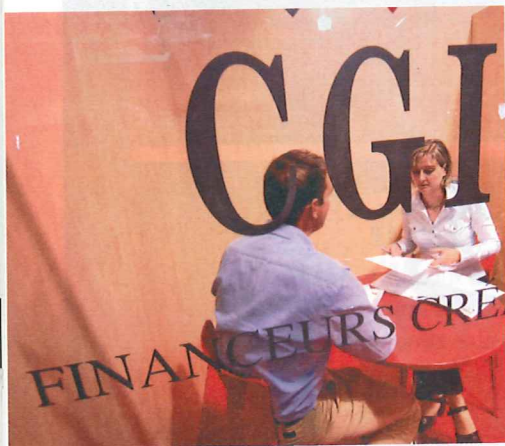


## 9. Faire bon usage du crédit



De la même manière qu'ils le font pour le neuf, les Français sollicitent les banques et organismes spécialisés pour financer l'acquisition de leur camping-car de seconde main. Avant de prospecter, il peut être intéressant de connaître le TEG (taux effectif global) proposé par son propre banquier et ensuite faire jouer la concurrence.

Soyez toujours attentifs aux offres car les prêteurs font régulièrement évoluer leurs tarifs en fonction des politiques commerciales et parfois des événements (salons). Depuis quelques années, les packages (crédit + assurance + assistance) se sont étendus à l'achat d'un véhicule d'occasion (pack Maaf). Ces options, directement attachées à l'achat, permettent de réduire le coût global de l'opération.

### Le chiffre

**34 850 €**

Selon la dernière étude Vixel Sofinco, c'est le prix moyen d'un camping-car d'occasion, la part financée s'élevant à 77%. Les acquéreurs s'engagent pour une durée moyenne de 9,3 ans et une mensualité de 337 €.

## 10. Respecter les formalités

Pour formaliser la vente et ne pas être en faute par rapport au Code de la route, acheteur et vendeur doivent se soumettre à un certain nombre de démarches dans un temps limité.

### Du côté vendeur

- Effectuer le contrôle technique du véhicule dans les six mois précédant le quatrième anniversaire du camping-car, puis ensuite tous les deux ans.
- Se procurer un certificat de cession. C'est, en quelque sorte, le contrat de vente. L'acheteur repart avec l'original, le vendeur en conserve le double qu'il adressera à la préfecture de son domicile dans les quinze jours.
- Avant la vente, le vendeur doit aussi se procurer un certificat de situation administrative (anciennement certificat de non-gage) daté de moins d'un mois au jour de la vente. Document disponible sur [www.interieur.gouv.fr](http://www.interieur.gouv.fr), ou par courrier à la préfecture.
- Le jour de la transaction, le vendeur remet à l'acquéreur la carte grise signée du vendeur, sur laquelle sera écrit de façon très visible "vendu le (date) à (heure)".
- Prévenir son assureur de la date approximative de la vente.

### Du côté de l'acheteur

- Récupérer le véhicule après l'avoir fait assurer, au besoin en demandant une copie de la carte grise au propriétaire.
- L'acheteur dispose d'un mois à compter du jour de la vente pour faire immatriculer son véhicule auprès de la préfecture ou de la sous-préfecture de son lieu de résidence, en déposant un dossier comportant l'ensemble des pièces : ancienne carte grise, l'original du certificat de cession, le procès-verbal du contrôle technique, le certificat de situation.
- Si le véhicule change de département, l'acheteur devra modifier la plaque d'immatriculation dès l'obtention de sa nouvelle carte grise, sous peine d'être lourdement verbalisé.

### Mise en place d'un label occasion

Alors que plus de 60% des transactions en occasion échappent aux professionnels, la fédération nationale des distributeurs (Dica) a décidé de réagir. Plusieurs actions seront mises en place courant 2009, dont la première consiste en la création d'un label Occasion adossé à un code de déontologie. Information du consommateur, garanties minimales, affichage clair des prix et des caractéristiques, mise en vente de véhicules



révisés, voici quelques-uns des engagements que le distributeur signataire s'engage à respecter. "Acheter chez un professionnel doit être un gage de qualité et de sécurité", confiait Patrick Sanz, le président de la Dica, lors de la dernière assemblée générale de la fédération.