

LES IMPORTATEURS PARALLÈLES EN PROFITENT

Le temps des rabais continue

Des réductions de 20 à 30 % ne sont pas rares dans la vente de voitures neuves. Ces actions commerciales sont symptomatiques d'un secteur en surproduction chronique. Les importateurs multimarques comme Cardoen et Soco dopent le marché de la promotion.

ROBERT VAN APeldoorn



BELGA IMAGE

In'y a pas que la période du Salon de l'Auto pour faire de bonnes affaires. Juin est aussi propice. Renault a sorti ses offres baptisées «Prêt à partir», avec des réductions d'environ 20 % sur des Megane Grandtour (break) ou des Scenic auxquelles s'ajoute un crédit à 0 %. Opel a aussi lancé des offres en proposant jusqu'à la fin juin des réductions de 30 % sur des Corsa cinq portes ou de 25 % sur des Astra.

Vider les parkings en juin

La raison de ce grand ménage ? Les importateurs cherchent à vider leurs hangars ou parkings avant les mois d'été, période où les concessions voient passer peu de monde. Ce n'est pas seulement une question saisonnière : les constructeurs cherchent en outre à faire tourner des usines où, en Europe, crise oblige, la surcapacité règne. De 85 % d'utilisation en 2007, les usines européennes n'étaient

saturées qu'à 68 % en 2013, et devraient remonter à 70 % cette année, avec la lente sortie de crise.

Les constructeurs sont donc tentés de «pousser» la production en multipliant les incitants. «Nous avons noté que les *incentives* augmentent en Allemagne, a indiqué Mike Tyndall, analyste chez Barclays, au journal *Automotive News Europe*, et les plus généreux ont été offerts par Peugeot, Citroën et Opel.» Il a relevé que Peugeot et Citroën proposaient des discounts de 24 %, Opel, 25 %.

La filière des importateurs parallèles

A côté des réseaux officiels qui alignent les promos, il y a une autre filière qui offre des tarifs souvent plus favorables : l'importation parallèle. En Belgique, le leader de ce marché est Cardoen. Mais il n'est pas le seul. Un distributeur wallon, Soco, actif dans l'occasion, se lance sur le marché de la voiture neuve hors réseau

officiel. Ce marché reste marginal et ne pèse que quelques pour cent des ventes en Belgique. Il compte quelques acteurs qui achètent à l'étranger des lots de voitures neuves que des importateurs ou des concessionnaires n'arrivent pas à écouler. Cardoen vend ainsi des Fiat 500 avec une réduction de 30 %, ou des Nissan Juke avec 23 % de rabais. Quant à Soco, il promet des prix jusqu'à 30 % moins chers que les tarifs catalogue des importateurs.

«L'importation parallèle est généralement toujours plus avantageuse, estime Guido Savi, expert du secteur automobile et fondateur de la société de conseil HBC Group. Toutefois, ce type de vendeurs multimarques connaît un développement limité. Dans les années 1990, lorsqu'il a été question de libéraliser le marché de la distribution automobile, on pensait que les voitures pourraient se vendre dans des hypermarchés. Cela ne s'est jamais concrétisé.»

Les différentes couleurs des rabais

Les promotions prennent plusieurs formes, à analyser avec attention.

- **Réduction.** C'est le rabais sur le prix catalogue de l'importateur.
- **Prime de recyclage.** Le terme a l'air officiel, mais il s'agit d'une remise liée à la vente d'une voiture d'occasion au revendeur de la voiture neuve. Son intérêt dépend de la générosité de la reprise.
- **Prêt à taux zéro.** A comparer aux taux qui se situent vers les 2,9%.



SOCO, LE NOUVEAU VENU WALLON
Il a profité de la présence discrète de Cardoen dans le sud du pays pour se développer dans le même créneau.

PS

Acheter une voiture au supermarché?

Les constructeurs combattent la vente multimarque. Ils craignent de banaliser leurs produits et préfèrent créer des atmosphères exclusives. Ils ont obtenu de la Commission européenne de pouvoir imposer des règles de plus en plus contraignantes sur leurs réseaux officiels pour l'organisation des show-rooms, l'accueil client, le service après-vente, etc. Des contraintes fort coûteuses pour les concessionnaires, qui ont fait en sorte d'éviter les ventes via le réseau de supermarchés.

«Cela aurait bouleversé l'industrie automobile, car la grande distribution se serait concentrée sur des modèles à forte rotation, continue Guido Savi. Pour Volkswagen, vous n'auriez vu que des Polo, des Golf et des Up. Or les concessions ont des quotas de vente par segments et par modèles, cela permet de vendre une gamme plus large.»

Les seuls supermarchés multimarques de voitures sont donc les importateurs parallèles comme Cardoen ou Soco, qui échappent aux règles de distribution des constructeurs.

Acheter à 50% du prix catalogue

Le canal parallèle est alimenté par les surstocks des importateurs et des concessionnaires. Un importateur ou un concessionnaire qui a commandé trop de voitures — pour respecter un quota, obtenir un bonus — est tenté de liquider ce surstock dans un pays voisin, même à perte, via un distributeur parallèle qui est prêt à acheter un grand lot (des dizaines voire

des centaines de voitures). Pour liquider un stock, un importateur peut accorder jusqu'à 50% de réduction sur le prix catalogue à un acheteur étranger qui va les revendre au détail en affichant une réduction de 20% à 30%, de préférence en dessous des meilleurs prix du marché local officiel.

Avec la crise financière puis celle de l'euro, les surstocks se sont multipliés. «L'an passé, nous avons fait la meilleure année de notre histoire, en vendant 13.000 voitures, contre 10.900 l'année précédente», commente Karel Cardoen, patron du groupe homonyme. Cardoen existe depuis 1988 et est à la fois actif en Belgique à travers la société Datos (75 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013), et à l'exportation.

Un des coups de maître de Karel Cardoen remonte à 2005. Renault avait racheté Dacia en Roumanie et avait relancé la marque pour en faire un constructeur low cost pour les pays émergents, avec le modèle Logan à 6.000 euros. Renault ne voulait pas les vendre en Europe occidentale. Cardoen a poussé le constructeur à changer d'avis car il

50

POUR CENT

Un importateur parallèle achète les voitures avec des rabais jusqu'à 50% sur le prix catalogue, pour les revendre avec une réduction allant jusqu'à 30%.

avait acheté un lot de Dacia Logan et les avait mises en vente en Belgique. Renault a dû s'aligner.

Soco, nouvel acteur du marché parallèle

Basé à Wilrijk, présent surtout en Flandre et un peu en Wallonie (dans les régions de Tournai et Namur), Cardoen a développé un concept pour rassurer les clients potentiels, en proposant une extension de garantie à sept ans et un suivi pour les entretiens. Le groupe Soco, basé à Couvin, est aussi présent à Wavre et à Namur. Il a profité de la présence discrète de Cardoen dans le sud du pays pour se développer dans le même créneau. L'entreprise, qui se présente comme le premier acteur belge du véhicule d'occasion, est dirigée par Jean-Claude Gathon, qui contrôle aussi des concessions officielles Citroën, Volvo et Opel.

«Nous espérons vendre 1.500 voitures neuves par an d'ici trois ans», avance Jean-Claude Gathon, qui voit dans cette nouvelle activité une manière de rééquilibrer son business automobile. Les concessions sont touchées par la stagnation du marché auto, en particulier en Wallonie, qui profite moins du rééquilibrage procuré par la revente de voitures de société, plus importante en Flandre et à Bruxelles. Les concessions ont aussi souffert dans l'occasion, où Internet a bouleversé le marché et a restructuré l'activité. «Nous nous intéressons maintenant à la voiture zéro km, en surstock, car l'offre a pris de l'ampleur avec la crise, continue Jean-Claude Gathon. Si les ➤

Distribution parallèle vs concessionnaires officiels

Les constructeurs vendent leurs voitures à travers des réseaux d'importateurs, de concessionnaires et d'agents indépendants, qualifiés de réseaux «officiels». Les distributeurs se soumettent aux normes des constructeurs qui peuvent aller très loin dans l'organisation et la décoration des show rooms, de l'après-vente, et suivent les programmes d'incitants et des quotas de vente.

Un distributeur parallèle n'est pas agréé par un constructeur. Il achète des lots de voitures qu'il revend au détail sans devoir respecter les normes de show rooms des concessions officielles. Cela lui permet d'aligner des voitures de marques différentes dans un décor rudimentaire. Il n'a pas forcément tous les modèles d'une gamme. Ce mode de distribution est légal et la garantie du constructeur reste acquise.

constructeurs — enfin certains d'entre eux — utilisent cette filière, c'est qu'ils ont des raisons de le faire.»

La crise de l'euro a entraîné une chute des ventes automobiles en Europe et a effectivement développé ce business, et multiplié les opportunités de bonnes affaires pour les acheteurs. Cardoen a pu acheter des lots importants de voitures dans les pays qui ont subi les plus grandes chutes de ventes, comme l'Espagne.

Une surproduction chronique ?

«J'ai l'impression que ces surstocks ont toujours existé, même avant la crise, relativise Guy Crab, secrétaire général de GDA Federauto. Les constructeurs basent leurs quotas de vente par pays sur les chiffres d'immatriculation de l'année précédente. Comme ces derniers se sont embellies de 25 à 30% selon les pays, ils estiment la demande plus élevée qu'elle ne l'est en réalité.» Comment embellissent-ils les ventes ? En immatriculant puis en «désimmatriculant» des véhicules. Les voitures qui n'ont pas trouvé preneur sont immatriculées par les garages puis «désimmatriculées», exportées ou vendues comme occasions à zéro km. En

Belgique, il y a moyen de récupérer les taxes (TVA et une partie de la taxe de circulation) lorsque les «désimmatriculations» interviennent dans les six mois.

«Ce phénomène n'est pas propre à la Belgique», souligne Guy Crab. La Febiac, qui publie les statistiques détaillées d'immatriculations, a pris l'habitude, depuis un an, de publier des statistiques brutes et nettes des immatriculations, histoire d'avoir une vue plus précise du «vrai» marché automobile. Par chiffres nets, elle entend ceux qui tiennent compte des «désimmatriculations» dans les 30 jours, soit les ventes effectives. Les dernières données disponibles vont de janvier à avril. On y lit ainsi que Renault a immatriculé en brut 17.985 voitures sur quatre mois. En net, le chiffre retombe à 13.787 voitures, soit plus de 4.000 véhicules rapidement «désimmatriculés». Fiat passe ainsi de 6.135 à 4.059 immatriculations, soit le tiers qui sera revendu en zéro km en Belgique ou exporté chez un Cardoen ou Soco d'un pays voisin.

Quelles sont les voitures en superpromos ?

Peut-on trouver toutes les voitures chez un distributeur parallèle ? Non. «Ce sont généralement les voitures à forte rotation, qui ne vont pas traîner dans le show room, estime Guido Savi. Pas des modèles de haut de gamme comme des Ferrari ou des Porsche. Côté équipement, il faut bien faire attention car les voitures proviennent de l'étranger, où les combinaisons d'équipements peuvent être différentes de celles proposées en Belgique. Cela joue dans la comparaison.» Il faut aussi voir si la voiture n'a pas pris un peu d'âge.

Les distributeurs parallèles offrent une solution commode aux importateurs pour absorber les surstocks.



CARDOEN

Le distributeur a fait la meilleure année de son histoire, en vendant 13.000 voitures. Il applique des rabais allant jusqu'à 30%.

«Nous ne faisons pas les grands modèles des marques premium, confirme Karel Cardoen. En Mercedes, nous vendons des Classe A et B, mais pas C, ni E et S. Idem pour Audi: nous vendons des A1, A3 et A4, mais pas au-delà.» Soco, lui, ne vend pas les marques qu'il commercialise dans ses concessions officielles, Volvo, Citroën et Opel, pour ne pas compliquer ses rapports avec ces constructeurs.

Quelles sont les relations entre l'importateur et les distributeurs parallèles ? Elles devraient être froides, puisque la distribution parallèle met la pression sur les concessions officielles. Mais tout le monde parle avec tout le monde. Les distributeurs parallèles offrent une solution commode à des importateurs pour absorber les surstocks. «En Belgique, j'achète des voitures à des importateurs qui ont des surstocks et je les vends à l'étranger, détaille Karl Cardoen. Cardoen ne se contente plus d'acheter des voitures qui dorment sur des parkings. La moitié ne sont pas encore fabriquées, nous les commandons.» ©