

MISTERGOODDEAL!

FR FR NL

Tout le catalogue | Electroménager | Informatique | Image/Son | Téléphonie | Maison et loisirs/Voyage | Mobilier d'interieur | Vin | Voitures

SUPER PROMOS

607 NOUVELLE EXECUTIVE 2.0 HDI
Remise : 10% - Prix : 25 871 €
Economie : 5 679 €

Peugeot

GALAXY GHIA 1900 TD1
Remise : 16,7% - Prix : 26 740 €
Economie : 6 152 €

Ford

10 760 € au lieu de 14 15 € en stock

-17% NISSAN XTREIL 2.0 ELEGANCE
26 361 € au lieu de 31 300 € en stock

-16,1% FORD FIESTA AMBIENTE 1300 3 Portes
9 229 € au lieu de 11 000 € en stock

NETGEAR

CONTACTEZ NOS CONSEILLERS Du lundi au vendredi de 9h30 à 12h 14h à 19h 0892 289 800

Pourquoi acheter ma voiture chez Mistergooddeal ?

Comment obtenez-vous

FIESTA AMBIENTE 1300

VENTE EN LIGNE

► Selon Médiamétrie, 1 % des Français auraient acquis un véhicule sur le Web.

Autos discount sur Internet

Après l'informatique, la hi-fi et l'électroménager, Mistergooddeal propose des rabais sur les voitures neuves.

par **Christophe Plotard**

Entre 5 et 7 milliards d'euros, c'est le chiffre d'affaires du commerce électronique français en 2004. Les transactions en ligne se banalisent grâce à une plus grande confiance dans la sécurisation des transactions et à la généralisation du haut débit : un internaute sur deux s'est déjà laissé tenter par un achat en ligne (livres, CD...).

Restent de nombreux secteurs où le recours à Internet pour l'achat n'est pas encore rentré dans les mœurs. C'est le cas de l'automobile, alors qu'aux États-Unis, Amazon, le spécialiste des produits culturels, vend des voitures depuis plus de quatre ans.

Pourtant, de ce côté de l'Atlantique, les sites spécialisés sont parmi les plus consultés, même si le déplacement dans une concession est encore une étape indispensable. Depuis quatre ans, les ventes en ligne de voitures sont réalisées par une poignée d'intermédiaires et de mandataires, salariés d'entreprises qui négocient des lots à des concessionnaires soucieux d'atteindre leurs objectifs commerciaux. Certains profitent des différences de prix dans l'Union européenne. Malgré les rabais, leurs sites sont peu connus : IES, un des leaders, n'écoule que cinq mille voitures par an via le Web. Un volume jugé insuffisant, d'où sa récente alliance avec Mistergooddeal, le spécialiste du déstockage sur le Net.

Pour la première fois, un site généraliste d'e-commerce propose, à côté des DVD, des meubles, des bouteilles de vin ou des outils

de jardinage, des voitures neuves de grandes marques avec des réductions de 5 à 25 %.

« Ce mariage bénéficie aux deux entreprises. Mistergooddeal profite de notre expérience dans le domaine automobile pour élargir son offre, estime Philippe Koenig, directeur d'IES. Quant à nous, nous accédons à une puissance de feu commerciale et à une plate-forme de communication inenvisageables jusqu'alors. »

Un millier de ventes prévues en 2005

Le principe est celui qu'appliquent tous les mandataires : l'acheteur choisit un véhicule en stock ou le configure sur mesure. Une fois le devis établi et le lieu de livraison déterminé, l'internaute verse une provision de 10 %. Le solde est réglé à la réception de la voiture (prévoir un délai de une à douze semaines). Les véhicules sont couverts par la garantie légale du constructeur. Le carnet, tamponné par un concessionnaire du réseau officiel, est remis à l'acheteur avec les documents provisoires (carte grise et carte d'immatriculation).

Avec Mistergooddeal, le secteur pourrait prendre un nouvel essor car le site bénéficie d'une forte notoriété. « Notre capacité financière nous permet de négocier des lots de plusieurs centaines de véhicules », explique Nicolas Berloty, président du site. En plus du catalogue que nous proposons en commun avec IES, nous développons donc une offre spécifique à Mistergooddeal. Les deux partenaires annoncent des objectifs de vente modestes : un millier de véhicules en 2005. Mais les résultats du mois de décembre 2004 sont déjà considérés comme très bons. ●