

Destiné aux néophytes, ce petit lexique vous permettra de décrypter le langage habituellement utilisé par les vendeurs, particuliers ou professionnels et de bien comprendre toutes leurs formules et expressions.

Annnonce : écrit par lequel on informe le public de la vente de sa moto. La petite annonce doit contenir la marque, le nom commercial, l'année le kilométrage, le prix demandé et éventuellement les accessoires ajoutés, la finition et le prix souhaité par le vendeur.

Acompte : le versement d'un acompte permet de bloquer la vente d'un véhicule. Il s'agit d'un règlement partiel généralement de 10 % de la somme totale. En général, l'acompte ne peut être récupéré par l'acheteur en cas de désistement, sauf force majeure (refus de crédit par exemple). Si vous versez un acompte, veillez à vous faire délivrer un reçu et précisez les clauses suspensives au vendeur.

Argus : voir cote.

Arrhes : les arrhes permettent de bloquer une vente tout comme l'acompte mais contrairement à celui-ci, la vente peut continuer car l'une ou l'autre des parties peut encore changer d'avis. De pratique courante, si l'acheteur se désiste, il laisse les arrhes au vendeur. Si le vendeur se désiste, il doit rembourser le double de la somme versée. Veillez à réclamer un reçu au vendeur si vous versez des arrhes.

Bon de commande : lors d'un achat chez un concessionnaire, agent ou tout autre professionnel, celui-ci doit vous établir un bon de commande. Ce certificat doit reprendre les caractéristiques principales de la moto achetée, soit, au minimum : la marque de la moto, le modèle, l'année, le N° de série, le kilométrage, l'état général du véhicule et notamment les accessoires et pièces spéciales.

Veillez à bien vérifier toutes les mentions avant de signer votre engagement.

Carte grise ou certificat d'immatriculation : il représente la carte d'identité de la moto et de son propriétaire. Lors d'un achat de moto d'occasion, le vendeur doit barrer la carte grise en inscrivant la mention suivante : "Vendue le àheures" avec la signature, le coin supérieur doit être découpé par le vendeur.

Certificat de non gage ou de situation (nouveau terme) : ce document est à retirer en préfecture ou sur Internet sur www.equipement.gouv.fr. Il est gratuit et obligatoire pour immatriculer à nouveau votre moto. Ce certificat est valable 1 mois et garantit à l'acheteur que la moto ne fait l'objet d'aucune opposition judiciaire.

Certificat de cession : disponible sur Internet (www.equipement.gouv.fr) ou dans les préfectures, commissariat, ou chez les revendeurs motos. Ce document doit être rempli lisiblement, sans ratures et en deux exemplaires : un pour l'acheteur, l'autre pour le vendeur.

Chèque de banque : demandé à l'acheteur à sa banque, (attention, ce service est facturé par la banque), il prouve au vendeur que le compte est approvisionné.

Cote : appelée injustement "argus" (nom d'un journal éditant une cote officielle des voitures d'occasion), cette cote de l'occasion reste une base de prix entre le vendeur et l'acheteur. Chaque journal ou presque possède la sienne mais pour la moto, seule la cote de "l'officiel du cycle et de la moto" fait référence auprès des assurances, pouvoirs publics, experts etc... La cote de "TOUTE L'OCCASION MOTO", savamment étudiée par rapport à l'offre et la demande du marché, peut servir de base de départ pour les particuliers.

Carnet d'entretien : à réclamer obligatoirement lors d'un achat de moto : il certifie du bon suivi des prescriptions du constructeur en terme de révisions et d'entretien. Il atteste également des différentes

interventions faites par le concessionnaire et du suivi de la garantie constructeur. Vérifiez bien que tous les cachets du concessionnaire soient bien apposés afin que la garantie si vous êtes sur une moto de moins de 2 ans- soit valide.

Dépôt-vente : système de vente de particuliers à particuliers par l'intermédiaire d'un professionnel. Celui-ci perçoit une commission par le vendeur et gère tout l'administratif et l'encaissement du chèque. Il peut également proposer à l'acheteur des services : garanties, contrat d'entretien etc... Toutefois, en cas de problème sur le véhicule, sa responsabilité peut être engagée.

Double de clés : clé de secours offerte lors de l'achat d'un véhicule neuf. Veillez à le réclamer au vendeur, surtout s'il s'agit de clés codées !!!

Demande de certificat d'immatriculation : disponible sur Internet (www.equipement.gouv.fr) ou en préfecture. Ce document officiel, rempli par l'acquéreur de la moto, est indispensable pour obtenir l'immatriculation du véhicule. Veillez à ce qu'il soit bien complété et signé.

Garantie :

1. constructeur : pour un véhicule neuf, cette garantie est aujourd'hui de 2 ans hors véhicule spéciaux (enduro, cross, quads, trial, certains scooters ou 50 à vitesse et motos enfants). En cas de vente, la garantie court jusqu'à l'échéance de 24 mois.

2. Concessionnaire, revendeur ou agent : elle n'a pas de durée légale minimale. Par convention écrite, elle est en général (et au minimum) de 3 mois. Néanmoins, elle peut se négocier en temps. Veillez à ce que la période et l'étendue des pièces garanties soient prévues sur la facture.

3. Garantie légale : elle est effective pendant toute la durée de vie du véhicule et concerne les pannes très graves, antérieures au jour de la vente et inconnues de l'acquéreur. Dans ce cas précis, l'acheteur peut mener une action rapide pour vice caché.

Kilométrage :

1. Kilomètres au compteur : chiffre lu sur le compteur de la moto. Le kilométrage ne peut être certifié mais peut s'apprécier selon de nombreux critères : âge de la moto, carnet d'entretien, aspect général, utilisation etc...

2. Kilomètres certifiés : en général, engagement du professionnel ayant suivi l'entretien de la machine et pouvant s'engager sur le kilométrage. Un particulier peut également les certifier selon les cas.

Manuel de l'utilisateur : petit livre remis par le concessionnaire à l'acheteur lorsque le véhicule est neuf. Pour les bricoleurs, il peut être utilement complété par la revue technique (édition ETAI) de la moto concernée. Veillez à réclamer ce manuel à votre vendeur. Il contient en effet de nombreuses d'informations, capitales pour l'entretien de la moto, et les constructeurs ne disposent pas de doubles.

Millésime : année de mise en circulation de la moto. Jusqu'au 30/06/2000, les véhicules bénéficiaient du millésime de l'année suivante, si la date d'immatriculation était postérieure au 1^{er} juillet. Depuis cette date, seule l'année civile fait référence : 1^{er} janvier au 31 décembre. C'est plus simple pour l'estimation. Veillez toutefois à demander au vendeur l'année du modèle ou l'année de construction parfois différente de l'année d'immatriculation.

Normes Euro 1-2-3-4 : les normes européennes, visant à baisser les émanations toxiques des véhicules, ont rejeté de nombreux véhicules des catalogues des constructeurs

(V max Yamaha, 750 CB Honda etc...). Entre 2002 et 2003, plus d'une centaine de motos et scooters en sont sortis. Avant d'acheter un véhicule neuf, assurez-vous qu'il passe bien les normes en vigueur et, s'il est d'occasion, profitez pour négocier le prix à la baisse.

P-A : petite annonce de vente de véhicule ou d'accessoires. Il peut s'agir également d'une recherche donc d'un achat.

Première main : moto qui n'a connu qu'un seul propriétaire : le premier acquéreur. Pour vérifier sur la carte grise s'il s'agit d'une première main, regarder la date de 1^{ère} mise en circulation et celle du certificat : elles doivent être identiques.

RSV : réparation supérieure à la valeur. Lorsque'une moto est en RSV, seul un professionnel peut la remettre en état et la ré-immatriculer. Ensuite, il la revend, couramment sous la cote officielle. Cela permet de faire de bonnes affaires et souvent, les spécialistes des RSV, vous assurent une garantie. Depuis 2003, les particuliers ne peuvent plus ré-immatriculer une moto en RSV.

Reprise : si vous achetez une moto neuve, le concessionnaire peut vous proposer une reprise de votre moto d'occasion. Pour le prix, il se réfère à la cote de l'officiel et déduit entre 10 et 20 % de frais à évaluer et à négocier. Mieux vaudrait vendre votre machine directement à un particulier.

Sous cote : machine vendue en dessous de la cote officielle répertoriée dans le mensuel "l'Officiel du Cycle et de la Moto" (réservé aux professionnels du secteur). Soyez vigilant quand vous voyez le terme, car il existe de nombreuses cotes pas toutes crédibles.

Tuning : modification personnalisée d'un véhicule afin de le rendre unique. Par tuning moto, on entend principalement : la peinture, les ajouts de pièces en carbone ou polyester, le changement de pot d'échappement, guidons, jantes, clignotants, plaques, etc. Le tuning moteur existe également afin d'augmenter la puissance. Attention, la plupart des machines "tunées" ne sont plus homologuées pour la route.

VN : véhicule neuf (pas encore immatriculé).

VO : véhicule d'occasion (déjà immatriculé).

Véhicule de démonstration : moto vendue par le concessionnaire et ayant servi aux essais clients, ou aux prêts comme véhicule de courtoisie. Au bout de quelques mois, elle est revendue ; mais attention, il ne s'agit pas toujours d'une bonne affaire. Méfiance...

Vente aux enchères : système de vente réalisé par un commissaire priseur. Les véhicules proviennent de saisies, des douanes, des administrations des sociétés de crédit ou des banques. Cet achat, se faisant aux enchères et sans possibilités d'essai, est plutôt risqué pour un néophyte. Seul un œil aguerri peut repérer les défauts des machines. A éviter.

Vente Internet : sur la toile, il existe de nombreux sites de vente de VO. La majorité propose des motos de professionnels et traquer les bonnes affaires, reste difficile aux néophytes.

W : immatriculation provisoire réservée aux professionnels pour les véhicules neufs. Appelée "W garage", elle permet à l'acheteur de circuler 15 jours ouvrables avec une plaque provisoire. Cependant, il faut compter en moyenne 30 à 40 euros de frais entre le W et la plaque minéralogique.