

Un outlet pour voitures, c'est possible

Soco lance le déstockage automobile

SOCO, c'est l'acteur principal des voitures d'occasion en Belgique. Ambitieuse, l'entreprise wallonne décide d'élargir ses compétences et de pénétrer le marché des véhicules neufs. Une petite bombe pour les concessionnaires de la région...

La Louvière, Charleroi, Mons, Couvin, Lodelinsart, Namur, Wavre et d'ici à la fin de l'année, Wauthier-Braine. Vous l'avez compris, SOCO quadrille déjà bien le secteur du véhicule d'occasion en Wallonie. Mais l'entreprise, ou plutôt le bébé de Jean-Claude Gathon, a faim et se lance depuis cette semaine sur le marché du véhicule neuf. Et pas de n'importe quelle manière... Puisque les clients qui pousseront la porte des showrooms de SOCO pourront acheter des automobiles avec zéro kilomètre au compteur à moins 30 %.

« Tout le monde le sait, le secteur de l'automobile est en crise depuis un petit temps. C'est devenu très compliqué de vendre des autos », précise Danny Bultot, le directeur opérationnel de SO-

CO. « Nous employons en tout 200 personnes. On doit donc se gratter la tête et innover pour préserver l'emploi. On a donc défini ce que le client recherchait en premier lieu quand il voulait une nouvelle voiture. On pense que c'est le prix et rien que le prix. Du coup, on va offrir au client ce qu'il veut : des conditions de vente imbattables »

400 VÉHICULES NEUFS

SOCO copie ce qui se fait déjà en Flandre (Car doen) ou ce que certains font dans le secteur du textile. C'est-à-dire vendre de la marque à des prix cassés. L'expert des véhicules d'occasion va en fait « profiter » de la crise. Dans le sud de l'Europe par exemple, certains constructeurs produisent plus de voitures qu'ils n'en vendent. Ils gardent ainsi leur main-d'œuvre en activité. SOCO va donc acheter à moindre coût les stocks en trop des constructeurs. « On veut, dans les prochains mois, pouvoir proposer comme cela plus de 400 véhicules neufs toutes marques confondues », explique Danny

Bultot. « Et que le client se rassure : la qualité sera bien au rendez-vous. »

En gros, c'est une petite bombe dans le jardin déjà pas très vert des concessionnaires de la région. Puisque SOCO s'engage à proposer quoiqu'il arrive un prix plus bas que ce que le marché propose.

« RÉATTIRER LE CLIENT »

Une manière de procéder légitime mais qui n'est pas du tout solidaire avec le secteur qui ne va déjà pas très bien. « C'est clair que l'on ne sait pas ce que cela va donner à long terme », concède Jean-Claude Gathon, le patron de SOCO. « Mais à court et moyen terme, on est sûr de notre coup. Cela va fonctionner : Les clients vont être attirés par nos prix car on leur propose une garantie allant jusqu'à 7 ans et un service après-vente de qualité. On espère aussi en agissant de la sorte que le secteur va se redresser. Il faut absolument réattirer les acheteurs dans les showrooms ou sur les pages internet des vendeurs de voitures. » ■

ARNAUD MONTERO



Après les voitures d'occasion, la société se lance sur le marché du véhicule neuf. ■ D.C.

CONCURRENCE

« Pas de conflit d'intérêts avec PROXICAR »

SOCO risque de ne pas faire que des heureux chez les concessionnaires de la région. Et à commencer par ses propres concessionnaires.

En effet, SOCO est un département du groupe PROXICAR, un distributeur officiel de trois marques (Citroën, Opel et Volvo). À La Louvière, le garage Opel se trouve d'ailleurs juste au-dessus du showroom du leader des voitures d'occasion.

« C'est certain que le fait que l'on se

lance sur le secteur du véhicule neuf pourrait ne pas faire plaisir à PROXICAR puisque nous vendrons des voitures neuves à moindre coût », explique Danny Bultot, le directeur opérationnel de SOCO.

« Mais ce n'est en rien un conflit d'intérêts. Puisque l'on va garder les dénominations bien distinctes. On aura SOCO d'un côté. Et une filiale de l'autre qui s'occupera de vendre les véhicules PROXICAR. Au niveau

de l'affichage, croyez-moi, ce sera très clair. » Selon lui, sa société sait dans quoi elle s'engage : « Nous sommes conscients qu'être à la fois distributeur officiel de marques et distributeurs de marques importées entraînera quelques critiques. Nous préférons affronter ces critiques en tentant d'éviter des pertes d'emplois, plutôt que de subir les événements. » ■

A.M.

20753050



La nouvelle Polo. Système de freinage d'urgence de série.

La nouvelle Polo est la seule voiture de son segment à disposer de série du Front Assist et du Multi-Collision Brake. Ces 2 technologies de sécurité vous assistent sur la route et freinent pour vous en cas d'inattention afin d'éviter les accidents ou en limiter les dégâts. Ainsi, vous roulez toujours en toute confiance au volant de la nouvelle Polo.

Découvrez-la chez Volkswagen pendant les portes ouvertes du 17 au 27 mai ou sur volkswagen.be

3,4 - 5,0 L / 100 KM • 88 - 114 G CO₂ / KM

Dieteren DONNÉES PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ. Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : www.volkswagen.be



Das Auto.