourne de 16,95 % en moyenne sur leur voiture neuve, un niveau inférieur de 5,5 points à celui enregistré en 2021. Pourtant, selon les spécialistes interrogés, il est possible d'obtenir davantage en sortant des sentiers battus. Par exemple, en se tournant vers un modèle dont la fabrica-

tion va bientôt s'arrêter. Généralement, les concessionnaires sont plus ouverts à la négociation pour écouler les modèles en fin de carrière qui risquent d'être compliqués à vendre par la suite. Pour mettre toutes les chances de votre côté, il convient néanmoins de suivre régulièrement l'actualité automobile afin de connaître les futurs renouvellements de gamme des constructeurs automobiles. Mais, par la même occasion, vous serez également informés des lancements de séries spéciales, généralement suréquipées par rapport à leurs modèles de base. Elles bénéficient bien souvent d'avantages client pouvant se chiffrer à plusieurs milliers d'euros, ce qui est loin d'être négligeable par les temps qui courent.

#### AVOIR RECOURS À UN MANDATAIRE

Autre solution, notamment, si vous cherchez à acquérir un modèle dernier cri : faire appel à des mandataires automobiles. Ils proposent bien souvent des réductions "pouvant aller de 5 à 45 % sur le prix catalogue", indique Jonathan Luck. Pour parvenir à proposer de telles remises, ces professionnels achètent des voitures neuves en grande quantité

directement auprès des distributeurs automobiles. Par exemple, pour obtenir les meilleurs tarifs, ils n'hésitent pas à s'approvisionner à l'étranger. En général, "les constructeurs tricolores français sont souvent enclins à rogner davantage sur leurs marges dans certains pays européens afin d'y gagner des parts de marché", ajoute Jonathan Luck. Parmi les mandataires automobiles les plus connus, on peut citer Aramisauto, AutoJM, Degrifcars, Elite Auto, ou encore Gaillard Auto. Tous disposent d'un site internet, où il est possible de suivre leurs meilleures offres du moment.

#### LES PLUS FORTES REMISES ACCORDÉES SUR LES VÉHICULES NEUFS EN 2022

D'après le comparateur en ligne [Kidioui.fr](https://www.kidioui.fr), l'an dernier, les plus fortes remises ont été obtenues sur le segment des voitures citadines (-19,82 % en moyenne) et des monospaces (-18,33 %). Parmi les constructeurs tricolores, notons également que Renault a accordé plus de rabais (-24,12 %) que le groupe Stellantis, avec des ristournes plus basses chez Peugeot (-18,21 %) et Citroën (-17,23 %). |

### PENSER À COMPARER LES PRIX

D'ailleurs, la Toile est assurément le lieu à privilégier pour dénicher une bonne affaire. En effet, on peut y trouver des comparateurs de prix en ligne, comme Autokoo, Kidioui ou encore **Caroom**, permettant, en quelques clics, de connaître les meilleurs prix proposés par les concessionnaires automobiles et les mandataires, pour le véhicule neuf recherché. Sachez également que la plupart de ces comparateurs auto offrent la possibilité de faire une recherche en fonction du prix, de la couleur ou encore des options du véhicule, ce qui peut éventuellement vous faire découvrir de nouvelles marques et/ou de nouveaux modèles plus adaptés à votre budget mais aussi à vos besoins, auxquels vous n'auriez peut-être pas pensé. Cerise sur le gâteau, si vous avez trouvé votre bonheur sur ces sites, il vous suffira alors de valider votre demande en ligne. Ensuite, "sans rien déboursier, vous recevrez un devis gratuit par email afin de finaliser la transaction, indiquant les coordonnées du vendeur professionnel", indique Ouri Stopek, le fondateur de Kidioui.

### SANS OUBLIER LE MARCHÉ DE L'OCCASION

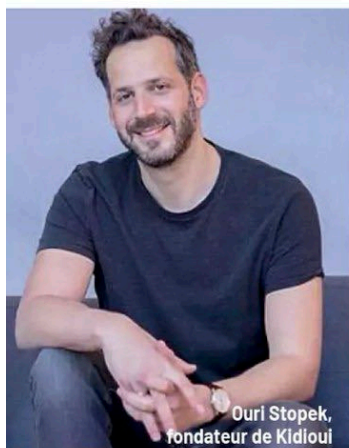
Il n'en reste pas moins que si vous voulez vraiment faire des économies, le mieux est de vous tourner vers le marché de l'occasion. On peut y découvrir des véhicules en très bon état de marche, à des tarifs très compétitifs par rapport à des modèles neufs équivalents. Pour éviter toute mauvaise surprise, le mieux est de se tourner vers des professionnels, seuls, à pouvoir vous proposer un véhicule révisé et garanti. Et là encore, il est possible de faire de bonnes affaires

en surfant sur le Web. Ainsi, "le site d'achat en ligne Autohero dispose par exemple en permanence d'un stock de plusieurs milliers de véhicules contrôlés et reconditionnés", indique Manutea Dupont, vice-président et directeur à Auto1 Group et Autohero France. Pour chacune d'entre elles, une fiche descriptive est disponible en ligne, présentant ses principales caractéristiques, la liste de ses options disponibles, et bien entendu une multitude de photos haute définition de la voiture afin de pouvoir juger à distance de son état. De quoi

vous permettre d'acheter votre futur véhicule d'occasion, en toute confiance, sans même avoir à vous déplacer. L'auto pouvant être livrée directement à votre domicile. Il est même possible de se voir proposer une solution de financement et une offre de reprise pour son ancien véhicule.

### CHOISIR LE MEILLEUR MOMENT POUR NÉGOCIER

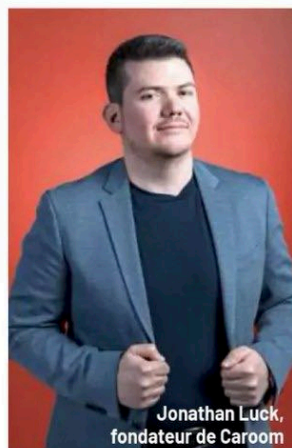
Autre élément à prendre en considération pour faire une bonne affaire : tenir compte du meilleur moment pour acheter sa voiture. En effet, selon Ouri Stopek, "en fin d'année, c'est-à-dire à partir de la mi-novembre, les distributeurs automobiles cherchent à booster leurs ventes si leurs objectifs annuels n'ont pas été atteints". Ils sont alors plus désireux à accorder des promotions exceptionnelles pour augmenter leur chiffre d'affaires de l'année. L'été est également une bonne période à privilégier car les clients se font généralement plus rares, ce qui permet parfois de bénéficier de plus fortes remises sur les prix des véhicules ou de bénéficier d'équipements offerts. Pensez-y avant de partir en vacances cet été. |



Ouri Stopek,  
fondateur de Kidioui



Manutea Dupont,  
directeur Autohero France



Jonathan Luck,  
fondateur de Caroom