

La belle occasion saisie par l'Argus

● À la demande des importateurs automobile marocains, le groupe Argus s'implante dans le royaume. Au-delà de son expertise bientôt séculaire, il a pour ambition de structurer une activité de reprise et de revente de véhicules d'occasion.

Sollicité en avril 2013 par l'Association des importateurs de véhicules automobile au Maroc (Aivam), le groupe Argus arrive sur un marché où le véhicule d'occasion (VO) est en plein essor, puisqu'il est estimé à quelque 400.000 transactions annuelles, soit plus du triple du marché du neuf. Cela constitue un grand manque à gagner pour les importateurs. Et pour cause, la quasi-totalité des transactions seffectuent généralement de gré à gré, voire de façon informelle. Une activité qui gagnerait donc à se professionnaliser, surtout après un nouveau décret de la loi de Finances de 2013, régissant la vente des biens d'occasion. Un texte législatif qui a tout simplement levé la taxe à laquelle étaient soumis les revendeurs de VO et qui pouvait sélever à 20% si le chiffre d'affaires réalisé dépassait les 2 MDH.

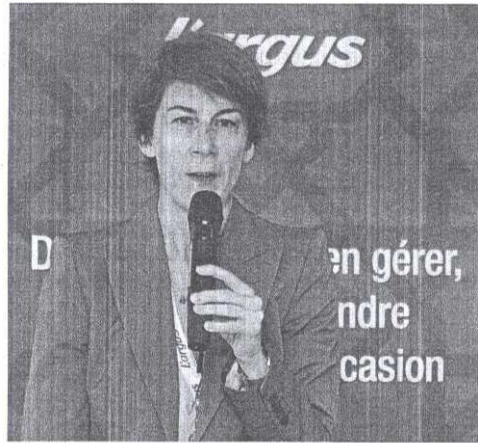
Le contexte Maroc

C'est cette donne juridique qui a motivé les membres de l'Aivam à se lancer dans une activité VO plus structurée et à même de générer des ventes additionnelles de voitures neuves via des reprises. Celles-ci se feront désormais par le biais d'une cote argus du Maroc, développée par l'équipe mise en place par le groupe français. Sous la houlette d'Alexandrine Breton des Loÿs (photo), la présidente du groupe Argus et arrière-petite fille de son fondateur, la filiale marocaine sera pilotée par Georges-

Etienne Andrieu, directeur du projet : la cote Argus du Maroc, avec à ses côtés Alain Mazzocut, expert-valorisation ayant 20 années d'expérience au sein de l'Argus. Les deux hommes ont pris le temps d'étudier le marché automobile marocain, avec toutes ses spécificités, qu'elles soient historiques (notoriété de certaines marques, date d'implantation), géographiques (réseaux commerciaux, parcs roulants par localités) ou d'actualité (vignette sur les grosses cylindrées, décompensation du prix de l'esence, taxe de luxe).

Référentiel, données et méthodes

Pour décoder ce qui se passe sur le marché national des VO, la démarche analytique des experts de l'Argus s'est d'abord faite avec un référentiel, un critère essentiel pour valoriser sérieusement un véhicule. Celui-ci prend en compte trois données : le prix du neuf, un descriptif technique et le tarif référent. Ce dernier correspond au prix de vente moyen constaté de la voiture neuve. Ensuite, des centaines de données fournies par les principaux acteurs du marché et relatives aux transactions (VO) ont été étudiées par les experts de l'Argus avec au final une confrontation de leur vision avec celle des professionnels locaux (de VO). Enfin, la méthode retenue a consisté à identifier les courbes de dépréciation type et à mettre en évidence 5 «phénomènes» issus des spécifici-



tés du marché marocain, à savoir le modèle, son segment, son énergie, sa puissance fiscale et son aspect spécifique. L'analyse combinée de tous ces critères a non seulement permis de mettre au point une cote Argus du Maroc pour quelques 700 modèles et versions de véhicules (utilitaires inclus), mais sert aussi dans le cadre d'un progiciel servant à définir une cote Argus personnalisée.

Un outil clé pour faire des reprises

Concrètement, ce système évalue tout véhicule présent sur le marché (à condition qu'il ne dépasse pas 15 ans d'âge) et permet au conseiller commercial d'un importateur (membre de l'Aivam) de proposer une cotation qui servira à faire une reprise dans le cadre de l'achat

d'une voiture neuve. Voilà pourquoi la cote Argus du Maroc sera strictement destinée aux professionnels et notamment aux conseillers commerciaux des différentes marques représentées. Un bon nombre d'entre eux ont d'ores et déjà été formés à cet outil par les deux experts français en charge de la filiale marocaine. Parallèlement à cette cote, le groupe Argus a également mis à disposition des professionnels de la distribution automobile «Planet VO», un bel outil de gestion de leur activité VO. Un logiciel de pointe gérant tous les aspects liés à cette activité, de la prise en charge de l'information en amont à l'automatisation du travail des équipes, en passant par le suivi de la rentabilité. Officiellement mise en service dès le 1er avril prochain, la cote Argus du Maroc devrait booster l'activité VO des importateurs automobiles et leurs concessionnaires. Parmi eux, Sopriam a pris une longueur d'avance après avoir mis en place, depuis l'an dernier, une structure entièrement dédiée aux VO, avec une moyenne de 40 unités vendues chaque mois. À n'en pas douter, tous les autres importateurs suivront, mais avec le précieux apport du groupe Argus, dont l'objectif final est de rationaliser leur activité VO, avec l'espoir de récupérer une bonne partie des ventes d'un marché jusqu'ici dominé par l'informel. ●



La cote Argus du Maroc sera d'abord destinée aux professionnels et notamment aux conseillers commerciaux des différentes marques représentées.

L'Argus, 85 ans d'expertises en véhicules d'occasion

À l'origine du spécialiste français de la cotation des VO, le journaliste et sportif Paul Rousseau avait créé en 1927 «L'argus de l'automobile et des locomotions». Un journal français qui se propose de «suivre pas à pas la vie des locomotions, celles de la route, de l'air, de l'eau, du rail», écrivait-il à l'époque. «L'argus part en guerre contre les taxes injustes et les tarifs douaniers qui entravent le commerce. Il met un point d'honneur à aider les usagers pour l'achat, l'entretien et la revente de leur automobile», lit-on sur son site. En 1929, il subit la crise et ses effets sur l'industrie automobile, mais revient en force dès 1944. Cette année, le gouvernement français cherchait à indemniser les automobilistes dont il avait réquisitionné les véhicules durant la guerre. L'argus est alors pris pour référence, ce qui va définitivement asseoir sa notoriété. En 1963, ce journal qui paraît tous les jeudis, publie pour la première fois ses cotations, ce qui augmentera sa diffusion. Celle-ci passe ainsi de 20.000 exemplaires en 1955 à 125.000 en 1967, puis à 185.000 en 1977. Les années 80 sont celles du minitel et des cotes personnalisées, qui passeront sur le net dès 1998. En 2001, le groupe rachète «Planet VO» et en 2011, lance son application mobile. Aujourd'hui, il est une référence mondiale qui s'exporte dans le monde, avec une filiale au Maroc dont la tâche s'annonce ardue, mais vouée à la réussite.

