autobiz

Bien vendre sa voiture

Un Guide **autobiz**

Édition 2017

Pourquoi un guide pour vendre sa voiture ?

Il se vend près de trois fois plus de véhicules d'occasion chaque année que de véhicules neufs. Sur ce marché de la « seconde main » qui dépasse les 5 millions d'immatriculations, tout le monde est acheteur et vendeur, les professionnels comme les particuliers.

Pour les uns, l'automobile est un métier. Pour les autres, c'est une commodité qui pèse dans le budget, à hauteur de 4000 à 5000 euros en moyenne par ménage et par an. En tant que particulier, vous êtes et vous serez confronté plusieurs fois à la revente de votre véhicule au cours de votre existence. Mais savez-vous qu'à chaque fois, vous engagez votre responsabilité ? Connaissez-vous les devoirs qui incombent au vendeur dès lors qu'il publie une petite annonce sur un site de vente en ligne ? Au regard de la somme engagée lors d'une transaction automobile, vous devez vous y préparer. Commercialement d'abord, en apprenant comment positionner au mieux votre prix de vente, à obtenir le meilleur parti d'une petite annonce, négocier avec l'acheteur. Préventivement ensuite, afin de vous protéger des personnes malveillantes ou procédurières. Techniquement enfin, parce que vous avez des documents à fournir et des règles à respecter.

Ce guide a l'ambition de condenser tout ce qu'il faut savoir pour bien vendre sa voiture. Il livre des informations pratiques, mais aussi des astuces et des conseils aux particuliers, ainsi que des fiches de synthèse à imprimer pour les plus pressés. Plusieurs parties sont aménagées qui permettent aux lecteurs d'appréhender la phase préparatoire, la mise en vente, les rendez-vous et la vente. Une annexe réunit des documents et adresses utiles.

L'honnêteté est assurément le meilleur conseil que ce guide puisse vous apporter. Soyez transparent sur l'état de votre véhicule et sincère dans vos réponses à l'acheteur.

autobiz

autobiz est le leader mondial de la cotation automobile, avec des relevés de prix réalisés sur plus de 30 marchés. Depuis 2004, la société développe toute une gamme d'outils d'aide à la décision pour le secteur automobile, à l'attention de ses clients, constructeurs, distributeurs, loueurs, assureurs, ainsi que pour les grands acteurs du e-commerce.

autobiz est aussi le pionnier de la reprise automobile en France. Son réseau fédère aujourd'hui quelques 200 partenaires répartis sur tout le territoire.

Ils ont été choisis selon trois critères :

- ils s'engagent sur la qualité de leur service
- ils respectent un devoir de transparence
- ce sont des interlocuteurs de confiance

autobiz investit chaque année 15% de son chiffre d'affaires en R&D pour maintenir son avance technologique. À ce titre, la société collabore avec des chercheurs de l'Université de Paris-Sorbonne depuis 2010.

Pour toutes demandes d'informations, contacter :

autobiz
15-19 quai Gallieni - 92150 Suresnes

Tél: +33 (0)1 41 44 91 00
Fax: +33 (0)1 41 44 91 01
E-mail : contact@autobiz.com
Web : www.autobiz.fr

Malgré le soin apporté à sa réalisation, les informations contenues dans ce guide sont données à titre indicatif. Elles proviennent de sources très diverses et sont susceptibles d'être mises à jour régulièrement. En aucun cas, autobiz ne pourra être tenu responsable d'éventuelles erreurs ou omissions.

Graphisme et mise en page : Zirkumflex
Tous droits de reproduction interdits.

Sommaire

2 **Avant-propos**

4 **10 questions à se poser avant de vendre son véhicule**

5 **À savoir avant la vente**

5 ▶ Vos responsabilités en tant que vendeur
6 ▶ Quand faut-il vendre son véhicule ?
8 ▶ Fixer son prix de vente
9 ▶ À qui vendre ou céder son véhicule ?
10 ▶ L'atout garantie
11 ▶ **Un vendeur averti en vaut deux : 6 astuces à connaître**
12 ▶ Les documents à fournir lors de la vente
15 ▶ Les cas particuliers

19 **En prévision de la vente**

19 ▶ Nettoyage et petites rénovations: conseils de pros
23 ▶ Savoir photographier son auto
25 ▶ Mettre sa voiture en vente sur un site de petites annonces
26 ▶ Bien rédiger une petite annonce automobile
29 ▶ **10 conseils à retenir pour des rendez-vous réussis avec des particuliers**

30 **La vente et l'après-vente**

30 ▶ Préparer la prise de rendez-vous
31 ▶ Comment éviter les risques liés à la vente ?
32 ▶ Négocier avec l'acheteur
34 ▶ Quels moyens de paiement privilégier ?
35 ▶ Quelle procédure avec l'assurance après la vente et quels documents conserver ?

36 **Annexe**

36 ▶ Ressources utiles
37 ▶ Déclaration de cession de véhicule
39 ▶ Contrat de vente d'un véhicule en bon état
40 ▶ Lettre pour résilier son assurance

10 questions à se poser avant de vendre son véhicule

Vous ne savez pas par où commencer ? Gagnez du temps avec autobiz !

1 Ai-je le droit de vendre mon véhicule ?
Vous devrez fournir un certificat de non gage qui en fournit la preuve à l'acheteur. Vous pouvez vous en procurer un gratuitement sur le site Internet de votre Préfecture ou le portail de l'administration française.

2 De combien de temps je dispose pour la vendre ?
Si vous êtes pressé ou que vous ne souhaitez pas publier d'annonce, allez sur autobiz.fr et prenez rendez-vous avec un professionnel qui vous fera une offre après expertise de votre véhicule. Si vous en acceptez son montant, la reprise est immédiate. Sinon, prenez le temps de lire ce guide...

3 À qui la vendre ?
Vous obtiendrez généralement un meilleur prix avec les particuliers, mais vendre sa voiture à un professionnel est plus sûr en ce qui concerne le paiement.

4 Quelles sont mes responsabilités en tant que vendeur ?
Vous devez être transparent et honnête avec les acheteurs, sans rien dissimuler de l'état réel de votre véhicule, car ils peuvent tout à fait se retourner contre vous en cas de vice caché ou de non-conformité de votre véhicule.

5 Quel prix en demander ?
autobiz.fr vous fournit une estimation gratuite et instantanée de votre véhicule. Elle est ajustée en permanence en fonction de l'offre et de la demande du marché, sur la base de votre déclaratif.

6 Est-ce que ma voiture a besoin de passer un contrôle technique ?
Si sa 1ère mise en circulation est inférieure à 4 ans (voir carte grise), ce n'est pas nécessaire. Au-delà, un contrôle technique favorable de moins de 6 mois est requis. En cas de contre-visite, ce délai est réduit à 2 mois.

7 Quels documents dois-je prévoir pour la vente ?
Pensez à la carte grise, aux certificats de non-gage et de cession du véhicule, au carnet d'entretien, aux factures liées à l'entretien et à la documentation technique. Il vous faudra aussi télécharger des photos pour accompagner votre petite annonce.

8 Dois-je remettre en état ma voiture ?
Évidemment ! Un voyant allumé au tableau de bord ou des pneus abîmés risquent d'éloigner les acheteurs potentiels. Pensez aussi à la vidange.

9 Où publier une petite annonce ?
Le site leboncoin.fr est numéro un en France. Mais il en existe d'autres (voir page 25).

10 Comment suis-je prêt à être payé ?
Avec les particuliers, préférez le chèque de banque ! Il reste le moyen de paiement le plus sécurisé. Vérifiez quand même que l'agence émettrice existe vraiment.

BON À SAVOIR !

Avec **autobiz**, pas besoin de passer une annonce, d'organiser des rendez-vous, de prévoir des formalités administratives, ni de s'inquiéter du règlement. Nos partenaires vous simplifient la vie et s'engagent sur le rachat de votre voiture en 1h !

Vos responsabilités en tant que vendeur

La loi encadre les transactions automobiles. Le particulier qui vend son véhicule doit être de bonne foi et respecter ses obligations de transparence. Explications.

En tant que vendeur, vous avez des obligations. Mettez-vous à la place de l'acheteur qui a parcouru parfois quelques centaines de kilomètres et sacrifié de son temps pour venir voir votre voiture, et qui se rend compte finalement que vous avez omis de lui signaler une aile froissée, par exemple. C'est pourquoi le législateur considère qu'une petite annonce engage son auteur, et en s'appuyant sur le *Code de la consommation* (*article L 213-1 du Code de la consommation*), il peut sanctionner celui qui a induit en erreur des clients potentiels. Il est donc vivement recommandé de signaler tout défaut apparent dans la description du véhicule, qui pourrait se révéler rédhibitoire lors de la visite d'un acheteur potentiel.

FACILE !

En revendant votre voiture à un partenaire **autobiz**, votre responsabilité n'est pas engagée car c'est un professionnel de la reprise.

Même après la transaction, le vendeur n'est pas à l'abri d'un recours de l'acheteur. Le *Code civil* sanctionne celui qui a été reconnu coupable d'un dol. L'*article 1137* en apporte la définition : « Le dol est le fait pour un contractant d'obtenir le consentement de l'autre par des manœuvres ou des mensonges. Constitue également un dol la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre partie. » En clair, vous encourez des poursuites si l'acheteur est en mesure de prouver que vous avez intentionnellement cherché à camoufler un défaut sur votre véhicule, afin de chercher à le vendre. Cette pratique risque alors d'entraîner l'annulation de la vente ou le versement de dommages et intérêts.

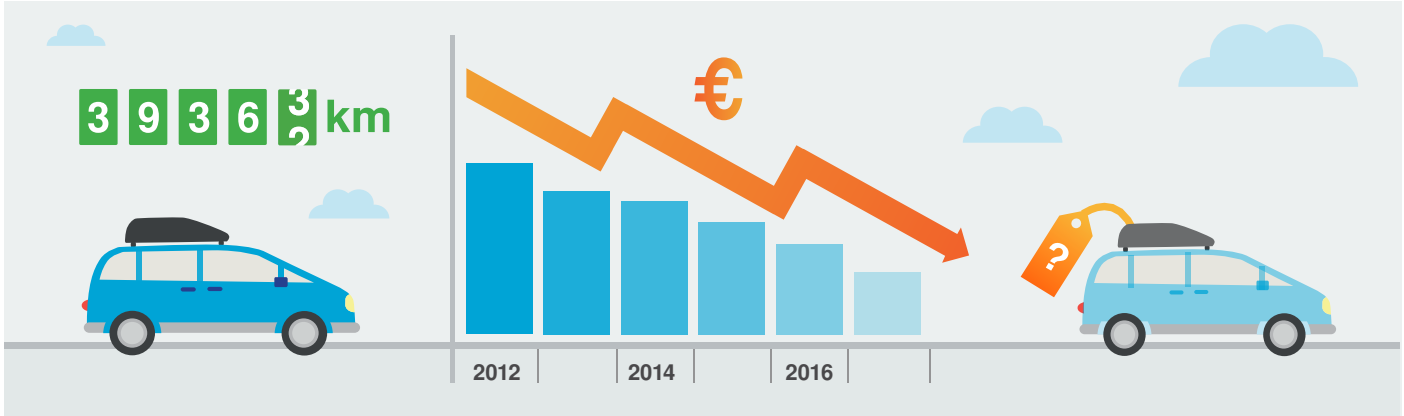
BON À SAVOIR !

Des pneumatiques trop kilométrés ou un pot d'échappement abîmé résultent de l'usure normale du véhicule. Ils ne sont pas considérés comme des vices cachés.

L'acheteur est également protégé légalement contre les vices cachés du véhicule (*article 1641 du Code civil*). Ce sont des défauts non apparents (connus ou non du vendeur), qui sont antérieurs à la vente et ont été cachés à l'acheteur. Ils rendent le bien « impropre à l'usage auquel on le destine, ou diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquis, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus ». Le vendeur qui a gardé sous silence une réparation importante, est donc légalement responsable si l'acheteur s'est rendu compte de l'existence d'un vice caché dans les six mois qui suivent la vente du véhicule, lors d'un contrôle technique ou d'une expertise, par exemple. Ce dernier dispose ensuite d'un délai légal de deux ans pour mettre en cause le vendeur et faire annuler la transaction. Si le vendeur conteste et qu'il est reconnu de mauvaise foi par le tribunal, la transaction est annulée. Il devra rembourser l'acheteur, en plus de verser d'éventuels dommages-intérêts pour tous les préjudices occasionnés par le vice caché. Les deux parties peuvent aussi s'accorder sur un nouveau prix pour le véhicule. Si le vice caché est avéré et que le vendeur était de bonne foi, il ne peut pas être poursuivi pour dommages-intérêts. Dans tous les cas, c'est à l'acheteur d'apporter la preuve du vice caché.

Quand faut-il vendre son véhicule ?

L'achat d'un véhicule est une dépense majeure pour un particulier ou un ménage, après l'acquisition d'un bien immobilier. Sa revente doit permettre de récupérer une partie de cette somme. Mais quelques années et kilomètres plus tard, votre véhicule a perdu de sa valeur.



▶ Vous avez acheté votre voiture neuve

Si vous êtes dans la moyenne des français qui roulent près de 17 000 km par an avec leur voiture (essence : 12 500 km ; diesel : 19 000 km), alors soyez patient ! La perte de valeur d'une voiture n'est pas linéaire dans le temps. Le premier kilomètre parcouru réduit le prix de la revente dans une fourchette qui va de 15 à 30%. Selon le modèle et l'usage qui en est fait (kilométrage, état général), cette décote varie de 30% à 70% au bout de 3 à 4 ans. Elle ralentit ensuite progressivement au fil des années et du kilométrage.

> *Avant d'acheter une voiture neuve, allez sur **autobiz.fr** et cotez le modèle qui vous intéresse ou son équivalent à trois étapes de sa vie (2 ans de mise en circulation et 30 000 km ; 4 ans et 60 000 km ; 6 ans et 90 000 km). Vous aurez une meilleure idée de sa perte de valeur dans le temps."* Votre conseiller **autobiz**

Passé dix ans, votre voiture a perdu 90% de sa valeur. Il est donc recommandé de se poser régulièrement la question de la revente de son véhicule, si on veut en tirer le meilleur prix.

D'une manière générale, les gros rouleurs changent de voiture tous les deux ou trois ans, quand les petits peuvent les garder cinq ans, voire dix ans.

▶ Votre voiture affiche entre 60 000 et 100 000 km

La perte de valeur d'une voiture est influencée par de multiples facteurs. Les véhicules les plus courants se déprécient les plus rapidement. Ceux qui se sont mal vendus neufs, subissent souvent le même sort sur le marché de l'occasion. L'ampleur d'une décote réagit aussi à des phénomènes conjoncturels (déséquilibres entre l'offre et la demande) et des stratégies constructeurs (nouvelle génération, restylage, fin de série, offre d'équipements). Pensez aussi qu'une voiture affichant moins de 100 000 km s'échange à un prix plus élevé que si son compteur dépasse cette barre fatidique. Ce seuil psychologique a des conséquences bien réelles sur les prix des véhicules d'occasion. À vous de trouver le bon compromis entre le moment où vous devrez changer de véhicule et le montant que vous espérez en obtenir. Si vous êtes un gros rouleur et que vous parcourez 30 000 km par an, il est donc plus judicieux d'attendre au moins 3 ans avant de revendre votre véhicule.

▶ Votre voiture affiche plus de 100 000 km

Au delà de 100 000 km (et de 200 000 km), votre voiture connaît donc une décote supplémentaire, liée à un facteur psychologique. La perte de valeur d'un véhicule dans le temps varie ensuite selon de nombreux critères.

À savoir avant la vente

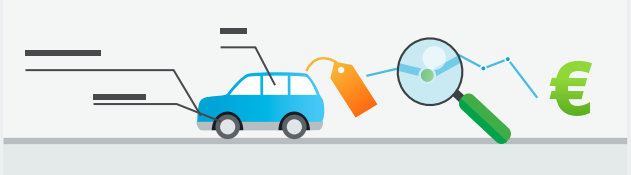
Les marques haut de gamme résistent globalement mieux à la décote en raison de la qualité des matériaux employés. Il arrive que des voitures sportives, de luxe et de collection ne se déprécient pas dans le temps, voire que leur valeur augmente. Mais ce sont des exceptions.

VITE VU !

Sur **autobiz.fr**, l'offre de reprise basée sur votre déclaratif est gratuite et sans engagement.

Lorsque le compteur affiche plus de 150 000 km, il faut être encore plus vigilant. L'âge du véhicule approche ou dépasse les 10 ans et les dépenses liées à la maintenance vont augmenter. Si vous devez en changer, choisissez de le faire bien avant les 200 000 km. Le remplacement de certaines pièces d'usure, comme la transmission ou le système d'injection, peuvent entraîner des frais qui dépassent l'achat d'un modèle équivalent moins kilométré. Dans cette configuration aussi, choisir le meilleur moment pour revendre votre véhicule est une affaire de compromis entre vos besoins de mobilité, son état et vos moyens financiers.

Ces facteurs entrent en compte dans la valeur d'un véhicule.



La marque et la confiance qu'elle inspire
La fiabilité d'une voiture est un élément déterminant pour l'acheteur. En France, le «made in Germany» est synonyme de robustesse, c'est pourquoi les modèles Audi, BMW et Mercedes ont tendance à moins vite perdre de la valeur dans le temps. Il en va de même pour les 4x4, plus robustes, ou les marques d'exception (Ferrari, Porsche, Rolls-Royce…).

L'attractivité du modèle
Au-delà de la notoriété de la marque, la popularité d'une silhouette ou d'une carrosserie vont ralentir la dépréciation d'un véhicule dans le temps. C'est le cas des crossover/SUV et des cabriolets, par exemple.

Une première main
Vous revendez une voiture que vous avez achetée neuve avec 0 km au compteur ? C'est un atout car les acheteurs ont besoin d'être rassurés sur son état réel. Ils voudront savoir si vous avez déjà eu un accident, à quoi vous a servi votre voiture, quelles opérations de maintenance ont été effectuées. Vous seul êtes en mesure d'apporter des réponses crédibles à ces questions.

Une mécanique préservée
Des trajets effectués principalement sur autoroute sollicitent moins la mécanique que ceux réalisés en ville. Ils préservent les organes comportant des pièces d'usure, comme les freins et la boîte de vitesses.

Le niveau d'équipements
Les modèles les mieux pourvus sont mieux valorisés sur le marché de l'occasion. Cependant, tout dépend de l'équipement. Un système audio haut de gamme ou une sellerie cuir sont de nature à ralentir la dépréciation d'un véhicule. La présence d'un système d'attelage va produire l'effet inverse, puisqu'elle induit une sollicitation plus importante du moteur.

Un toit quand elle ne roule pas
Une voiture stationnée dans un garage est moins exposée aux intempéries et aux UV. Ce qui diminue les risques liés à l'humidité, la corrosion, ou à la décoloration des plastiques intérieurs. L'argument mérite d'être mis en avant pour justifier un prix.

Le lieu de vente
Une offre trop abondante par rapport à la demande tire les prix vers le bas. Ainsi, la valeur d'une citadine est généralement moins élevée en région parisienne qu'en province. Deux raisons à cela : les vendeurs sont plus nombreux et les petites voitures sont des modèles très courants.

Fixer son prix de vente

Plus besoin d'aller au kiosque à journaux ! Sur Internet, vous pouvez aujourd'hui obtenir une estimation gratuite pour votre véhicule en quelques clics. En vous rendant sur le site autobiz.fr, vous obtiendrez une valeur calculée par le numéro un mondial de la cotation automobile.

La migration des petites annonces automobiles de la presse sur Internet a changé radicalement la manière de coter un véhicule. Alors qu'autrefois, la dépréciation des véhicules était calculée sur la base de prévisions (cote historique), elle s'appuie aujourd'hui sur l'analyse en temps réel des transactions du marché.

Aujourd'hui, la quasi-totalité des particuliers consulte des sites web, avant de changer de véhicule.
Le premier réflexe pour fixer son prix consiste donc à réaliser sa propre étude de marché en se rendant sur les sites de petites annonces les plus populaires (*leboncoin.fr* en France, par exemple).

> *"Sur votre petite annonce, n'inscrivez pas : "Prix négociable". Ce serait donner du grain à moudre à l'acheteur, qui s'efforcera sûrement de tirer votre prix vers le bas..."* Votre conseiller **autobiz**

Plusieurs sites permettent aujourd'hui d'obtenir gratuitement une estimation pour son véhicule, en échange d'une adresse e-mail. **autobiz** est une référence dans le domaine de la cotation. Sa technologie est disponible dans 30 pays. En France, sa couverture du marché est supérieure à 85%. Elle entraîne le traitement de plusieurs dizaines de millions de relevés de prix chaque mois.

© Olu Eletu

La cote **autobiz** est une valeur marché à un instant T, qui prend en compte la marque et le modèle de votre véhicule, sa version, sa finition, son ancienneté et son kilométrage. Elle évolue en fonction de l'offre et de la demande. C'est aussi une base chiffrée qui correspond à un véhicule en bon état et bien entretenu. Malheureusement, dans la plupart des cas, il vous faudra prévoir des frais de remise en état. Ils varient naturellement d'un véhicule à l'autre. Vous pouvez décider de vendre votre voiture après avoir effectué ces opérations de maintenance, ou choisir de souligner dans votre petite annonce que des frais seront à prévoir. Auquel cas, il est recommandé d'obtenir un devis chiffré de la part d'un professionnel qui vous sera utile lors de la négociation avec votre acheteur.

BON À SAVOIR !

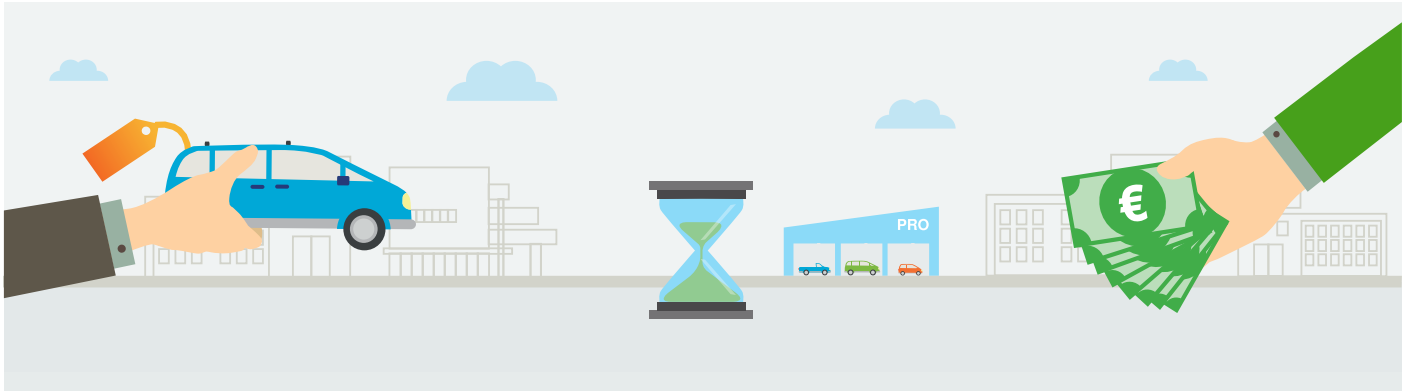
Attention, un véhicule mis en vente depuis trop longtemps, peut s'avérer suspect aux yeux des acheteurs. Peut-être qu'il comporte un défaut non déclaré par son propriétaire, susceptible de provoquer l'échec de la vente le jour du rendez-vous ? Pensez donc à mettre à jour vos annonces, si nécessaire, à refaire les photos, et enfin, à réviser votre proposition commerciale.

Exemples d'opérations de remise en état

- la révision / vidange
- le lavage extérieur et intérieur
- 2 ou 4 pneus + une géométrie
- la rénovation des pièces de carrosserie (pare-chocs et tôles)
- le nettoyage des revêtements intérieurs (moquette, plastiques, tissus, cuir, boiseries...)
- le remplacement de pièces diverses (optiques, échappement, disques de freins,...)

À qui vendre ou céder son véhicule ?

À un particulier ou un professionnel ? Choisir entre les deux dépend principalement de l'effort que vous êtes prêt à fournir pour trouver un repreneur, du prix que vous en espérez et de vos projets.



▶ Vendre à particulier

Vous obtiendrez probablement un meilleur prix pour votre voiture et avec un peu de chance, vous ferez une bonne affaire. Les particuliers sont moins regardants sur les petites réparations que les professionnels. Peut-être aussi ferez-vous une belle rencontre ?

Par contre, vous investirez du temps et de l'énergie pour nettoyer votre voiture et la photographier, publier une ou plusieurs annonces, répondre aux personnes intéressées, organiser des visites et sélectionner le bon acheteur.

BON À SAVOIR !

Si vous ne voulez traiter qu'avec des acheteurs particuliers, précisez votre préférence dans la rédaction de votre petite-annonce («Professionnels s'abstenir»). Vous éviterez ainsi d'avoir à décliner les offres des garages et des concessionnaires.

Vous devrez aussi prendre plusieurs mesures pour vous préserver des risques liés à la vente de votre véhicule (accident, vol, paiement frauduleux).

▶ Vendre à professionnel

L'offre de reprise pour votre voiture sera moins élevée, car le professionnel relèvera le moindre de ses défauts et il prendra en compte les frais liés à son activité (expertise, gestion administrative, main d'œuvre, remise en état,...).

> *Certains professionnels s'engagent à vous reprendre votre voiture si vous leur achetez un véhicule neuf. Mais attention au transfert de marge ! Les concessions et remises obtenues d'un côté peuvent être retirées de l'autre."*
> Votre conseiller **autobiz**

Le principal avantage de traiter avec un acheteur issu de la distribution ou de la réparation automobile, c'est qu'on peut lui faire confiance. Il ne pourra pas vous poursuivre pour un vice caché après la vente car c'est un professionnel de la reprise, et le paiement sera sécurisé.

Vous pourrez trouver aussi pratique de ne pas avoir à passer un contrôle technique ou effectuer une vidange au préalable, même si ces prestations seront soustraites de votre offre de reprise au final.

VITE VU !

autobiz.fr gère pour vous tout le processus de vente : offre de rachat chiffrée, identification du centre de reprise, gestion du rendez-vous. Votre voiture est vendue en moins d'une heure auprès de l'un de nos 200 partenaires en France !

Le temps nécessaire à la vente dépendra de la stratégie que vous allez déployer (nombre de visites), de votre prix plancher, et de vos projets ou non d'achat automobile.

L'atout garantie

Un véhicule récent peut toujours bénéficier d'une garantie constructeur. Pour les autres, il est parfois possible de souscrire une garantie mécanique. Dans tous les cas, c'est un argument commercial à ne pas négliger lors de la vente de votre voiture.

Un bien mis en vente qui est encore sous garantie rassure évidemment les acheteurs. Cette information doit absolument être mentionnée dans le texte de votre petite annonce. Vous augmentez vos chances de trouver des acheteurs et vous pourrez vendre votre véhicule à un meilleur prix.

Il existe deux grands types de garantie, en plus de la garantie légale qui prémunit l'acheteur contre le vice caché. La première est dite «garantie constructeur». Elle s'applique aux véhicules neufs et sa durée varie d'un constructeur à l'autre, de 2 ans pour les grandes marques européennes jusqu'à 7 ans pour certaines marques d'importation. En vendant votre voiture avec cette garantie, vous en ferez bénéficier l'acheteur, à condition d'en avoir respecté les conditions (obligations de maintenance).Ces extensions peuvent être cessibles aux particuliers mais elles ne le sont généralement pas aux professionnels.

Pour les véhicules qui ne bénéficient plus d'une garantie constructeur, il est possible de souscrire une garantie dite «mécanique» auprès de professionnels du VO, d'assureurs ou d'organismes financiers.

Le bénéficiaire sera alors indemnisé en cas de panne sous certaines conditions, qui varient selon les contrats et les véhicules. Leurs coûts varient en fonction de la durée du contrat, de l'âge et de la puissance du véhicule, ainsi que de l'étendue de la couverture (nombre et nature des pièces garanties). Plus le véhicule est récent, et donc susceptible d'être en bon état, plus les mensualités sont faibles. Plus le véhicule et ses équipements sont haut de gamme plus les mensualités sont élevées. De la même manière, les niveaux d'indemnisation peuvent varier selon le kilométrage du véhicule.

Ces garanties peuvent être transmises à l'acheteur selon un jugement rendu par la Cour de cassation (*pourvoi n°11-25864*), daté du 6 février 2013.

Certains prestataires promettent de garantir un véhicule quelque soit son âge, d'autres peuvent se limiter à des voitures avec une mise en circulation inférieure à 5 ans. Les contrats s'accompagnent généralement d'une obligation d'entretenir le véhicule selon les préconisations du constructeur.

BON À SAVOIR !

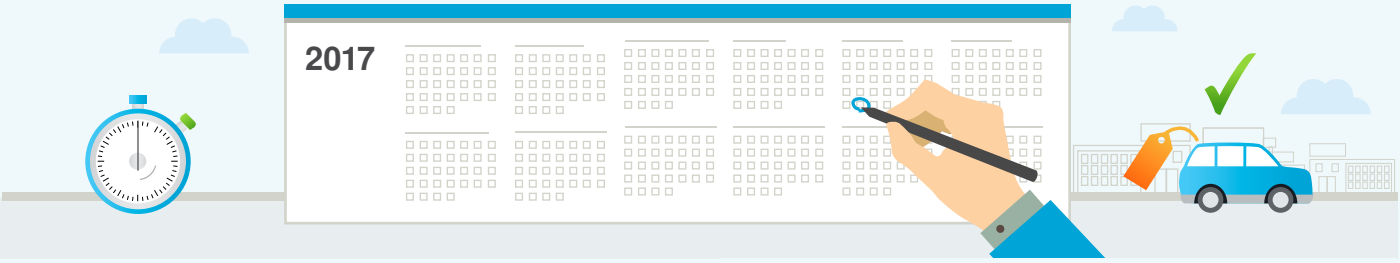
Il n'est pas nécessaire de faire expertiser son véhicule pour souscrire une garantie mécanique.

Les pièces prises ou non en charge dans le cadre de la garantie varient elles-aussi d'un contrat à l'autre. Elles concernent généralement des organes et équipements vitaux au véhicule, comme le bloc moteur, la boîte de vitesses, les systèmes électriques, thermiques et de refroidissement, le système d'alimentation, certains accessoires électroniques, etc. Elles excluent le plus souvent les consommables de types plaquettes de freins, pneumatiques, etc.

L'émetteur de la garantie impose à son bénéficiaire de le prévenir au plus tôt après la vente, sous peine de l'annuler. Tous les documents faisant la preuve que les opérations d'entretien courante du véhicule ont bien été réalisées, doivent être remis à l'acheteur.

Un vendeur averti en vaut deux : 6 astuces à connaître

On a tendance à l'ignorer, mais la gestion du temps est stratégique lorsqu'on vend sa voiture. Avec les professionnels comme avec les particuliers, certaines périodes de l'année et jours de la semaine sont plus ou moins propices.



1 Visez juste !
Les acheteurs se réveillent lors des périodes qui précèdent les départs en vacances et les fêtes de fin d'année. Devancez leurs besoins de mobilité ou leurs envies de se faire plaisir !

> *Mettez votre voiture en vente de préférence le vendredi. Les petites annonces sont consultées généralement le week-end, et les acheteurs potentiels appellent le lundi !"*
> Votre conseiller **autobiz**

2 Vendez en décembre si vous avez un projet d'achat VN
Les concessionnaires automobiles pratiquent souvent les prix les plus bas en fin d'année. La raison est simple : ils touchent une prime de la part du constructeur automobile s'ils ont réalisé ou dépassé leurs objectifs commerciaux. Vous pouvez alors vous servir du levier de votre projet d'achat d'une voiture neuve pour obtenir une meilleure offre de reprise.

3 La lumière SVP
Votre voiture sera toujours mieux mise en valeur sous un ciel bleu. Si possible, vendez-la sous un soleil d'hiver, de printemps ou au début de l'été. De la même manière, organisez les visites en plein jour plutôt qu'à la tombée de la nuit, afin d'entretenir la confiance des acheteurs.

4 Évitez les soldes !
Les réseaux de marques et les marchands automobiles organisent régulièrement des opérations commerciales (promotions, portes ouvertes, etc.), lors desquelles les offres s'accompagnent de conditions « exceptionnelles ». Ce n'est pas le bon moment pour vous de vendre votre voiture. Elle sera en concurrence avec leurs promotions.

5 Des visites le samedi (matin)
Mettez toutes les chances de votre côté pour que les rendez-vous avec les acheteurs se déroulent dans les meilleures conditions. Le samedi matin est idéal. Vos chances que les acheteurs soient mieux disposés et plus disponibles sont plus élevées. En outre, les banques sont encore ouvertes. Vous aurez donc la possibilité de contrôler la validité d'un moyen de paiement.

FACILE !
Avec **autobiz**, le calendrier importe peu. Nos professionnels partenaires vous accueilleront tous les jours de l'année, six jours sur sept !

6 Prenez votre temps
On n'achète pas une voiture comme une baguette de pain. En tant que vendeur, vous avez le devoir de vous montrer patient et disponible. Évitez donc la pause déjeuner ou les créneaux horaires trop serrés, qui vous mettront sous pression.

Les documents à fournir lors de la vente

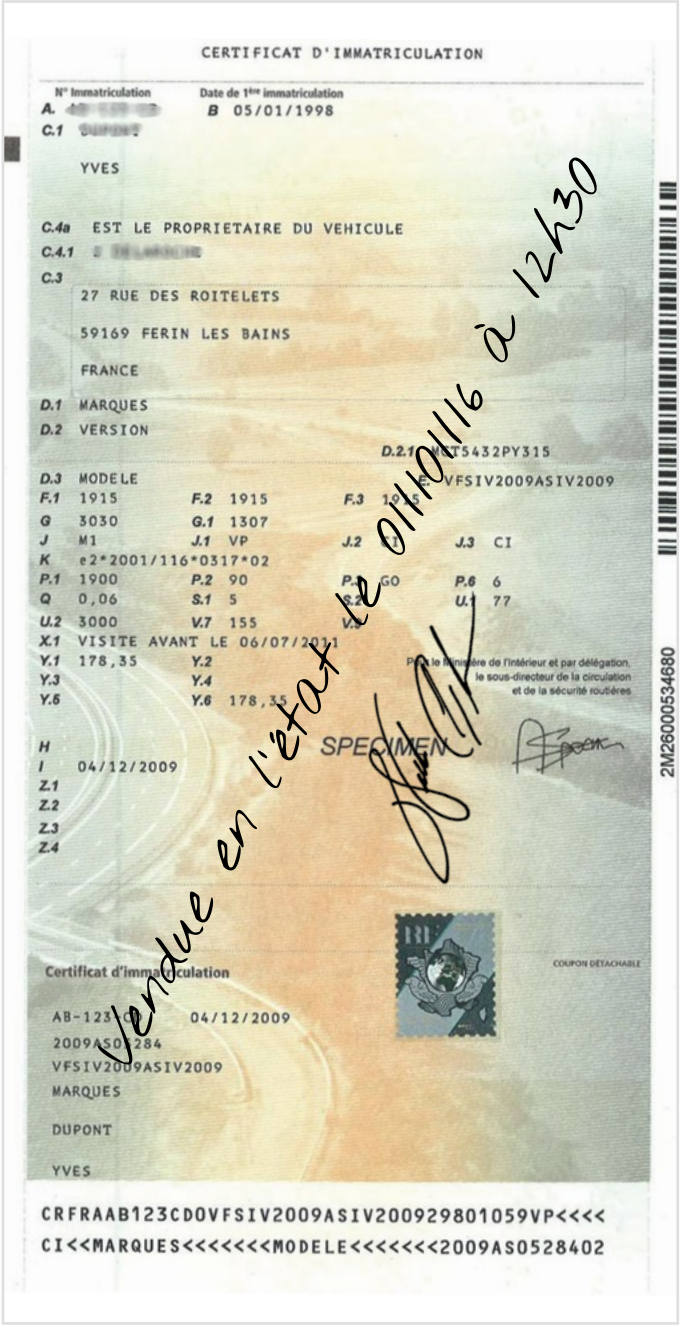
Lors de la cession de votre véhicule, vous devez remettre plusieurs documents à l'acquéreur. autobiz les liste pour vous, avec des conseils pratiques.

Le certificat d'immatriculation

La cession d'un véhicule entraîne l'annulation de son certificat d'immatriculation (ou «carte grise») par le vendeur. Si l'offre de reprise est ferme, vous devrez barrer son recto et écrire la mention «vendu en l'état», accompagnée de l'heure et la date de la transaction, et signer. Si plusieurs co-titulaires sont concernés, chacun doit apposer sa signature (sauf si un des titulaires a reçu une procuration des autres).

> *Ne barrez pas la carte grise avant d'avoir la certitude que votre voiture est vendue et que vous serez bien payés par votre acheteur. Sinon, vous devrez demander un duplicata auprès de votre Préfecture. Si le certificat de cession a déjà été envoyé, vous devrez vous rendre à la Préfecture avec un justificatif de rétractation de l'acheteur, ou une décision de justice prononçant l'annulation de la vente, en plus de réclamer un duplicata de votre carte grise."*
>
> Votre conseiller **autobiz**

En bas au verso, l'acheteur remplira le formulaire avec ses coordonnées et le signera à son tour. Cette partie du certificat sera ensuite découpée et conservée par l'acheteur pour rouler pendant un mois, tandis que l'autre partie sera envoyée à la Préfecture ou la Sous-Préfecture avec le certificat de cession, pour obtenir un nouveau certificat d'immatriculation. Pour les cartes grises plus anciennes, c'est le coin supérieur droit qui sera découpé et conservé par l'acquéreur lors de la demande d'un nouveau certificat. Il est par la suite toujours conseillé de conserver une photocopie de sa carte grise, en cas d'éventuel litige.


CERTIFICAT D'IMMATRICULATION

N° Immatriculation — Date de 1ère immatriculation
A. [redacted] B 05/01/1998
C.1 [redacted]
YVES
C.4a EST LE PROPRIETAIRE DU VEHICULE
C.4.1 [redacted]
C.3
27 RUE DES ROITELETS
59169 FERIN LES BAINS
FRANCE
D.1 MARQUES
D.2 VERSION
D.2.1 [redacted]5432PY315
D.3 MODELE
E VFSIV2009ASIV2009
F.1 1915 F.2 1915 F.3 1915
G 3030 G.1 1307
J M1 J.1 VP J.2 [redacted] J.3 CI
K e2*2001/116*0317*02
P.1 1900 P.2 90 P.3 GO P.6 6
Q 0,06 S.1 5 S.2 [redacted] U.1 77
U.2 3000 V.7 155 V.9 [redacted]
X.1 VISITE AVANT LE 06/07/2011
Y.1 178,35 Y.2
Y.3 Y.4
Y.5 Y.6 178,35
Pour le ministère de l'intérieur et par délégation, le sous-directeur de la circulation et de la sécurité routières
H
I 04/12/2009
Z.1
Z.2
Z.3
Z.4
SPECIMEN
Vendue en l'état le 01/01/16 à 12h30
2M26000534680
Certificat d'immatriculation
COUPON DETACHABLE
AB-123-[redacted] 04/12/2009
2009AS0[redacted]284
VFSIV2009ASIV2009
MARQUES
DUPONT
YVES
CRFRAAB123CDOVFSIV2009ASIV200929801059VP<<<<
CI<<MARQUES<<<<<<<MODELE<<<<<<<2009AS0528402

À savoir avant la vente

▶ Le certificat de situation administrative

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR

Certificat de situation administrative détaillé

(Article R.322-4 du code de la route)

Identification du véhicule

Numéro d'immatriculation du véhicule :

Numéro VIN du véhicule (ou numéro de série) :

Marque :

Situation administrative du véhicule

➢ Opposition au transfert du certificat d'immatriculation (OTCI)

Aucune

➢ Opposition véhicule endommagé

Appelé également «certificat de non-gage», ce document est délivré par la Préfecture. Il assure l'acquéreur que l'administration autorise bien la cession du véhicule. Une voiture est gagée lorsqu'elle n'est pas en règle avec le Trésor Public (amendes), déclarée volée, ou lorsque un crédit contracté lors de son achat n'a pas fini d'être remboursé.

BON À SAVOIR !

Si le gage n'est pas levé sur une voiture, elle ne pourra pas être immatriculée au nom du nouveau propriétaire.

Le certificat de situation administrative s'obtient gratuitement en ligne sur le site du ministère de l'Intérieur (siv.interieur.gouv.fr/map-usg-ui/do/accueil_certificat), mais on peut encore l'obtenir aux guichets des Préfectures, via des bornes interactives, et par courrier (joindre une enveloppe timbrée à son nom pour le retour). Il faut être muni du numéro d'immatriculation du véhicule concerné, de la date de la 1ère mise en circulation, du nom et prénom du titulaire du Certificat d'immatriculation. Attention à bien respecter l'orthographe du nom et du prénom inscrits sur la carte grise, en respectant la présence d'espace ou de tiret pour les noms composés.

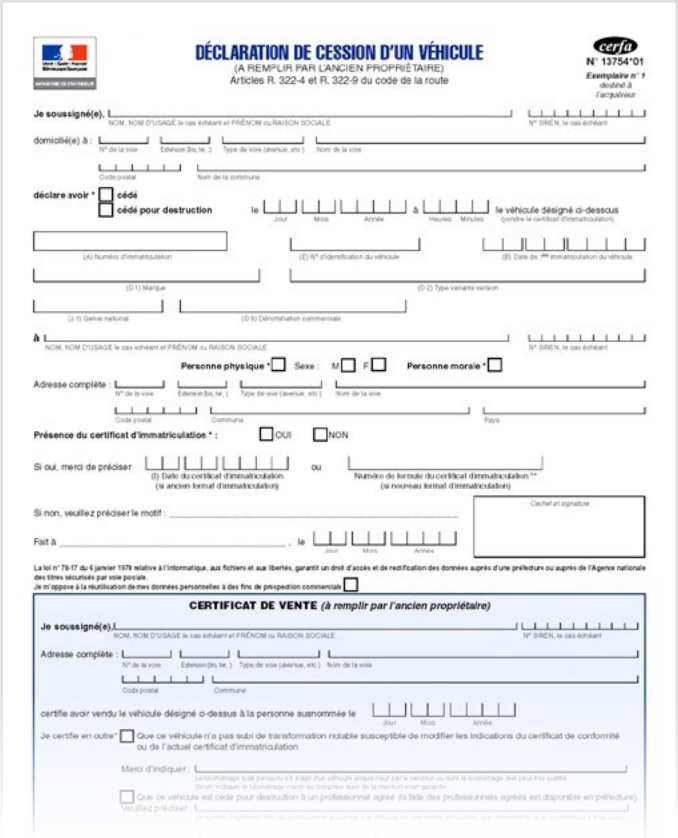
> *Ne vous y prenez pas trop à l'avance ! Vous avez l'obligation de remettre à l'acheteur un certificat de non-gage de moins de 15 jours, que vous pourrez obtenir en quelques minutes sur le site du ministère de l'Intérieur."*
> Votre conseiller **autobiz**

▶ Le certificat de cession

Ce document formalise le transfert de propriété du véhicule à un tiers, que ce soit dans le cadre d'un achat ou d'une mise à la casse. Il se nomme *CERFA n°13754*02* et s'obtient gratuitement sur Internet (*service-public.fr/particuliers/vosdroits/R20300*).

> *Ne perdez pas de temps pour envoyer le certificat de cession. Vous pourriez vous retrouver à devoir contester une amende obtenue un peu vite par le nouveau propriétaire de votre voiture."* Votre conseiller **autobiz**

Ce formulaire sera rempli en trois exemplaires, signés par le vendeur et l'acheteur (et/ou les co-titulaires). Il comprend en partie haute une déclaration de cession et en partie basse un certificat de vente. Le nouveau propriétaire et vous-même en conserverez chacun un exemplaire. Le troisième doit être envoyé ou déposé dans un délai de 15 jours maximum à la Préfecture. Pour les véhicules immatriculés après le 15 avril 2009, le choix de la Préfecture est libre. Pour les autres dont les plaques déjà anciennes se terminent par le numéro de département, le certificat de cession doit être envoyé dans la Préfecture où le véhicule a été immatriculé.


DÉCLARATION DE CESSION D'UN VÉHICULE

(A REMPLIR PAR L'ANCIEN PROPRIÉTAIRE)

Articles R. 322-4 et R. 322-9 du code de la route

cerfa N° 13754*01

Exemplaire n° 1 destiné à l'acquéreur

Je soussigné(e), NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE — N° SIREN, le cas échéant

domicilié(e) à : N° de la voie — Extension (bis, ter,) — Type de voie (avenue, etc) — Nom de la voie — Code postal — Nom de la commune

déclare avoir * ☐ cédé ☐ cédé pour destruction le Jour Mois Année à Heures Minutes le véhicule désigné ci-dessous (joindre le certificat d'immatriculation)

(A) Numéro d'immatriculation — (E) N° d'identification du véhicule — (B) Date de 1ère immatriculation du véhicule

(D.1) Marque — (D.2) Type variante version

(J.1) Genre national — (D.3) Dénomination commerciale

à NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE — N° SIREN, le cas échéant

Personne physique * ☐ Sexe : M ☐ F ☐ Personne morale * ☐

Adresse complète : N° de la voie — Extension (bis, ter,) — Type de voie (avenue, etc) — Nom de la voie — Code postal — Commune — Pays

Présence du certificat d'immatriculation * : ☐ OUI ☐ NON

Si oui, merci de préciser (I) Date du certificat d'immatriculation (si ancien format d'immatriculation) ou Numéro de formule du certificat d'immatriculation ** (si nouveau format d'immatriculation)

Si non, veuillez préciser le motif :

Fait à , le Jour Mois Année

Cachet et signature

La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, garantit un droit d'accès et de rectification des données auprès d'une préfecture ou auprès de l'Agence nationale des titres sécurisés par voie postale.

Je m'oppose à la réutilisation de mes données personnelles à des fins de prospection commerciale ☐

CERTIFICAT DE VENTE (à remplir par l'ancien propriétaire)

Je soussigné(e), NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE — N° SIREN, le cas échéant

Adresse complète : N° de la voie — Extension (bis, ter,) — Type de voie (avenue, etc) — Nom de la voie — Code postal — Commune

certifie avoir vendu le véhicule désigné ci-dessus à la personne susnommée le Jour Mois Année

Je certifie en outre* ☐ Que ce véhicule n'a pas subi de transformation notable susceptible de modifier les indications du certificat de conformité ou de l'actuel certificat d'immatriculation

Merci d'indiquer :

☐ Que ce véhicule est cédé pour destruction à un professionnel agréé (la liste des professionnels agréés est disponible en préfecture).

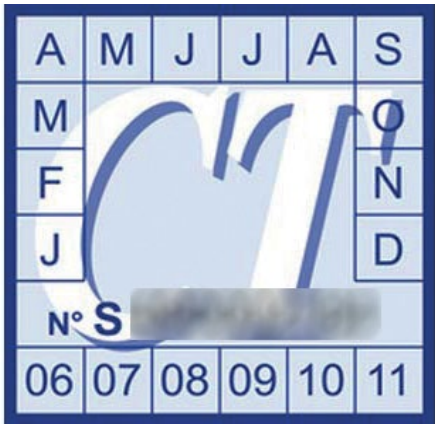
Veuillez préciser :

À savoir avant la vente

▶ Le contrôle technique

Si la date de 1ère mise en circulation de votre véhicule est inférieure à 4 ans, vous n'avez pas besoin de réaliser un contrôle technique sur votre voiture en prévision de sa vente. Au-delà, vous devrez fournir à l'acheteur la preuve d'un contrôle technique favorable datant de moins de 6 mois (2 mois dans le cas d'une contre-visite). La Préfecture pourra faire annuler la vente au moment de la demande d'immatriculation en cas d'absence de cette preuve, et l'acheteur, demander des dommages et intérêts dans le pire des cas.

> *Si votre acheteur est un professionnel, il vous proposera de prendre en charge le contrôle technique. Mais ce coût sera pris en compte dans son offre de reprise."*
> Votre conseiller **autobiz**

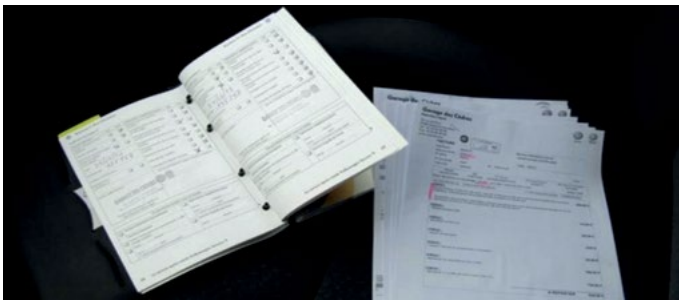


▶ Le contrat de vente

Il n'est pas obligatoire mais conseillé. Il protège les deux parties en cas de litige, même si le certificat de vente situé en partie basse du certificat de cession (*CERFA n°13754*02*) formalise effectivement la transaction. Pour qu'il soit utile, le contrat de vente doit comporter des éléments additionnels, comme les éventuels défauts du véhicule, ainsi que les modalités de la transaction (date, prix, moyen de paiement, numéro du chèque, etc.).

*Un exemple de contrat de vente vous est fourni en annexe du **Guide autobiz**.*

▶ Le carnet et les factures d'entretien



Ils permettent d'attester du soin que vous avez porté à votre véhicule. Le carnet d'entretien doit être à jour, indiquant les dates de révision et les autres opérations de maintenance réalisées. Les factures en apportent la preuve. Ces documents sont essentiels lorsque le véhicule bénéficie d'une garantie constructeur ou mécanique. Ils permettent également à l'acquéreur de contrôler le kilométrage de la voiture.

▶ L'attestation de garantie

Si votre voiture est encore couverte par une garantie cessible, vous devrez pouvoir en apporter la preuve.

▶ La documentation technique du véhicule

L'acheteur aura besoin de ce mode d'emploi, notamment pour connaître la pression autorisée pour ses pneumatiques, l'emplacement des organes nécessitant une remise à niveau des fluides, etc.

FACILE !

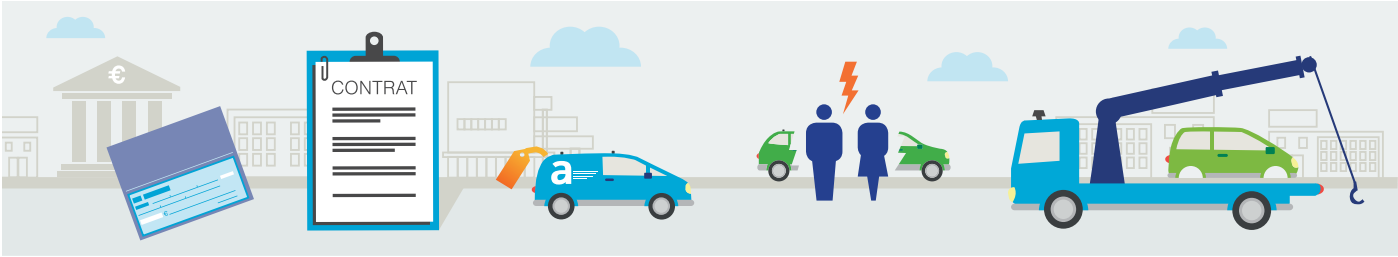
Avec **autobiz**, c'en est fini des formalités administratives. Venez seulement avec votre carte grise. Nos partenaires s'occuperont du reste.

Si votre véhicule a été acheté à l'étranger, n'hésitez pas à commander un manuel en français pour faciliter sa vente.

BIEN VU !

Une nouvelle application à télécharger "Carte Grise Liberté" numérise les formalités administratives liées à la vente d'un VO tout en sécurisant la transaction.

Les cas particuliers



▶ Vendre un véhicule avec un crédit en cours

Un véhicule acheté à crédit est gagé. Sa revente s'accompagne donc de conditions.

Tout dépend du prêt que vous avez contracté avec l'organisme financier. Dans le cas d'un crédit automobile affecté par exemple, la vente de votre voiture n'est généralement pas autorisée, car légalement, c'est l'organisme financier qui en reste le propriétaire.

> *Vous trouverez difficilement un repreneur pour votre voiture si elle a été achetée neuve à crédit avec une date d'émission de la carte grise inférieure à 6 mois... À moins que vous apportiez des preuves irréfutables que plusieurs mensualités ont déjà été remboursées...“* Votre conseiller **autobiz**

Ce crédit dit “affecté” met sous caution votre voiture, qui peut devenir gagée. Vous devez alors finir de rembourser vos mensualités avant d'en devenir le propriétaire, lever son gage, le cas échéant, et pouvoir la revendre.

FACILE !

N'hésitez pas à interroger **autobiz** pour savoir si votre voiture trouvera un repreneur malgré son crédit en cours !

Dans le cas d'un crédit non-affecté, c'est-à-dire que l'organisme financeur n'a pas demandé de justification quant à la destination de votre demande de prêt (crédit personnel ou crédit à la consommation par exemple), vous pouvez revendre votre voiture avant de finir de rembourser le prêt, car elle ne sera pas gagée. Mais la revente de votre voiture ne vous exonère évidemment pas de payer les dernières mensualités de votre crédit.

▶ Vendre un véhicule avec son contrat de LOA

Les particuliers qui continuent de rembourser des mensualités dans le cadre d'une location avec option d'achat peuvent tout de même revendre leur voiture. autobiz vous explique la procédure.

La LOA (Location avec Option d'Achat) connaît un succès croissant. À la différence d'un crédit classique, avec cette méthode de financement, c'est l'organisme financier qui est propriétaire de votre voiture. Vous en êtes donc le locataire tant que vous n'avez pas remboursé toutes vos mensualités, ou acquitté le montant de l'option d'achat prévue.

Transmettre ce leasing à un tiers est possible. Dans ce cas de figure, la transaction impliquera les trois parties que sont le vendeur (vous), l'acheteur et l'organisme financier.

Vous devrez fournir à l'acheteur les éléments suivants :

- le nom de l'organisme financier et les références de son dossier ;
- l'échéancier à jour, avec la date du dernier prélèvement et celle du prochain ;
- un document appelé «Levée d'option d'achat», qui autorise la cession à un tiers.

Vous devrez ensuite vous mettre d'accord sur le montant de la transaction de la vente. S'il est supérieur au montant restant dû dans le cadre du contrat de LOA, l'acheteur devra régler par chèque de banque le financeur et à vous, le solde.

Prenons l'exemple d'un véhicule acheté neuf 30 000 euros et sur lequel l'option d'achat à la date de vente est de 20 000 euros. Si le prix de vente est fixé à 25 000 euros, l'acheteur devra vous payer 5 000 euros et envoyer

un chèque de banque de 20 000 euros à l'organisme financier en s'assurant qu'il pourra être encaissé avant le versement d'une nouvelle mensualité.

Si pour ce même véhicule, l'option d'achat à la date de vente est de 28 000 euros, le prix de vente de 25 000 euros est alors inférieur au montant restant dû. L'acheteur devra envoyer un chèque de 28 000 euros à l'organisme financier, et vous devrez lui remettre la somme de 3 000 euros pour clore la transaction.

BON À SAVOIR !

Il est important que la date de la transaction prenne en compte le temps de traitement du dossier par l'organisme financier. Celui-ci peut s'élever à 2 ou 3 semaines en comptant l'acheminement du dossier par la poste, voire plus si le règlement s'effectue par virement bancaire. Si la date de la transaction est trop proche du versement de la prochaine mensualité, vous devrez l'inclure dans le montant de la vente.

Vous devrez formaliser par écrit avec votre acheteur les conditions de la transaction en indiquant le montant de la reprise, les sommes qui seront versées et leurs destinataires. L'acheteur devra ensuite envoyer les documents suivants à l'organisme financier en recommandé avec accusé de réception :

- la carte grise du véhicule (sans la barrer) ;
- le chèque de banque correspondant au montant restant à payer par le locataire ;
- un justificatif de domicile de moins de 3 mois et une copie de sa carte d'identité (un extrait Kbis si le repreneur est un professionnel) ;
- la lettre formalisant la transaction entre le vendeur et l'acheteur, signée et datée par les deux parties.

Nous vous conseillons de faire coïncider la vente de votre voiture avec la levée d'option d'achat. Ainsi, vous n'aurez pas à acquitter une nouvelle carte grise ni à avancer les fonds pour rembourser le véhicule.

▶ Que faire d'un véhicule qui ne peut plus rouler ?

Votre véhicule est déclaré « gravement endommagé » par un expert. Sa VRADE (Valeur Résiduelle A Dire d'Expert) est inférieure au coût des opérations à engager pour sa remise en état. Dès lors, il est destiné à être détruit car depuis 2009, il est interdit par la loi de vendre un véhicule non-roulant, même en pièces détachées. Dans ce cas, l'assurance devra vous proposer un prix de reprise, déduction faite de la franchise. La procédure pour se débarrasser d'un véhicule en fin de vie est similaire à celle d'une revente à un tiers. À la différence que votre interlocuteur n'est pas un professionnel de la distribution automobile, mais un centre VHU (démolisseur ou broyeur), qui doit absolument bénéficier d'un agrément préfectoral.

> *Pour être accepté gratuitement par les centres VHU, le véhicule ne doit pas être dépourvu de ses composants essentiels (groupe motopropulseur, pot catalytique pour les véhicules qui en étaient équipés lors de leur mise sur le marché, batterie, pneumatiques...) et ne doit pas contenir des déchets ou équipements non homologués qui lui ont été ajoutés. Auxquels cas, des frais de remorquage peuvent être réclamés par le centre VHU."*
> Votre conseiller **autobiz**

Sur votre certificat d'immatriculation, la partie réservée à la cession du véhicule doit être découpée et remplie par le centre VHU. L'autre partie sera barrée par vos soins avec la mention « *vendu le… (date) pour destruction* », suivie de votre signature. Les deux doivent être remises au professionnel, accompagnées d'un certificat de situation administrative (non-gage) datant de moins de 15 jours, ainsi que le formulaire *CERFA n°13754*2* relatif à la cession du véhicule. Vous aurez pris soin de remplir ce dernier en 3 exemplaires, en cochant bien la case «*cédé pour destruction*» et en indiquant les coordonnées du centre VHU, accompagnées de son numéro d'agrément. L'original est remis au centre VHU, le second doit être envoyé à la préfecture et vous conserverez le 3e exemplaire.

BON À SAVOIR !

Légalement, tout véhicule doit être assuré, qu'il roule ou qu'il dorme dans votre garage (*Art L211-1 du Code des assurances*). Un véhicule en panne n'est pas un motif légal de résiliation de contrat pour les assureurs.

Pour finir, le centre VHU devra vous remettre un exemplaire du certificat de destruction (*CERFA n°14365*01*) et il enverra une copie à la préfecture de son choix pour que celle-ci procède à l'annulation de l'immatriculation du véhicule. À votre assureur, vous devrez également fournir une copie de ces justificatifs (certificats de cession et de destruction), pour résilier le contrat en cours.

FACILE !

Interrogez **autobiz** pour savoir si votre voiture est bonne pour la casse, ou si elle mérite qu'un professionnel l'expertise auparavant.

Vendre un véhicule accidenté

Votre véhicule a été victime d'un sinistre. Sa revente est possible sous certaines conditions. Des dommages mineurs ne feront pas peur aux professionnels, qui sauront estimer la nature et le prix des réparations à effectuer. En revanche, avec les particuliers, il est vivement recommandé d'annoncer la couleur dans votre petite annonce et/ou lors de la prise de rendez-vous, afin d'éviter les pertes de temps de visites qui tournent court. Lors de la transaction, un contrat de vente stipulant que l'acheteur a bien eu connaissance de l'existence d'un sinistre sur le bien acheté, et listant les dommages constatés, est nécessaire pour vous protéger le cas échéant. Gardez toujours à l'esprit que vous êtes responsable après la vente en cas de vice caché (lire page 5 du Guide). C'est encore plus vrai dans le cas où votre véhicule a subi des dommages plus importants. Vous devez alors être en mesure de fournir à l'acheteur un rapport d'expert en bonne et due forme lors de la vente. Il doit attester que votre véhicule est non-dangereux et économiquement réparable, fixer sa VRADE (Valeur résiduelle à Dire d'Expert) avec le montant des frais de remise en état.

BIEN VU !

Vous avez eu un sinistre ? Le site www.vrade.com vous calcule la valeur de remplacement de votre voiture en 2 min, sur la base des prix du marché.

Si les réparations ont déjà été effectuées, apparentes ou non, le vendeur a quand même l'obligation d'en informer l'acheteur. Il doit être en mesure de fournir le rapport de l'expert certifiant qu'elles ont bien été réalisées selon ses préconisations, ainsi que les factures en apportant la preuve. Dans les deux cas, un contrat de vente doit pouvoir démontrer la transparence et l'honnêteté du vendeur lors de la transaction, détaillant l'état réel du véhicule. Les autres documents habituels doivent être fournis à l'acheteur lors de la vente (Certificats d'immatriculation, de cession, de situation administrative et contrôle technique).

Comment revendre une voiture obtenue en héritage ?

Vous avez 3 mois après le décès du propriétaire pour lui trouver un acheteur. Dans ce cas, le ou les héritiers n'ont pas besoin de réclamer une nouvelle carte grise auprès de la Préfecture pour vendre la voiture léguée. Ils devront fournir les pièces habituelles à l'acheteur, en les datant et signant de leurs noms. Puis ils devront s'assurer qu'un exemplaire de la déclaration de cession est bien envoyé à la préfecture dans les 15 jours suivant la vente.

BON À SAVOIR !

Si vous héritez de la voiture de votre conjoint, le changement de carte grise sera gratuit.

Au-delà de 3 mois, si vous avez circulé sur les voies ouvertes à la circulation publique avec la voiture, vous devrez l'immatriculer à votre nom avant de pouvoir la vendre. À l'acheteur, vous devrez fournir une attestation du notaire chargé de la liquidation de la succession ou un certificat d'hérédité délivré par le Maire, en plus des

pièces habituelles. En revanche, si la voiture n'a pas roulé sur les voies ouvertes à la circulation au-delà de cette période de 3 mois après le décès du propriétaire, vous devrez remettre à l'acheteur une attestation sur l'honneur certifiant qu'elle n'a pas circulé.

▶ Vendre sa voiture dans le cadre d'un divorce

Lors d'une procédure de divorce, si vous n'avez qu'une voiture, il vous faudra déterminer lequel d'entre vous restera propriétaire de celle-ci, en fonction de votre contrat de mariage. Même si au final c'est le juge qui en décidera, deux cas de figure doivent être pris en compte.

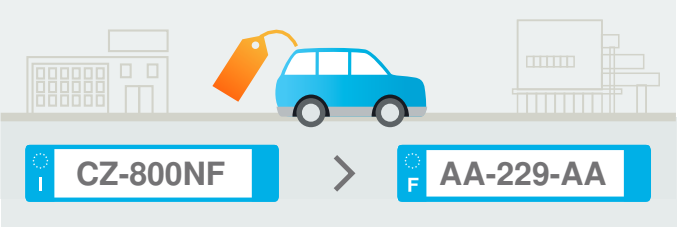
Mariage sous le régime de la communauté des biens

Dans ce cas, les biens communs sont partagés entre les époux, chacun étant propriétaire de la moitié de la communauté. Lors du divorce, la totalité de ces biens sera calculée et répartie entre eux de manière égale. Celui qui souhaite garder le véhicule devra alors racheter les parts de son conjoint. Une fois le divorce prononcé, l'époux titulaire ou co-titulaire qui conserve le véhicule doit procéder à la modification de la carte grise dans le cas où cette dernière est aux deux noms sur présentation d'un jugement de divorce, d'une convention de partage ou d'un accord écrit entre les époux.

Mariage sous le régime de la séparation des biens

Lors d'un mariage sous le régime de la séparation de biens, l'acheteur et titulaire de la carte grise reste propriétaire du véhicule après le divorce. En revanche, si le véhicule a été acquis pendant le mariage et que le certificat d'immatriculation est au deux noms du couple, alors celui qui souhaite conserver le véhicule devra racheter les parts de son conjoint. Dans ce cas, si le jugement de divorce ou un accord entre les époux attribue le véhicule à l'un d'eux, il convient d'effectuer un changement de titulaire en présentant le jugement ou l'accord en question.

▶ Vendre une voiture immatriculée à l'étranger



Vous êtes en France depuis peu et votre voiture achetée d'occasion à l'étranger n'a pas encore été immatriculée en France. Sa revente sur le territoire national est quand même possible. Si elle provient d'un Etat membre de l'Espace Economique Européen, vous devrez fournir à l'acheteur un justificatif de la vente. Cela peut être une déclaration de cession, qui peut être en langue étrangère à condition d'être accompagnée d'une traduction effectuée par un traducteur agréé. Il vous faudra également prouver que vous êtes bien le propriétaire de votre voiture, en fournissant un certificat d'immatriculation à votre nom (CE ou national) ou une pièce officielle prouvant l'origine de propriété du véhicule, ou encore un certificat international pour automobiles en cours de validité délivré par les autorités du pays d'origine.

Si votre voiture ne provient pas de l'Espace Économique Européen, vous devrez prévoir un certificat de dédouanement *846 A* (pour les véhicules précédemment immatriculés dans un État tiers à l'Union Européenne), sauf si le certificat de type communautaire est revêtu de l'attestation de dédouanement, ainsi qu'un justificatif de conformité (un certificat de conformité européen délivré par le constructeur, ou une attestation d'identification du véhicule au type communautaire, délivrée par le constructeur ou son représentant en France ou la DREAL - Direction régionale de l'environnement et l'aménagement et du logement - si les autres documents ne permettent pas d'immatriculer le véhicule en France).

Nettoyage et petites rénovations : conseils de pros

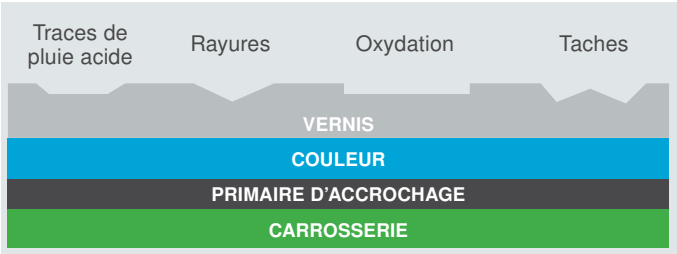
Si l'état mécanique scelle la vente, l'aspect général du véhicule fournit à l'acheteur une première impression essentielle. C'est «l'appât». Il est donc aussi important que l'état technique. La présentation du véhicule tient en plusieurs points : l'absence de défauts de carrosserie tels que bosses et rayures, l'état d'usure des équipements tels que les optiques, les sièges, les garnissages et plastiques intérieurs, etc. autobiz passe en revue les points qui peuvent être améliorés à peu de frais.

La carrosserie

Au cours de sa vie, la peinture de la voiture vieillit. Même si elle n'a pas subi de choc ou de rayure, l'abrasion des poussières de la route et les micro-chocs des projections marquent ses couches superficielles.

La rénovation d'un véhicule nécessite avant tout de « l'huile de coude ».

Les voitures récentes (de moins de 20 ans), sont toutes revêtues de peintures vernies, même les teintes non métallisées. Pour toutes les marques non profondes, il est donc possible de rattraper l'aspect proche de l'origine, avec de l'huile de coude et des produits adaptés.
Il ne sert à rien de s'en remettre aux produits «miracles» qui n'ont souvent d'efficace que le nom et ne durent pas plus longtemps que l'application.
Les grandes marques reconnues des professionnels développent depuis des décennies des solutions propres à chaque cas, parfois même adaptées aux couleurs de peinture.



De nombreux défauts apparaissent sur la peinture : les dépôts extérieurs qu'il faut retirer lors d'un lavage énergique, et les attaques de la couche supérieure dues aux rayures, aux agents chimiques divers, que l'on égalise par polissage du vernis.

BON À SAVOIR !

Les centres autos proposent tous les équipements nécessaires à la rénovation des carrosseries à des tarifs très intéressants. Une polisseuse électrique excentrique à vitesse variable (1500 à 6000 tr/min) à moins de 100 euros, des carrés de microfibre pour moins de 10 euros pour la finition, sont des équipements qui pourront resservir ultérieurement et seront largement amortis par la plus-value réalisée lors de la vente. Ainsi, si l'on excepte le coût de la main d'œuvre (votre propre temps), une rénovation complète avec des produits et un matériel professionnel n'excèdera pas 250 à 300 euros.

Il faut être doux avec la peinture lors du polissage, et respecter un passage à 90° sur des surfaces suffisamment étendues pour limiter les marques.

Lavage

Un lavage soigné est indispensable pour commencer la préparation. Il est recommandé de se rendre dans une station car selon l'*article 38-7 du Code de santé publique*, le «rejet d'eaux autres que domestiques dans les égouts est soumis à autorisation et à un équipement professionnel». Les propriétaires de voitures récentes préféreront les jets haute pression, plus précis et efficaces dans les recoins, aux systèmes à rouleaux, qui peuvent créer des micro-rayures sur les surfaces. Pour la finition, travaillez à l'abri du soleil, sur une carrosserie froide. Pensez à nettoyer les contours des ouvrants (portières, coffre et capot), où la saleté s'accumule avec le temps. La peinture et les accessoires doivent être exempts de toute

poussière, mais aussi de tous les produits qui peuvent se coller en roulant ou sous l'action des éléments extérieurs (fientes d'oiseaux, résidus d'une voie ferrée, d'une carrière proche du lieu de parking etc.). Pour éliminer en douceur ces imperfections, les fabricants ont étudié des produits spécifiques, qui sont classés comme les produits de beauté pour la peau, agissant comme un «gommage». Ils nécessitent un gant double-face. D'un côté, on s'en servira pour dissoudre les grains et les saletés, et de l'autre, on effectuera le rinçage de la surface. Évitez absolument tout chiffon ou gant abrasif.

▶ Débosseler sans peinture

De petits chocs de carrosserie peuvent être réparés sans frais importants en supprimant le passage par l'étape peinture. Il faut pour cela que les «bosses» soient minimes et puissent être réparées par la méthode du débosselage sans peinture. Malheureusement, à moins d'être bien équipé et d'avoir un peu de savoir-faire, le recours à des spécialistes est nécessaire. Ils utilisent des leviers très particuliers pour récupérer les déformations en appuyant doucement sur les fibres du métal, afin de lui redonner sa forme d'origine. Ces opérations peuvent s'avérer plus onéreuses sur les pièces en aluminium.

▶ Traiter les marques de surface

Les professionnels disposent d'équipements qui permettent de gagner du temps, mais il est tout à fait possible d'appliquer les mêmes méthodes avec de moindres moyens et d'obtenir un résultat très satisfaisant. En entreprise, l'énergie pneumatique est privilégiée, les machines sont compactes, peuvent même tenir sous la paume de la main pour plus de maniabilité. Mais une perceuse équipée d'un plateau porte disque reste efficace même si le mouvement est moins naturel. On peut également compléter son matériel avec une ponceuse basse vitesse pour gagner du temps. Les produits utilisés sont des pâtes ou des liquides contenant des particules abrasives de plus ou moins grosses tailles, et pour une finition parfaite, des cires lustrantes.
Pour limiter les marques sur les peintures, il est nécessaire de respecter une procédure qui vaut pour tout type de véhicule et de carrosserie. On n'appuiera que modérément sur la ponceuse pour ne pas échauffer la surface de la peinture, on répartira de manière homogène le produit sur la carrosserie et sur les disques avant de lancer la rotation du disque. Le déplacement de la ponceuse sur la carrosserie se fera en mouvements parallèles sur une surface assez grande, puis en perpendiculaire. Pour diminuer encore le risque de marques, un passage en diagonale peut améliorer la finition. L'application d'une cire liquide ou en pâte se fera de préférence manuellement. Pour tous les travaux à la main, l'utilisation de tissus microfibres ou de coton non pelucheux sont à privilégier. Ils sont absorbants pour les produits et doux pour les peintures.

▶ Les pâtes de lustrage

Ce sont des abrasifs très fins. L'effet est similaire à celui d'un papier abrasif, mais les grains sont dispersés dans un liquide pour former une pâte qui doit être étalée et frottée sur la surface à traiter. Plus le grain est fin, plus l'apparence sera brillante. Le brillant 100% n'existe pas, les peintures sont toujours mates ou satinées, proposant au mieux un taux de brillance de 95 à 98%.

▶ Les «polish»

Seconde étape de la rénovation, les produits de polissage des peintures sont déclinés dans des grains compris entre 1000 et 5000. Le chiffre le plus bas permet de réduire les plus importantes rayures et les petits éclats. Progressivement, la surface sera régularisée en égalisant les rayures jusqu'aux plus fines, qui seront alors quasi invisibles.

> *"Les polish ainsi que tous les produits de rénovation peuvent être très corrosifs pour les plastiques non peints, comme les baguettes de garnitures par exemple. Veillez à les protéger avec un ruban adhésif avant d'appliquer les produits sur la carrosserie."*
> Votre conseiller **autobiz**

Les pâtes et liquides de polissage sont normalement associés à des produits de protection qui assurent l'absence d'oxydation rapide des surfaces qui ont été traitées. Cette protection peut également être renforcée en utilisant une cire de protection. Les polish appliqués à la machine sont étalés à une vitesse de rotation de 1200 à 2500 tr/min. Il ne faut pas brûler la peinture.

Traiter une rayure sur un pare-chocs

Sur un pare-chocs en plastique, une rayure peut provoquer des dommages bien plus importants qu'un simple besoin de retouche de peinture.
Si le plastique est profondément attaqué, l'application d'un mastic de rebouchage pour matériaux plastiques permet de préserver la souplesse de la pièce après séchage. Il faudra réaliser un ponçage soigneux de la zone traitée puis refaire une retouche de peinture, voire une peinture complète de la pièce.

Des disques extrêmement fins son utilisés pour le ponçage, avant le polissage avec des polish.

Les cires

Développés à partir de cires résistantes aux agents extérieurs (pluie, poussières, UV etc.) les cires et les produits dérivés sont des protecteurs de la peinture. Ils viennent constituer une couche intermédiaire entre la peinture et l'air, et le film vient reboucher les dernières imperfections renforçant l'aspect de profondeur du verni sous la lumière. La résistance aux intempéries donne à ce film sa valeur effective en efficacité. Les marques proposent aujourd'hui des polish qui ne nécessitent pas l'application de cire. Mais les passionnés d'automobile de collection continuent à les utiliser. Ils évitent alors les produits contenant des silicones, car s'ils sont en effet plus durables, ils s'incrustent aussi dans les peintures et entraînent des problèmes d'adhérence en cas de retouches peinture.

Traitement des chromes

L'usage du chrome est interdit dans l'industrie depuis plus de 10 ans et les constructeurs automobiles s'y sont pliés en utilisant d'autres matériaux pour les éléments décoratifs des carrosseries. L'aluminium, l'acier inoxydable, le plastique sont couramment utilisés. Leur résistance est différente du chrome traditionnel, et l'entretien dépend de chaque matériau. Pâtes à polir et polish conviennent souvent pour ces pièces, même si des produits dédiés sont proposés par les fabricants. Il est surtout important pour la préparation à la vente de désoxyder des pièces comme les marchepieds et de les protéger avec un revêtement résistant aux agents extérieurs. Les cires et polish utilisés pour la peinture peuvent souvent convenir (lire attentivement les notices des produits utilisés).

Nettoyer les roues

Les roues, jantes et enjoliveurs attirent le regard des acheteurs, et rarement celui du vendeur. Il suffit pourtant de comparer l'apparence d'une roue bien nettoyée et celle d'une roue rapidement lavée pour saisir l'avantage de l'opération. Les jantes sont toujours encrassées par les poussières dégagées par les résidus de plaquettes de frein. Ces poussières sont accrochées solidement sur la peinture et nécessitent des produits très agressifs pour être décollées. Un mode opératoire très précis est d'ailleurs préconisé, pour agir sur les poussières sans attaquer la peinture. Le résultat est rapide et impressionnant d'efficacité. Il ne faut pas hésiter à déposer les enjoliveurs et les jantes pour nettoyer également la face intérieure, qui pourrait trahir un lavage trop superficiel.

Réparation de jantes

Coups de trottoirs, chocs sur des pierres, les jantes sont très exposées aux dommages. Il n'est pas rare d'y trouver des rayures et des bosses qui ne sont pas récupérables avec des produits d'esthétique. Il est néanmoins possible, pour des réparations simples, de trouver des solutions. Soit les prestataires assurent la réparation complète de la jante et la rendent prête à être reposée, soit des kits permettent de combler une rayure, et une peinture spéciale est prévue pour redonner l'aspect du neuf.

Rafraîchir les optiques

Les phares récents ne sont plus protégés par du verre, mais sont revêtus de plastique polycarbonate. Si celui-ci

est spécialement étudié pour résister à l'usure du temps, il reste soumis aux agressions des agents extérieurs, dont les ultraviolets de la lumière naturelle qui opacifient la couche superficielle. En principe, une couche protectrice est appliquée par le fabricant du phare avant sa mise sur le marché (un verni anti-UV), mais soit cette protection est insuffisante, soit elle est elle-même attaquée par les usures naturelles de la carrosserie. Un phare usé de la sorte est un point négatif pour la vente de son véhicule, ainsi qu'un défaut pour la sécurité de l'éclairage. De nombreux fournisseurs proposent des kits de rénovation qui peuvent être conçus pour un usage professionnel, comme pour une utilisation ponctuelle par un particulier.

Les optiques en plastique s'opacifient avec le temps. Des kits permettent de rénover la surface pour retrouver l'aspect d'origine et surtout une meilleure capacité d'éclairage.

La différence résidera surtout dans l'utilisation de ponceuses adaptées par les professionnels, tandis que pour les autres, l'usage unique se fera manuellement. Certains kits comportent également un verni anti-UV pour protéger le plastique une fois la transparence retrouvée. Cette solution est préférable dans la mesure où elle assure à la réparation une meilleure tenue dans le temps.

▶ Préparation des intérieurs

L'intérieur de la voiture mérite également un soin particulier. Quand on utilise tous les jours son véhicule, on ne le voit pas vieillir. Poussières, taches, décoloration, rayures peuvent être traitées pour redonner à tous les matériaux l'aspect proche du neuf.

Préparer l'intérieur passe d'abord par un grand ménage, sinon un parfait dépoussiérage pour commencer, et un nettoyage très consciencieux des vitrages. Des produits peuvent aussi être utilisés pour nettoyer et valoriser les garnissages. Ce qui peut être le plus facilement récupéré est certainement les peintures et les boiseries vernies, tant qu'il subsiste une couche de produit sur le revêtement. En cas de rayure profonde ou de verni craquelé par l'âge, il faudra repartir de la surface brute. Dans les autres cas, l'usage des produits de carrosserie doit permettre de rattraper l'aspect d'origine.

De nombreux produits d'entretien conviennent au traitement des cuirs. Depuis le nourrissage de la peau pour lui redonner souplesse et vie, jusqu'à l'entretien avec des huiles et des baumes qui nettoient, imperméabilisent et font briller la peau. Les taches sur les garnitures et tissus seront traitées avec les remèdes de «grand-mère», un cube de glace pour le chewing-gum, brosse et eau savonneuse pour le chocolat etc.

Les tissus des sièges sont généralement traités anti-taches, mais des produits de nettoyage traditionnels redonneront généralement un bel aspect aux surfaces. Les shampouineuses ainsi que les aspirateurs-injecteurs de produits lessiviels (utilisés aussi pour les moquettes) sont les équipements les plus efficaces pour rénover un intérieur en tissus. La location est bon marché (une demie journée doit suffire) et on n'oubliera pas de traiter simultanément les revêtements et tapis de sol de la voiture.

Les plastiques et similis cuirs seront confiés aux rénovateurs qui apportent un brillant minimum (pas trop important, juste satiné) et qui n'accrochent pas la poussière. On prendra soin de recoller avec un produit puissant les coins qui quelquefois échappent aux formes compliquées des planches de bord. Pour certains modèles, quand il n'y a plus rien à faire, on essayera de trouver une pièce de remplacement en bon état.

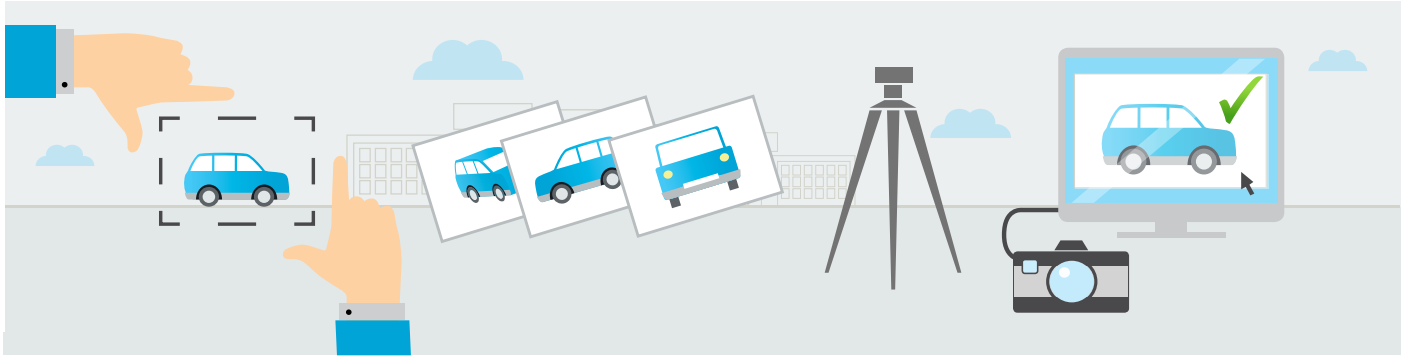
Les brûlures de cigarette et coupures peuvent souvent être réparées avec des kits de réparation spéciaux qui reconstituent la matière et la couleur sur de petites surfaces. On se renseignera pour cela en centre auto ou chez un distributeur de pièces automobiles (les magasins AD, Groupauto, Norauto ou Précisium...).

FACILE !

Vendez-votre voiture avec **autobiz**. Nos partenaires sont des professionnels. Ils s'occuperont de sa remise en état, dans les règles de l'art.

Savoir photographier son auto

La qualité de vos photos augmente vos chances de trouver des acheteurs. Voici quelques règles d'or pour présenter votre voiture sous son meilleur jour !



Vos clichés ont le pouvoir de convaincre un acheteur, et c'est pourquoi il est primordial de les soigner. Pas besoin d'un équipement haut de gamme pour réaliser des photos qui donnent envie ; un appareil d'une centaine d'euros fera bien l'affaire. Il doit avoir un mode manuel (M), offrir la possibilité de régler le poids de la photo à 1 Mo (méga-octet), et de désactiver le flash, afin d'éviter des déclenchements intempestifs.

Un pied stable est également recommandé pour s'assurer de la netteté, en particulier dans un contexte de faible luminosité. Il permettra aussi de prendre des clichés à hauteur réduite, plutôt qu'à hauteur de regard. Ce qui s'avère utile pour photographier une jante, par exemple.

BON À SAVOIR !

Une annonce avec moins de 6 photos génère 2,5 fois moins de contacts qu'avec 6 photos et plus. D'une manière générale, plus votre annonce comporte de photos, plus elle inspirera confiance.

Le sujet doit être bien mis en valeur. Assurez-vous que la voiture est propre et présentée devant un fond neutre, en évitant les contrastes de type noir sur blanc.

Un cadre naturel, comme un rivage ou un champ en arrière-plan, peut également contribuer à mettre en valeur votre véhicule. Évitez la présence d'autres véhicules sur votre photo.

▶ Les 3 photos obligatoires

Pour une petite annonce, il est essentiel de rassurer l'acheteur sur l'état de votre véhicule. Photographiez-le une fois de ¾ face avec le flanc gauche bien apparent, et une fois de ¾ arrière avec le flanc droit exposé. À l'intérieur, choisissez de photographier le poste de conduite, en vous positionnant côté passager pour que le volant n'occulte pas la planche de bord, ou en vous positionnant sur la banquette arrière, après avoir rabattu les sièges conducteur et passager.

▶ Réussissez votre cadrage

Pour les photos en plan large, choisissez de photographier votre voiture à une distance de 5 à 7 mètres. Pour les plans serrés sur un équipement particulier (moteur, jante, coffre, etc.), un mètre suffit. Il est important que le sujet occupe tout le viseur en laissant un espace équivalent à l'avant comme à l'arrière du véhicule, car les photos voient leur taille réduite sur les écrans d'ordinateur. La zone de photo doit être bien dégagée et aucun élément extérieur ne doit perturber le cadre et encore moins le sujet.

À droite, la photo est cadrée trop large, le sujet principal se détache moins en raison des autres voitures autour, et on distingue mal ses proportions en raison de l'angle de prise de vue.

Évitez le flash

La carrosserie et le pare-brise de votre véhicule ont une fâcheuse tendance à refléter la lumière, ce qui provoque l'assombrissement de la photo. Il est donc préférable de photographier votre voiture à la lumière du jour (pour éviter le reflet des ampoules) et de désactiver le flash. Le résultat sera plus naturel et conforme à la réalité. Une lumière tamisée est idéale. L'utilisation du flash est également déconseillée à l'intérieur du véhicule. L'éclair pourra se refléter sur le tableau de bord, le pare-brise ou le rétroviseur, créer des ombres portées disgracieuses et fausser les couleurs.

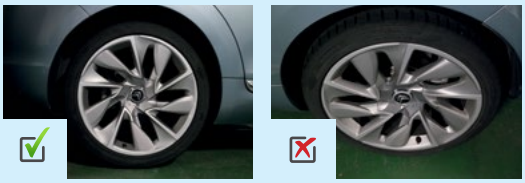
À droite, le flash a saturé le tableau de bord en se reflétant sur le pare-brise, et généré des reflets sur les compteurs.

Détaillez

Si vous avez la possibilité de présenter plus de 3 clichés, choisissez de photographier les équipements qui valorisent le mieux votre voiture (jantes, ordinateur de bord et GPS, sellerie cuir, etc.). Il sera préférable pour un toit ouvrant de se positionner en hauteur à l'extérieur du véhicule en raison du peu de recul à l'intérieur. Vous pouvez également obtenir une photographie correcte de votre moteur (propre) ou de votre coffre, à condition de vous rapprocher suffisamment pour éviter le contraste de la lumière du jour. N'hésitez pas à positionner une valise ou un quelconque autre gabarit afin de donner à l'acheteur une idée du volume du coffre.

BON À SAVOIR !

Une jante ronde devient ovale si vous la prenez en photo debout ! Choisissez de vous placer à la hauteur de ce que vous photographiez afin d'éviter les déformations à l'image.



Comment cacher le numéro de la plaque d'immatriculation

Pour éviter que des personnes malintentionnées copient votre numéro de plaque minéralogique, vous devez la rendre illisible. Pas besoin d'être un expert de la retouche d'image pour y parvenir.

Voici les étapes à suivre avec les utilitaires installés de série sur les ordinateurs :

1. Démarrez le logiciel de traitement d'image de votre ordinateur (ex : Paint sur PC ou Photo sur Mac).
2. Importez votre photo (Fichier > ouvrir)
3. Sur PC :
   Sélectionner une couleur blanche sur la palette du menu (couleur 1 et couleur 2). Utilisez la fonction rectangle de l'outil de formes géométriques et délimitez la zone où le numéro de l'immatriculation apparaît. Faites-en sorte de sélectionner «aucun contour». Si nécessaire, allez sur la fonction «remplissage» pour peindre la zone concernée.
   ou
   Sur Mac : ouvrez l'image de votre véhicule avec le logiciel Photo.
   Cliquez sur «Modifier» puis sélectionnez l'outil «Retoucher» à droite de l'écran.
   Ajustez la taille du curseur et recouvrez le numéro de la plaque d'immatriculation.
4. Enregistrez la photo

VITE VU !

Avec **autobiz**, pas besoin de passer une annonce et donc de faire des photos. Rendez-vous chez un de nos partenaires avec l'offre de reprise **autobiz** pour vendre votre voiture.

Mettre sa voiture en vente sur un site de petites annonces

Trois sites concentrent 80% du marché automobile français sur Internet. autobiz passe en revue les procédures pour chacun d'eux.

Créé en 2006, *leboncoin* est le numéro un incontesté des petites annonces sur Internet. Les particuliers apprécient de ne pas avoir à payer pour profiter de ce service. La procédure est simplissime via l'onglet «Déposer une annonce» qui renvoie vers un seul questionnaire. On renseigne d'abord la catégorie «voiture», ses coordonnées (email, lieu de résidence), le contenu de l'annonce et son prix. Puis on télécharge jusqu'à 3 photos gratuitement, voire plus à condition de payer en conséquence. Comme pour les autres sites, l'annonce est contrôlée sous 24h et mise en ligne ensuite pendant 60 jours.

leboncoin

VITE VU !

Avec **autobiz**, plus besoin de passer par des petites annonces pour vendre votre voiture. Si vous acceptez l'offre de reprise du site, il ne vous reste plus qu'à prendre rendez-vous avec un partenaire du réseau pour conclure la vente.

Le site *Ouest-France auto* propose également de déposer une annonce gratuitement. Mais l'opération est déjà plus fastidieuse. Il faut identifier précisément la marque, le modèle et la version, détailler le kilométrage, la date de mise en circulation, les éventuelles réparations, en plus du prix et des photos (jusqu'à 20).

Un service supplémentaire, payant, propose d'accroître la visibilité de votre petite annonce. Elle apparaîtra alors sur la ou les premières pages des résultats de recherche de véhicules équivalents au votre.

ouestfrance-auto.com
Les annonces auto / utilitaire d'occasion de votre région

> *"N'hésitez pas à acquitter la somme demandée par le site pour pouvoir télécharger plus de 3 photos avec votre annonce. Elles vous aideront à vendre votre voiture plus rapidement !"*
> Votre conseiller **autobiz**

Sur le site *La Centrale*, déposer une petite annonce est gratuit à condition que le prix de vente ne dépasse pas 5 000 euros. Au-delà, une somme est demandée, qui varie de 25 à 40 euros environ. La procédure pour enregistrer le véhicule est plus longue, mais aussi plus précise. Il faut rentrer aussi le numéro de la plaque d'immatriculation, la date de délivrance de la carte grise, etc. L'annonce est publiée généralement dans les 2 heures qui suivent. *La Centrale* met en avant sa politique en matière de sécurité de la vie privée. Les échanges téléphoniques transitent via une plateforme qui empêche à l'acheteur et au vendeur d'identifier leurs numéros respectifs.

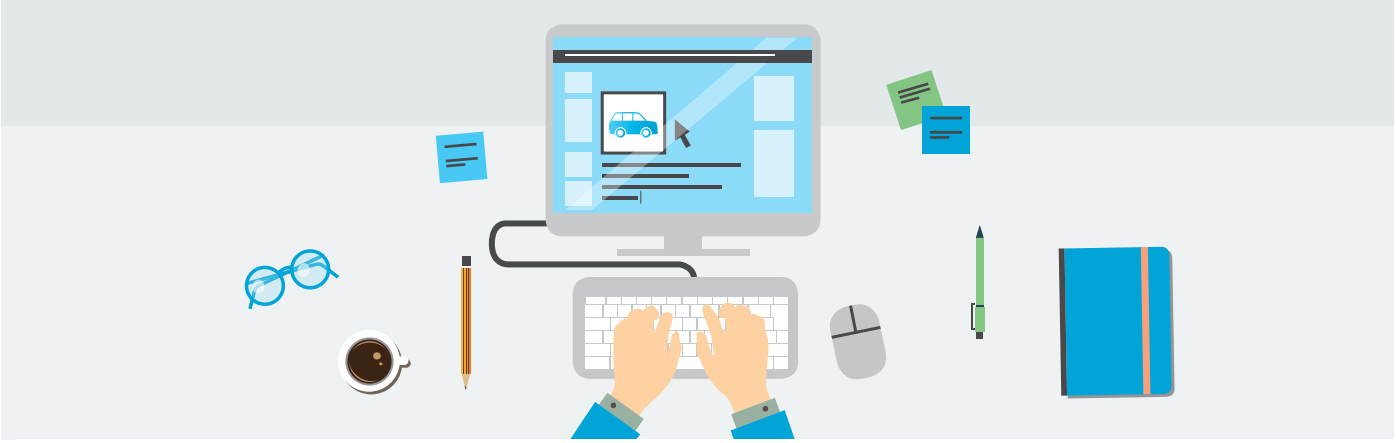
LaCentrale

Les principaux sites de petites annonces automobiles

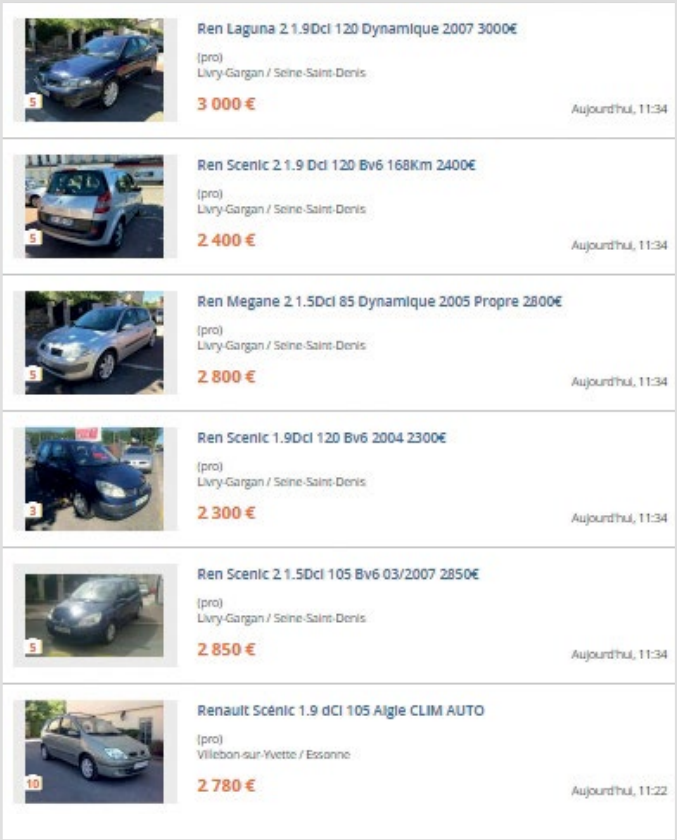
- leboncoin.fr
- lacentrale.fr
- autoscout.fr
- paruvendu.fr
- ouestfrance-auto.com

Bien rédiger une petite annonce automobile

Les acheteurs sélectionnent en priorité celles qui fournissent une description détaillée et valorisante du véhicule. Mais quoi écrire et comment ? autobiz vous propose la petite annonce idéale, qui saura convaincre les acheteurs de vous contacter.



Mettez-vous à la place de l'acheteur ! Lorsque vous recherchez un véhicule sur un site Internet, il va d'abord afficher les petites annonces sous forme de liste. C'est pourquoi le titre et la photo principale jouent un rôle majeur dans la présentation.



▶ Le titre de l'annonce

Il permet à minima d'identifier la marque, le modèle et la version du véhicule. Certains sites comme *La Centrale* le rédigent automatiquement à partir des informations renseignées lors du dépôt de la petite annonce. D'autres demandent aux vendeurs de rédiger le titre eux-mêmes. Dans le cas du site *leboncoin*, il faudra être concis car un maximum de 50 caractères, espaces compris, est autorisé. Vous devez vous référer aux informations de la carte grise du véhicule. Pas la peine de mentionner que vous êtes vendeur, vous l'êtes forcément. Ce serait gaspiller quelques caractères inutilement.

Ex : *Citroën C4 Picasso 2.0 HDi 136 BVA Exclusive GPS*

Ce titre de 49 caractères est efficace dans la mesure où il donne la marque, le modèle et décrit des éléments importants de sa version. Dans le cas présent, il indique que son moteur 2.0l est diesel (HDi signifie «High pressure Diesel injection»), donne la puissance (136 ch.), souligne la présence de deux équipements importants (une boîte de vitesses automatique et un GPS), ainsi que le niveau de finition de la voiture (Exclusive). Si le modèle mis en vente a été acheté neuf, il faut le souligner en ajoutant «1ère main». Idem si son kilométrage est faible ou si un équipement spécifique mérite d'être mentionné («GPS»). Si la boîte auto (BVA) ou mixte (BMP) n'est pas mentionnée dans le titre, le lecteur de l'annonce part du principe qu'elle est manuelle.

La photo principale

Les sites de petites annonces permettent de publier plusieurs photos de son véhicule, mais il convient de bien choisir la principale, c'est-à-dire celle qui s'affichera en premier.

Il est important que votre voiture soit photographiée propre, à hauteur de regard, de ¾ face, de manière à ce que l'avant et un des flancs soient bien visibles. Tournez les roues avant vers vous pour lui ajouter une touche dynamique, à moins que vos jantes représentent un atout vendeur.

Évitez de laisser trop d'espace devant et derrière, afin que la voiture occupe bien le cadre de la photo.

BON À SAVOIR !

Pensez à flouter le numéro de votre plaque d'immatriculation, afin d'éviter que des personnes malintentionnées la copie (doublette). Auquel cas, vous pourriez recevoir des PV pour des infractions que vous n'auriez pas commises.

Un fond neutre, à l'extérieur, est préférable. Mais vous pouvez aussi choisir de présenter votre voiture dans un environnement naturel pour la mettre encore plus en valeur (en bord de mer ou dans un cadre verdoyant, par exemple). Les fichiers images que vous allez télécharger pour illustrer votre petite annonce ne doivent pas excéder un certain poids, qui varie selon les sites. Visez les 500 Ko (kilo-octets), voire moins.

La description de l'annonce

Sur les sites infomédiaires, plusieurs types de petites annonces cohabitent. Celles de *La Centrale* sont les plus formatées, affichant tous les équipements et autres détails que vous avez cochés en remplissant le questionnaire de votre petite annonce. Dans tous les cas, il vous sera toujours possible de préciser quels sont les atouts et les défauts de votre voiture.

Donnez-vous la peine de rédiger un texte vendeur, plutôt que de recopier un argumentaire trouvé sur Internet. Sachez qu'une petite annonce peut aller à l'essentiel et pourtant, comporter tous les éléments importants à communiquer, dans l'espace autorisé par le site.

Voici les informations qui doivent absolument figurer dans votre annonce :

- **segment et carrosserie** (berline, break, cabriolet, coupé, SUV, nombre de portes, etc.) ;
- **motorisation** (cylindrée, puissance) ;
- **transmission** (manuelle, séquentielle, automatique) ;
- **carburant** (essence-diesel-GPL-GNV) **et/ou technologie associée** (hybride essence/électrique, hybride diesel/électrique, rechargeable, électrique, etc.) ;
- **mois et année de la 1ère mise en circulation ;**
- **kilométrage** (suivi de la mention «non-garanti», si vous ne connaissez pas tous les précédents propriétaires) ;
- **finition et principaux équipements associés** (FAP, GPS, sièges cuir, jantes 18 pouces, etc.) ;
- **équipements présents en option qui présentent selon vous une forte valeur ajoutée** (GPS, toit ouvrant, rétroviseurs électriques, siège isofix, attelage remorque, etc.) ;
- **le prix** (T.T.C.) ;
- **état du contrôle technique** (véhicule de moins de 4 ans, sinon CT OK ou «à prévoir» avec sa date de validité) ;
- **existence d'un carnet d'entretien à jour et de factures attestant des opérations de maintenance** ;
- **dans quelle ville ou département le véhicule est visible** ;
- **une appréciation sur l'état général du véhicule, en mentionnant les défauts rédhibitoires** (moteur à changer, aile froissée, pneus usés, brûlures de cigarette, etc.) **ou d'autres éventuels accidents, qui auraient entraînés un passage au marbre** ;
- **la couleur si elle ne peut pas être identifiée sur la photo**.

Vous devez aussi absolument mentionner si le contrôle technique est «OK» dans le cas d'un véhicule de plus de 4 ans (en précisant la date). Spécifiez si le carnet d'entretien est «à jour».
Pensez également à signaler l'existence éventuelle d'un crédit en cours, ou d'une LOA.

> *Assurez-vous que le lecteur de votre petite annonce saura comment vous contacter (téléphone, email), sauf si le site permet une mise en relation anonyme. Vous pouvez également notifier à quelle heure de la journée vous préférez être appelé, et signaler que les professionnels doivent s'abstenir de répondre, si vous souhaitez ne recevoir que des offres de particuliers."* Votre conseiller **autobiz**

D'autres atouts méritent d'être soulignés absolument pour rassurer les acheteurs potentiels ou tout simplement les convaincre :

- **une première main** (sur la carte grise, la «date» et la «date de première mise en circulation» doivent être identiques) ;
- **l'existence d'une garantie mécanique ou d'une garantie constructeur** ;
- **la présence de factures d'entretien** ;
- **véhicule non-fumeur** ;
- **une opération de maintenance récente à forte valeur ajoutée** (pneus, disques et plaquettes de freins neufs, vidange, échappement, etc.) ;
- **un faible kilométrage par rapport à la moyenne** ;
- **une voiture qui «dort dans le garage depuis plusieurs années» pour souligner son état de préservation, «peinture refaite à neuf» pour pointer l'effet esthétique, etc** ;
- **la rareté du modèle, etc** ;

▶ Soignez la présentation de votre annonce

Usez d'une majuscule en début de phrase et préférez les lettres en minuscule ensuite.

Si le site autorise un nombre limité de caractères pour la description du véhicule, vous devrez utiliser des abréviations : *Ess* pour essence, *BVA* (pour boîte auto), *FAP* (pour filtre à particules), *5P* (pour 5 portes), etc.

N'utilisez que celles qui sont compréhensibles et faîtes-vous relire pour vous en assurer.

BON À SAVOIR !

Inutile d'abuser de superlatifs tels que «magnifique» ou «exceptionnel» pour décrire votre voiture. Ils pourraient jeter un doute sur votre bonne foi.

▶ Les autres photos

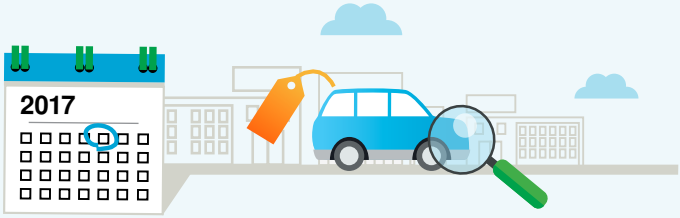
Les sites de petites annonces permettent de télécharger plusieurs photos (le nombre peut varier). Il est important de montrer le véhicule sous toutes ses coutures pour rassurer l'acheteur sur l'état général, en commençant par l'extérieur (avant, arrière et côtés), puis par l'intérieur (tableau de bord, banquette arrière). Pensez aussi à photographier les équipements qui pourraient différencier votre véhicule de celui des autres (jantes, toit ouvrant, double-échappement, sièges cuir, etc). Soigner ces prises de vues est essentiel, car elles contribuent pleinement à convaincre les acheteurs de vous contacter. N'hésitez pas à télécharger des photos supplémentaires en plus des trois qui sont généralement offertes par les sites de petites annonces. Vos chances de vendre vite augmenteront.

FACILE !

Avec **autobiz**, les tracas liés à la publication d'une petite annonce disparaissent. Vous prenez rendez-vous avec un partenaire du réseau, qui s'engage à vous faire une offre de rachat sur la base de l'estimation en ligne d'**autobiz.fr**.

10 conseils à retenir pour des rendez-vous réussis avec des particuliers

autobiz vous donne les clés pour que toutes les chances soient de votre côté le jour J.



1. Contactez votre assureur pour rester couvert quoi qu'il arrive. Vous devez être protégé contre le vol ou dans le cas d'un accident pendant l'essai de votre véhicule.

2. Soyez à l'heure pour recevoir l'acheteur potentiel dans de bonnes dispositions. Sinon il pourra trouver votre empressement suspect et vous ne serez pas à l'aise lors d'éventuelles négociations.

3. Préparez un dossier complet avec l'ensemble des documents utiles à la vente. Sans le certificat de cession par exemple, vous ne serez pas en mesure de conclure la transaction.

4. Présentez la voiture dans un cadre qui la mette en valeur. Vous devez mettre l'acheteur potentiel en confiance et toutes les chances de votre côté.

5. Votre voiture doit être propre à l'intérieur comme à l'extérieur, avec tous les équipements obligatoires. Ne donnez pas à l'acheteur potentiel des arguments pour baisser votre prix !

6. Choisissez le bon itinéraire pour l'essai du véhicule. Un parcours de 2 ou 3 kilomètres suffit pour évaluer le bon état d'un véhicule roulant. Il doit être facile à emprunter et pas trop embouteillé…

7. Gardez toujours les clés avec vous et ne remettez pas de documents personnels avant la transaction. Des personnes malintentionnées peuvent profiter de votre imprudence ou de votre honnêteté.

8. Anticipez la négociation sur le prix. Fixez-vous un prix plancher en-dessous duquel vous refusez de vendre votre véhicule.

SIMPLISSIME !

Avec **autobiz**, le rendez-vous pour la vente de votre voiture a lieu chez un professionnel. Vous ne prenez donc aucun risque.

9. Conservez une copie de tous les documents échangés. En cas de litige, vous devrez les avoir à disposition pour faire valoir vos droits.

10. **Souriez !**

Les équipements obligatoires de votre voiture

L'absence de ces équipements peut constituer une infraction et entraîner une contravention :

- Une roue de secours ou une roue galette avec leur matériel, ou un kit anti-crevaison.
- Un triangle de signalisation marqué *E 27 R*.
- Un gilet de sécurité fluorescent, marqué *CE*, pour chaque occupant du véhicule.
- Deux éthylotests valides.

autobiz

Préparer la prise de rendez-vous

Avant même de déposer votre petite annonce, sachez que vous serez contacté par des acheteurs potentiels qui voudront prendre rendez-vous. autobiz vous explique comment vous y préparer pour éviter les mauvaises surprises.

Avec un professionnel, il vous sera généralement demandé de vous déplacer jusqu'à chez lui, afin qu'il puisse réaliser une expertise de votre véhicule dans de bonnes conditions. Avec les particuliers, vous êtes en mesure d'exiger qu'ils se rendent à l'endroit que vous leur aurez indiqué.

> *Dans votre agenda, comptez au moins une heure entre deux rendez-vous, mais il est préférable de les espacer d'avantage. Cette marge de sécurité vous permettra d'annuler le prochain rendez-vous, si vous finalisez la vente de votre véhicule entretemps."* Votre conseiller **autobiz**

Pour mettre tous les atouts de votre côté en prévision d'un rendez-vous, veillez à ce que les visites aient lieu dans des conditions optimales : votre véhicule doit être propre à l'intérieur comme à l'extérieur, il sera correctement éclairé et de préférence présenté dans un cadre qui le mette en valeur.

En prévision de l'essai du véhicule, planifiez un parcours de 5 à 10 minutes, mais assurez-vous que le jour du rendez-vous, il sera sans encombre. À vous de choisir quel moment de la journée ou de la semaine vous convient le mieux pour les visites. Mais évitez les créneaux horaires trop serrés, à la pause du déjeuner par exemple. Les acheteurs pourraient mal interpréter votre empressement. Faites-en sorte d'être disponible et bien disposé.

VITE VU !

Avec **autobiz**, la préparation du rendez-vous consiste à rassembler les documents utiles. A vous ensuite de décider si vous devez procéder à un rapide ménage intérieur et un lavage extérieur de votre véhicule pour faire bonne impression.

Il est conseillé de noter les coordonnées des personnes qui vous appellent (nom, téléphone), ainsi que la date, l'heure et le lieu du rendez-vous. Votre mémoire n'est pas infaillible. Ce sera aussi l'occasion de vous assurer que vos interlocuteurs ne sont pas des professionnels, si vous souhaitez vendre votre véhicule uniquement à des particuliers.

> *Les acheteurs vous poseront souvent les mêmes questions sur votre voiture : son modèle précis, ses équipements, son état général, sa consommation moyenne en ville et sur autoroute, si c'est une première main et combien de gens la conduisent, si vous avez fait des réparations ou eu un accident, etc. Préparez-vous à devoir y répondre."*
> Votre conseiller **autobiz**

Surtout, n'oubliez pas de demander comment ils comptent vous régler. Si en tant que vendeur, vous êtes libre d'imposer un mode de paiement, vous êtes aussi tenu de vous assurer que l'acheteur a bien connaissance de vos conditions.

Comment éviter les risques liés à la vente ?

Une personne avertie en vaut deux. Voici trois risques à prendre en compte absolument en prévision d'un rendez-vous avec un acheteur.

▶ L'accident

Votre assureur doit vous renseigner sur votre couverture dans le cadre d'un essai routier. Informez-vous sur les franchises et les indemnisations en cas d'accident responsable ou non.

> *En cas d'accident, vous devrez remplir un constat. Mentionnez que l'accident a eu lieu lors d'un essai routier. Pensez à conserver toutes les informations nécessaires sur les deux conducteurs (adresse, téléphone, assurance) et renvoyez le constat à l'assureur dans les 5 jours par lettre recommandée, avec avis de réception."*
> Votre conseiller **autobiz**

Avant l'essai, demandez à voir le permis de conduire du conducteur. Si ce n'est pas possible, demandez à reporter l'essai. Faîtes de même si vous suspectez que votre acheteur pourrait avoir consommé de l'alcool, des médicaments, ou des stupéfiants. N'acceptez pas de passager pendant l'essai routier ; il pourrait distraire le conducteur et en cas d'accident, compliquer le règlement d'un litige.

▶ Le vol

Le carjacking est une pratique consistant à dérober la voiture d'un particulier, en profitant de son imprudence ou en agissant avec violence.

Il existe plusieurs façons de s'en prémunir. La première consiste d'abord à vérifier avec son assureur que son véhicule est bien protégé contre le vol. La seconde vise à prendre certaines précautions d'usage.

Ne remettez jamais vos clés à l'extérieur du véhicule, mais à l'intérieur. Cela vous préserve d'un démarrage en trombe de la part de l'acheteur, alors que vous n'avez pas eu encore le temps de vous assoir à la place du passager. Pour la même raison, pensez à reprendre vous-même les clés après l'essai, avant de sortir du véhicule. Ce sont autant d'inconvénients que vous n'avez pas à gérer avec un professionnel. En cas de vol, appelez la police en composant le 17. Votre plainte doit être enregistrée le plus vite possible. Faîtes de même avec votre assureur. Cela vous évitera des désagréments si les voleurs ont commis des infractions au Code de la route, ou pire, provoqué des accidents avec votre véhicule.

▶ Le paiement frauduleux

Avec les professionnels, vous pouvez accepter un virement. Mais avec les particuliers, les chèques de banque sont vivement recommandés.

VITE VU !

Avec **autobiz**, vous ne courrez aucun risque. Le partenaire professionnel vous fera une offre ferme de reprise après expertise, et le paiement sera garanti.

Pour cette raison, le rendez-vous doit avoir lieu pendant les heures d'ouverture de la banque pour vérifier qu'elle a bien émis le chèque. Sinon, demandez la carte d'identité de votre acheteur pour une vérification d'usage et vérifiez le numéro de téléphone de l'établissement bancaire sur les pages jaunes.

> *Si l'argent n'est pas versé sur votre compte, vous devrez porter plainte et mettre en demeure l'acheteur de vous payer par un autre moyen."*
> Votre conseiller **autobiz**

De particulier à particulier, les paiements en espèces sont autorisés mais au-dessus de 1.000 euros, il est préférable de conserver un écrit pour pouvoir apporter la preuve d'une transaction.

Si l'acheteur est non résident en France, le paiement en espèces ne doit pas excéder 10.000 euros depuis 2016. N'acceptez de virement de l'étranger que si la banque émettrice valide la transaction.

Négocier avec l’acheteur

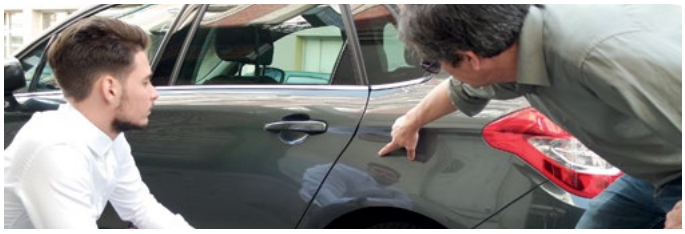
Si votre annonce a été correctement rédigée, votre acheteur potentiel sait à quel prix vous souhaitez céder votre voiture. Mais il ne sait pas encore si vous êtes prêt à négocier. Soyez diplomates, mais restez ferme !

▶ Vendez malin

Votre prix annoncé aura pris en compte une éventuelle remise, soit pour compenser des frais de remise en état prévisibles, et/où pour conclure la vente. Vous aurez pris soin aussi de vous fixer un montant plancher, au-dessous duquel vous déclinerez la vente. Le jour du rendez-vous, bannissez le mot «prix» de votre vocabulaire et présentez votre voiture comme une bonne « affaire ».

Peut-être que d’ici 2 ans, votre acheteur deviendra vendeur à son tour, et il pourra récupérer une partie de son argent. Cet argument vaut en particulier pour le professionnel, qui négociera avec vous une marge à l’achat et sa future marge à la revente.

▶ Soyez transparent



Votre véhicule peut être en mauvais état, cabossé ou rayé. Il importe que l’acheteur particulier ou professionnel, en soit prévenu avant le rendez-vous, et que votre prix prenne en compte d’éventuelles réparations. Ce devoir de transparence n’est pas seulement de la courtoisie, c’est aussi une manière de l’empêcher d’utiliser ces défauts ou oublis lors de la négociation, pour tirer le prix vers le bas. Vous pourrez toujours répondre : «je vous l’avais dit !».

▶ Préparez vos arguments

Si l’acheteur particulier a fait l’effort de sélectionner votre véhicule, de vous appeler et de prendre rendez- vous, c’est qu’il est intéressé. Vous pouvez donc le conforter dans son choix. Expliquez pourquoi il a raison de sélectionner cette marque, ce modèle, voire cette finition.

Valorisez le prestige de la marque, ainsi que le soin que vous avez apporté à votre véhicule. Si votre prix est en phase avec le marché, voire un peu en-dessous pour accroître vos chances d’une vente rapide, soulignez qu’il est compétitif.

Au particulier, vous pouvez également évoquer le fait qu’il pourra repartir tout de suite au volant de votre voiture après la transaction. Cela pourrait susciter d’avantage son envie de l’acheter. Avec le professionnel, les seuls arguments que vous mettrez en avant seront le soin que vous avez porté à votre voiture et son prix, s’il est compétitif.

Contrer les objections

Deux types d'objections peuvent intervenir. Les premières peuvent concerner le véhicule. Ce sera le cas si l'acheteur s'est déplacé et qu'il a découvert des défauts que vous auriez omis de signaler, par exemple. Il sera difficile de les contrer, à moins de vous y être préparé par avance, en vous informant des coûts d'une remise en état et en acceptant de les déduire de votre prix de vente. L'autre type d'objection est souvent lié à l'indécision de l'acheteur. Il voudra pouvoir prendre le temps de réfléchir, consulter un conjoint ou un parent, vous donner une réponse par téléphone bientôt, etc. Cherchez à savoir pourquoi il hésite, comment vous pouvez l'aider à se décider.

> *"Votre acheteur potentiel ne doit pas avoir l'impression que vous êtes impatient de vendre votre voiture. Laissez-le croire que vous avez un plan B, même si ce n'est pas le cas."*
> Votre conseiller **autobiz**

Soyez à l'écoute

Un bon vendeur est un vendeur bien informé. Essayez d'en savoir plus sur les motivations de l'acheteur particulier, l'utilisation qu'il compte faire de votre véhicule (trajets professionnels ou personnels, en ville ou sur autoroute, en plaine ou à la montagne...). Vous pourrez ensuite vanter les performances de votre voiture en fonction de ses besoins : le volume du coffre pour les bagages de la famille, quatre roues motrices pour emprunter des sentiers, un régulateur de vitesse pour l'autoroute, etc.

VITE VU !

Avec **autobiz**, la négociation se base sur l'offre générée par autobiz.fr et le résultat de l'expertise, réalisée par le partenaire avec qui vous avez pris rendez-vous. Ce dernier s'engage à justifier l'ajustement de l'offre de reprise par devoir de transparence.

Avec les professionnels, lors de la phase d'expertise, profitez de votre temps libre pour regarder comment votre véhicule va s'insérer dans son offre de VO.

La bonne attitude

L'achat d'une voiture est un moment important dans la vie d'un acheteur particulier. Vous devrez lui accorder du temps, toujours rester poli et vous montrer attentif à ses besoins, sans exagération.

Sachez que l'humeur de votre interlocuteur peut varier selon les circonstances, le sujet abordé, les bonnes ou mauvaises nouvelles qu'il a appris dans la journée. Dans tous les cas, ne prenez pas ses remarques pour une attaque personnelle et soyez à la recherche d'un accord gagnant-gagnant.

Pour autant, votre ton doit indiquer que vous ne craignez pas l'échec de la vente. Glissez une seule fois dans la conversation que vous avez d'autres rendez-vous de prévus avec des acheteurs potentiels. Peut-être allez-vous réaliser lors de la négociation que votre client n'est pas un modèle d'honnêteté ? Il vaut mieux alors écourter la négociation. Certaines personnes ne sont jamais contentes et risquent de vous faire perdre du temps et de l'énergie. Fuyez-les !

Avec les professionnels, gardez toujours le sourire et souvenez- vous de ne pas descendre en-dessous de votre prix plancher.

Quels moyens de paiement privilégier ?

Chèque, espèces ou virement bancaire ? Avec les particuliers, le vendeur a toutes les raisons de prendre ses précautions dans le cas d'une transaction automobile. Le montant est généralement élevé.

À quoi bon se mettre d'accord sur un prix si le mode de paiement est motif de discorde ? Pour cette raison, il est préférable d'aborder le sujet lors de la prise de rendez-vous avec l'acheteur particulier. Il existe plusieurs moyens de paiement, mais tous n'offrent pas le même niveau de sécurité. Évitez les virements bancaires, les mandats, les chèques ordinaires ou certifiés. Ils nécessitent un délai à l'encaissement et peuvent générer un défaut de paiement. Ainsi, un chèque crédité sur votre compte peut s'avérer volé par la suite. Vous serez alors débité par votre banque, et obligé de vous retourner contre l'acheteur.

▶ Les espèces

Entre particuliers, les paiements en espèces sont autorisés, mais il est préférable d'effectuer le règlement de cette transaction dans une agence bancaire avec l'acheteur. Il peut être utile de la formaliser par écrit si elle prévoit des mensualités à verser, et au cas où l'administration demande un jour de la justifier.

▶ Le chèque de banque

C'est le moyen le plus sûr de se faire payer par un particulier. Le chèque de banque est émis par la banque elle-même, qui s'est assuré auparavant que la somme pourra bien être débitée. Son porteur a la garantie de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque (un an et 8 jours en France). Le chèque de banque n'est cependant pas un mode de paiement infaillible. Il peut être lui aussi falsifié.

C'est pourquoi, il est préférable de s'assurer que la transaction aura bien lieu durant les heures d'ouverture des agences bancaires. Vous pourrez alors contacter celle qui a émis le chèque et vous assurer sa validité.

Le chèque de banque est protégé des contrefaçons par un filigrane.

Afin de vous assurer que vous n'avez pas affaire à un complice, cherchez vous-même le numéro de téléphone de la banque émettrice du chèque. Dans tous les cas, il est déconseillé de communiquer son RIB à un inconnu dans le cas d'un virement bancaire, ainsi que de lui laisser une copie de sa carte grise ou de tout autre document personnel, qui pourraient être utilisés dans le cadre escroquerie. Cela vaut en particulier pour les acheteurs étrangers qui veulent acheter votre véhicule sans l'avoir vu. De la même manière, ne vous séparez pas de votre véhicule si vous n'êtes pas certain que le montant de la transaction sera effectivement crédité sur votre compte.

BON À SAVOIR !

Avec un professionnel, le paiement est sécurisé et s'effectue par virement bancaire. Vérifiez quand même qu'il est bien enregistré au registre du commerce.

Quelle procédure avec l'assurance après la vente et quels documents conserver ?

Le contrat de vente est signé et votre acheteur vous a réglé. Vous devez maintenant entrer en contact avec votre assureur pour signaler la fin ou le transfert d'un contrat, et conserver des documents.

▶ Avec votre assureur

La loi Hamon du 17 mars 2014, entrée en vigueur au 1er janvier 2015, a simplifié la procédure pour résilier son contrat d'assurance automobile. Reste à savoir si vous souhaitez le transférer ou non sur un autre véhicule. En effet, une personne qui souhaite se séparer de son véhicule a le choix entre suspendre son assurance s'il prévoit d'en racheter un nouveau, la transférer au nouveau propriétaire si celui-ci en accepte le principe, ou la résilier.

> *Dans le cas d'un transfert de contrat d'un véhicule à un autre, votre assureur peut vous proposer de supprimer ou de rajouter une garantie, de réviser le tarif de l'assurance, etc... Mais il est toujours obligé d'obtenir votre accord, car ces changements doivent faire l'objet d'un avenant signé par les 2 parties, comme le prévoit le Code des assurances (*articles L121-1 à L121-17 - Règles relatives aux assurances de dommages*).*"
> Votre conseiller **autobiz**

Dans ce dernier cas, sachez que la résiliation est effective dix jours après réception du courrier recommandé par l'assureur et que vous serez remboursé de la part de votre cotisation correspondant à la période de non-assurance (valable également pour un transfert de contrat). Le courrier recommandé (avec avis de réception) doit comprendre une photocopie du formulaire *CERFA n°13754*02* de la déclaration de cession, ainsi qu'une lettre de résiliation. Cette dernière doit indiquer vos coordonnées, le numéro de votre contrat d'assurance, la date de la vente, la marque et le modèle du véhicule, ainsi que son numéro d'immatriculation. L'assureur prendra en compte votre période de non-assurance dès le soir de la vente à minuit.

▶ Les documents à conserver

Vos responsabilités en tant que vendeur vous obligent à rester prudent. Aucun délai de conservation n'est prévu par la loi, mais pour se protéger d'accusations d'un vice caché, d'un acheteur malveillant ou d'une escroquerie, il est préférable de garder un certain nombre de documents plusieurs années. Ils serviront en cas d'un éventuel litige.

À conserver :

- Une copie du certificat d'immatriculation
- Un exemplaire du certificat de cession
- Une copie de la carte d'identité ou du justificatif de domicile de l'acheteur

Autres pièces éventuelles (copie des factures des opérations de maintenance réalisées sur le véhicule, de l'attestation de garantie, etc.).

BON À SAVOIR !

Vous avez vendu votre voiture et pourtant, vous avez reçu une amende postérieure à la transaction. Elle provient certainement de l'acheteur qui n'a pas effectué le changement d'immatriculation à temps. Pour contester cette amende, vous devez adresser par lettre recommandée avec accusé de réception, une copie de la déclaration de cession et de son accusé d'enregistrement (*article 529-10* du Code de procédure pénale). Pour le reste, reportez-vous à la procédure figurant sur l'avis de contravention.

Ressources utiles

▶ Répertoire

- Coter son véhicule : **autobiz.fr**
- Où mettre en vente sa voiture : **leboncoin.fr** ; **lacentrale.fr** ; **ouestfrance-auto.com**
- Vendre sa voiture à un professionnel : **autobiz.fr ; easyreprise.com**
- Le certificat de cession à télécharger : **service-public.fr/particuliers/vosdroits/R20300**
- La demande en ligne de certificat de situation administrative (non gage et non opposition) : **service-public.fr/particuliers/vosdroits/R1270**
- Les adresses des préfectures : **lannuaire.service-public.fr**/
- Pour gérer les démarches administratives liées à l'achat ou à la vente d'un véhicule d'occasion sans aucun déplacement en préfecture : télécharger l'application *Carte Grise Liberté*.
- Démarches à suivre en cas de vol et d'accident : **vrade.com**
- Fiches pratiques de l'administration française et informations relatives à la vente ou la cession d'un VO : **https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1707**
- Lettres de contestation d'un vice caché : **documentissime.fr/modeles-de-lettres/consommation-et-concurrence/vente-et-achat-d-un-vehicule/vehicule-d-occasion**/

▶ Documents

- Déclaration de cession d'un véhicule
- Contrat de vente d'un véhicule en bon état
- Lettre de résiliation de son assurance automobile

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTERE DE L'INTERIEUR

DÉCLARATION DE CESSION D'UN VÉHICULE

(A REMPLIR PAR L'ANCIEN PROPRIÉTAIRE)
Articles R. 322-4 et R. 322-9 du code de la route

cerfa
N° 13754*02

Exemplaire n° 1 : *destiné à l'acquéreur*
Exemplaire n° 2 : *destiné à la préfecture*
Exemplaire n° 3 : *conservé par le vendeur*

Je soussigné(e), _____ (NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE) _____ (N° SIREN, le cas échéant)

domicilié(e) à : _____ (N° de la voie) _____ (Extension (bis, ter, .)) _____ (Type de voie (avenue, etc.)) _____ (Nom de la voie)

_____ (Code postal) _____ (Nom de la commune)

déclare avoir * ☐ **cédé**
☐ **cédé pour destruction** le __ __ (Jour) __ __ (Mois) __ __ __ __ (Année) à __ __ (Heures) __ __ (Minutes) le véhicule désigné ci-dessous (joindre le certificat d'immatriculation)

_____ (A) Numéro d'immatriculation _____ (E) N° d'identification du véhicule __ __ __ __ __ __ __ __ (B) Date de 1ère immatriculation du véhicule

_____ (D.1) Marque _____ (D.2) Type variante version

_____ (J.1) Genre national _____ (D.3) Dénomination commerciale

à _____ (NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE) _____ (N° SIREN, le cas échéant)

Personne physique * ☐ Sexe : M ☐ F ☐ **Personne morale *** ☐

Adresse complète : _____ (N° de la voie) _____ (Extension (bis, ter, .)) _____ (Type de voie (avenue, etc.)) _____ (Nom de la voie)

_____ (Code postal) _____ (Commune) _____ (Pays)

Présence du certificat d'immatriculation * : ☐ OUI ☐ NON

Si oui, merci de préciser __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ (I) Date du certificat d'immatriculation (si ancien format d'immatriculation) ou _____ Numéro de formule du certificat d'immatriculation ** (si nouveau format d'immatriculation)

Si non, veuillez préciser le motif : _____

Cachet et signature

Fait à _____ , le __ __ (Jour) __ __ (Mois) __ __ __ __ (Année)

La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, garantit un droit d'accès et de rectification des données auprès d'une préfecture de son choix.

Je m'oppose à la réutilisation de mes données personnelles à des fins de prospection commerciale. ☐

CERTIFICAT DE VENTE *(à remplir par l'ancien propriétaire)*

Je soussigné(e), _____ (NOM, NOM D'USAGE le cas échéant et PRÉNOM ou RAISON SOCIALE) _____ (N° SIREN, le cas échéant)

Adresse complète : _____ (N° de la voie) _____ (Extension (bis, ter, .)) _____ (Type de voie (avenue, etc.)) _____ (Nom de la voie)

_____ (Code postal) _____ (Commune)

certifie avoir vendu le véhicule désigné ci-dessus à la personne susnommée le __ __ (Jour) __ __ (Mois) __ __ __ __ (Année)

Je certifie en outre* ☐ Que ce véhicule n'a pas subi de transformation notable susceptible de modifier les indications du certificat de conformité ou de l'actuel certificat d'immatriculation

Merci d'indiquer : _____
Le kilométrage total parcouru s'il s'agit d'un véhicule acquis neuf par le vendeur ou dont la kilométrage réel peut être justifié.
Sinon, indiquer le kilométrage inscrit au compteur suivi de la mention «non garanti».

☐ Que ce véhicule est cédé pour destruction à un professionnel agréé (la liste des professionnels agréés est disponible en préfecture).
Veuillez préciser : _____
Le numéro d'agrément VHU du professionnel acquéreur si le véhicule est une voiture particulière, une camionnette ou un cyclomoteur à trois roues.

A_____, le_____

SIGNATURE DU VENDEUR :	**SIGNATURE DE L'ACQUÉREUR :**
Pour les sociétés : nom et qualité du signataire et cachet	Pour les sociétés : nom et qualité du signataire et cachet

** veuillez cocher la case correspondante*

*** Ce numéro figure sur la 1ère page du certificat d'immatriculation sous la mention «Certificat d'immatriculation».*

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTERE DE L'INTERIEUR

NOTICE EXPLICATIVE

cerfa
N° 51291#01
EXTRAIT

La déclaration de cession d'un véhicule (ancien propriétaire)

Avant de remettre son certificat d'immatriculation au nouveau propriétaire (y compris un professionnel de l'automobile), l'ancien propriétaire doit y porter, d'une manière très lisible et inaltérable, la mention « vendu le » ou « cédé le » (date et heure de la cession), suivie de sa signature. L'ancien propriétaire précise « vendu le (date et heure) pour destruction » ou « cédé le (date et heure) pour destruction », si le véhicule est cédé ou vendu pour destruction. L'indication de l'heure de la cession permet à l'ancien propriétaire de dégager sa responsabilité en cas d'infractions éventuellement commises le jour de la cession par le nouvel acquéreur.

En cas de cession d'un véhicule déjà immatriculé, l'ancien propriétaire doit adresser dans les 15 jours suivant la cession, à la préfecture du département de son choix, une déclaration l'informant de la vente et précisant l'identité et le domicile indiqués par le nouveau propriétaire. Il est tenu de remplir le formulaire « Déclaration de cession d'un véhicule » en 3 exemplaires : un exemplaire est conservé par le vendeur, un exemplaire est destiné à l'acquéreur et un exemplaire est destiné à la préfecture. Le certificat de cession dûment rempli atteste de la vente de son véhicule.
Si le certificat d'immatriculation comporte un coupon détachable, l'ancien propriétaire doit remplir la partie relative aux coordonnées de l'acquéreur (sauf s'il s'agit d'un professionnel de l'automobile), signer dans la case réservée à cet effet, et remettre le certificat d'immatriculation complet à l'acquéreur.
Le coupon permet à l'acquéreur de circuler pendant 1 mois dans l'attente du certificat d'immatriculation à son nom.

La cession d'un véhicule pour destruction ne peut être effectuée qu'à un professionnel, démolisseur ou broyeur. Ce professionnel doit être agréé si le véhicule cédé est une voiture particulière, une camionnette ou un cyclomoteur à trois roues. La déclaration de cession doit mentionner que le véhicule est cédé pour destruction à un professionnel. Si le certificat d'immatriculation comporte un coupon détachable, l'ancien propriétaire doit remplir la partie relative aux coordonnées du professionnel acquéreur et signer dans la case réservée à cet effet, puis l'adresser à la préfecture du département de son choix.

Contrat de vente
d’un véhicule en bon état

ENTRE le soussigné ..... dénommé ci-après le vendeur (adresse complète) ET le soussigné .... (adresse complète), dénommé ci-après l'acquéreur,

Il a été convenu ce qui suit :

1. Le vendeur vend à l’acquéreur qui accepte un véhicule de marque : ..... dont les caractéristiques sont les suivantes :

Marque : ……..... Modèle : ……..... Date de 1ère mise en circulation : …….....

Puissance fiscale : ..... Type : ..... Numéro dans la série du type : .....

Année de la carte grise : ..... Numéro de carte grise : .....

N° d’immatriculation : ..... Couleur dominante extérieure : .....

Prix de revente : ..... euros

Ce prix TTC a été payé par l’acquéreur par le moyen suivant :

Espèces
ou
Chèque n°..... en date du ..... , nom et coordonnées de la banque .....

2. Le vendeur déclare que ce véhicule a été acquis par lui le ....., qu’à sa connaissance, il n’a jamais été accidenté, que le kilométrage figurant au compteur, soit ..... km, est GARANTI / NON-GARANTI (rayer la mention inutile).

Le vendeur déclare, en outre, que ce véhicule a fait l’objet de révisions périodiques et qu’il est à sa connaissance en bon état de marche.

3. L’acquéreur déclare avoir examiné en détail ce véhicule, l’avoir essayé avec le vendeur, avoir constaté qu’il est en bon état extérieur et intérieur et qu’il est en bon état de marche. Il renonce à exercer à l’encontre du vendeur toute action qu’elle qu’en soit la nature, et même celle qui serait fondée sur un vice caché non connu du vendeur.

4. L’acquéreur reconnaît avoir reçu tous les papiers nécessaires au changement d’immatriculation. Il prend possession de ce véhicule à compter de ce jour ..... (JJ/mm/aa + heure) et dégage, en conséquence, le vendeur de toutes responsabilités civiles ou pénales pour les accidents, contraventions ou délits qui pourraient survenir à compter de ce jour et cette heure.

Fait à ..... , le ..... , à .....

Signatures du vendeur et de l’acquéreur, précédées de la mention manuscrite “Lu et approuvé”

▶ Lettre pour résilier son assurance

(à envoyer en recommandé avec avis de réception)

Nom et prénom
Adresse personnelle
N° de contrat

Nom destinataire
Adresse destinataire

Date
Objet : Résiliation de mon contrat d'assurance

Madame, Monsieur,

Le (date de la vente), j'ai vendu mon véhicule (marque, modèle et numéro d'immatriculation), assuré auprès de votre société sous le numéro de contrat (référence du contrat).

Vous trouverez ci-joint copie de la déclaration de cession du véhicule.
J'ai décidé de résilier mon contrat d'assurance, ainsi que le permet l'article L. 121-11 du Code des assurances.

Je vous remercie donc de me faire parvenir, le plus rapidement possible, un avenant de résiliation, ainsi que le remboursement de la portion de cotisation déjà versée correspondant à la période allant du (jour de la vente) au (date d'échéance).

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Vendez bien, vendez vite, avec **autobiz.fr**

Ce guide a été réalisé en 2016 par **autobiz**.

autobiz SA
15-19 quai Gallieni - 92150 Suresnes
Tél: +33 (0)1 41 44 91 00 - Fax: +33 (0)1 41 44 91 01
E-mail : contact@autobiz.com - Web : www.autobiz.fr

Tous droits de reproduction interdits.