

Pour **5€** seulement !

Diffusez votre Petite Annonce dans le JTA !

Classée par région et par marque.

04 94 19 76 51

Un réel esprit marchand !

VUES D'EUROPE

Tous nos véhicules neufs et récents sur :

www.pro.vuesdeurope.com

Retrouvez-nous page 44

www.journalauto.com/jta

TVA : explications et décryptage

La TVA intracommunautaire est un sujet qui fait beaucoup parler, depuis des années déjà. Cinq mois après une première approche, le JTA revient à la charge et met au clair les différentes étapes qui expliquent les confusions et les interrogations actuelles. p.5 ■



ACTUALITÉS

L'INTERMÉDIAIRE HOLLANDAIS



La société AB Intermédiaires, basée à Utrecht, envisage de renforcer les ventes de VO récents entre la France et la Hollande depuis le changement de régime fiscal intervenu fin 2006 aux Pays-Bas. p.4 ■

UN DIFFICILE REMBOURSEMENT



Depuis le début de l'année et la mise en place de "l'éco-pastille", certains distributeurs

se plaignent de devoir avancer le montant du bonus et s'inquiètent du flou qui entoure les démarches à suivre pour le remboursement.

AUTOSCOUT24 RÉALISE UN TRIPLÉ



Le spécialiste des petites annonces VO Autoscout 24 poursuit son offensive en France avec la signature d'un nouveau partenariat

avec les groupements de distributeurs des marques Ford, Volvo et le constructeur Mazda.

une édition du groupe

Le Journal de l'Automobile

CENTRE MULTIMARQUES DE BRETAGNE

300 VÉHICULES SUR PARC

www.jtautomobiles.net

	AN
A4 AVT TDI 140.....	05/06
116 LUXE GPS.....	10/04
118D CFT.....	10/06
Z4 3.0 I.....	05/03
PAJERO 3.2 DID DAKAR.....	12/06
MAZDA RX8 ELEG.....	09/04
CLASSE A CDI.....	01/05
CLASSE B CDI.....	02/07
CLK 320 CDI CAB.....	08/06
SL 280 ROADSTER.....	03/00

Tél. : 02 99 05 36 05
35170 BRUZ

WW AUTO
VENTE AUX PARTICULIERS ET GARAGES NEUFS ET OCCASIONS

STOCK

MASTER L2H2 DCI
LOGAN DCI MCV 7PL
207 CC HDI 2007
20 000 KM

Site Internet : www.wwauto.lu

+ de 1500 PROFESSIONNELS DÉJÀ INSCRITS !

SCHENGEN LUXEMBOURG
Tél. : 00 352 26 66 67
E-mail : info@wwauto.lu

RENAULT GROUPE BASTY
MONTARGIS - GIEN - PITHIVIERS

350 VO EN STOCK EN PERMANENCE

	AN	KM
ACCENT 1.3 GL CLIM.....	04/02	88 000
GD SCENIC CFT DYN DCI 120.....	06/06	109 100
SCENIC CFT EXP 1.6 16V.....	11/05	44 000
LAGUNA I FAIRWAY 2.2DT 115.....	10/00	200 000
LAGUNA II IMPULSION DCI 110.....	06/04	128 200
LAGUNA II BK INT 3.0 V6 24.....	03/04	200 000
ESPACE PRIV 2.2 DCI 150.....	07/03	105 100
TRAFIC L1H1 DCI 100 PK CLIM 1T2.....	12/04	151 000
SCENIC LUXE PRIV 1.6 16V.....	05/04	83 500
SCENIC CFT EXP 1.9 DCI 120.....	09/03	97 000
MEGANE CPE LUXE DYN DCI 120.....	06/03	169 100
MEGANE PK AUTH DCI 80.....	01/03	101 300
MEGANE CFT EXP DCI 85.....	11/05	73 400
406 ST 2.0 16V BVA.....	03/01	97 700

EN LOT OU À L'UNITÉ
www.bastyauto.com

Contact Ph. CHAINTREAU
Tél. : 02 38 95 15 60
fax : 02 38 95 15 64

HYUNDAI SANTE FE 4x4

4 ROUES MOTRICES

NOMBREUSES OPTIONS :
JA, RADIO CD MP3,
VOLANT MULTIFONCTION
SIÈGES CHAUFFANTS,
BARRE DE TOIT...

21 795 € HT
Véhicule Neuf
PLUSIEURS COULEURS DISPONIBLES

MOURIN AUTOMOBILES
Tél. : 01 40 70 16 30
Fax : 01 40 70 16 37
www.mourin-automobiles.com

OPEL ZAFIRA
2.2 DTI 120 3P
2003 • 42 154 km

Disponibilité immédiate

Intéressé ?
www.jta.eu
rubrique ANNONCES

Auto Marché.fr

Augmentez vos ventes sur

www.automarche.fr

Plus de **3 000 VU** vous attendent !

Pour tout renseignement, contactez-nous au :
04 94 19 66 40

RENAULT CHATEAUROUX-GUERET
Groupe GIBAUD SA • 108 av d'Occitanie • 36250 ST MAUR

02 54 22 22 22

+ de 500 VO en STOCK

	AN	KM		AN	KM
FIESTA 1.4 TDCI SENSO.....	01/07	15 000	TWINGO COLL CLIM.....	10/07	10
NV GALAXY TDCI 125 GHIA.....	12/06	21 000	206 1.4 HDI URBAN CLIM.....	12/05	23 750
KANGOO 1.6 4X4 PRIV.....	06/07	1 800	207 HDI 90 SPT.....	01/07	26 300
SCENIC DCI 150 BVA PRIV.....	04/07	100	VIVARO COMBI 100CH CLIM.....	12/05	38 000
PATHFINDER 2.5 DCI ELEG.....	04/07	14 000	MEGANE EST 105 DYN.....	06/07	10
307 HDI 110 EXEC PK.....	02/07	8 500	FOCUS 1.8 TDCI TREND.....	04/07	25 000
MERIVA 1.7 CDTI COSMO.....	06/06	48 300	TOURAN CFLINE TDI 105.....	12/06	26 200
S-MAX 1.8 TDCI 125 TITANIUM.....	10/06	27 500	Clio TCE 100 DYN.....	08/07	10
SCENIC DCI 105 DYN.....	07/07	100	ALFA GT JTD 150 DIST.....	02/07	6 800
X3 2.0D CFT.....	12/06	15 000	ESPACE 2.2 150.....	03/06	24 500
ZAFIRA 1.6 ENJOY.....	05/06	42 000	VIVARO 169 CDTI PK.....	06/05	82 000
MICRA 1.2 60 MUST.....	11/06	19 000	147 JTD 150 DIST.....	04/07	10
PASSAT TDI 105 CFT.....	06/06	25 000			

www.dgsa-occasions.com/marchand2
login : marchand • mdp : 3623

OLIVIER RUANO 06 14 47 44 82
PASCAL GRANGER 06 73 44 00 95

La Hollande entre dans le marché

Acteur encore discret sur le marché français mais désireux d'étendre ses activités dans l'Hexagone sur le segment des VO récents, la société hollandaise AB Intermédiaires mise sur ses produits et son réseau pour se faire une place.

Anciens responsables dans la société NCT appartenant au groupe Nefkens, principal importateur Peugeot aux Pays-bas et filiale du groupe PGA depuis 2001, Dirk van der Werf et son associé Leo Lafleur ont décidé de créer leur propre structure en 1996 : AB Intermédiaires. La société s'est d'abord consacrée à la vente de VN sur les marchés français, italiens, allemands, belges et anglais ainsi que dans les Dom Tom avant de se consacrer plus spécifiquement au fil des ans au marché français. Et les changements fiscaux intervenus fin 2006 aux Pays-Bas devraient considérablement confirmer cette tendance. En effet, les véhicules particuliers hollandais ont la particularité d'être soumis à une taxe appelée BPM, payable lors de l'immatriculation, et dont le montant correspond à 45,2% du prix hors taxe du véhicule. Celle-ci est également appliquée sur la valeur des options de la voiture. Même s'il existe quelques rares exceptions, cette taxe relativement onéreuse, mise en place en 1990 et non remboursable à l'exportation, a donc rendu le marché hollandais beaucoup moins perméable aux échanges extérieurs que ne peuvent l'être ceux de Belgique, d'Allemagne ou d'Espagne. La

donne a changé et il est désormais possible de récupérer une grosse partie de la taxe sur les véhicules d'occasion immatriculés après la date du 16 octobre 2006. Un barème a été défini afin de fixer le pourcentage précis que le particulier hollandais peut récupérer. Même si les volumes restent pour le moment encore très réduits puisque les VO concernés n'ont même pas un an et demi d'âge, le marché néerlandais va considérablement s'ouvrir et AB Intermédiaires, qui possède déjà un carnet d'adresses de 400 clients dans l'hexagone, entend accélérer son activité à l'étranger et plus particulièrement avec la France.

Du Diesel contre de l'essence

Pour résumer, la démarche est celle-ci : la société revend en France ce qui ne se vend pas bien aux Pays-Bas, à savoir des Diesel en retour de location longue durée le plus souvent, et recommercialise en Hollande les voitures qui se vendent plus difficilement en France : les essence. "Les particuliers hollandais aiment bien les break et ne veulent pas de VO diesel. Au contraire, les français préfèrent les berlines et les voitures diesel. Je sais par exemple que des C5 break essence en France sont difficilement vendables alors qu'il y a une grosse demande aux Pays-Bas", indique Dirk van der Werf. Les véhicules hollandais sont des beaux véhicules, propres



Dirk van der Werf, co-fondateur de AB Intermédiaires

avec un suivi du kilométrage très draconien grâce au système Nationale Auto Pas. Tous les concessionnaires, les garagistes sont tenus de l'appliquer. Une autre procédure intitulée Schade Check permet aussi de suivre l'historique des réparations de la voiture." Depuis son arrivée sur le marché français, AB Intermédiaires travaille avec des mandataires (comme Auto IES) et des garages dont beaucoup sont d'anciens agents Peugeot ou Citroën. "La société est en relation avec une dizaine de professionnels français pour ses approvisionnements, "de bonnes

sources", assure le responsable, et ne travaille qu'avec des professionnels". La structure basée à Utrecht dispose d'un parc ayant en permanence entre 50 et 75 véhicules. Les transports sont assurés par la société belge Anatrans. "Je regarde ce qui se passe en France et je constate qu'il y a une grande concurrence sur les VO récents. Malgré ceci, nous croyons que ce sera possible de trouver notre place sur ce marché grâce aux qualités des véhicules que nous pouvons offrir et la qualité de nos services. Pour l'instant, notre cible prioritaire reste la France. Nous connaissons bien ce marché et déjà beaucoup de sociétés hollandaises travaillent avec l'Allemagne", note Dirk van der Werf. La société envisage d'importer aux Pays-Bas entre 300 et 400 véhicules et espère commercialiser en France 200 VO en 2008.

Benoît Landré ■

Les GPS feront la cote des VO

EurotaxGlass's et Navteq s'associent afin de mener une étude à l'échelle européenne du parc automobile sociétal. D'une durée de 3 ans, cette enquête permettra de déterminer l'impact de l'industrie de la navigation sur le marché du véhicule d'entreprise. Aujourd'hui, le secteur représente 2 millions de ventes annuelles et près de 9 millions de voitures équipées d'un système GPS embarqué circulant en Europe. En marge de ce projet, les deux partenaires ont tenu à signer un accord visant à la création d'un observatoire. L'objectif est de suivre l'évolution de la valeur résiduelle des véhicules équipés de série d'un système de navigation embarqué ou d'autres éléments

télématiques. Navteq possède 85 % du marché de la fourniture de cartes sur le segment de la première monte et apportera donc toute ses connaissances à l'expertise de EurotaxGlass's. A l'heure actuelle, les systèmes de navigation représentent entre 3 et 6 % du prix total d'un véhicule. Il y a donc nécessité de prendre en considération



cette valeur ajoutée, trop souvent sous-estimée, pour connaître la cote sur le marché de la revente. Et Bruno Bourguet, vice président de Navteq Europe, de déclarer : "Ces études permettront de valider l'impact de certaines actions destinées à maintenir et améliorer les performances des systèmes de navigation." Entendre : les programmes de mises à jour des données cartographiques. Des actions considérées comme "capitales" pour "garantir l'efficacité du système et donc la satisfaction de son utilisateur".

G.R. ■