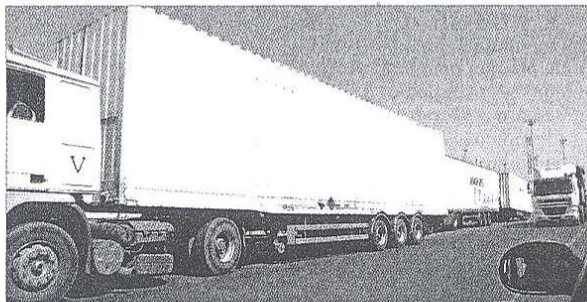


Le marché du poids lourd est plongé dans le marasme

- En dehors de deux opérations exceptionnelles à l'actif de Scania et Hyundai, l'activité est au point mort.
- Les entreprises continuent de reporter leur décision d'investissement dans les flottes, faute de visibilité.
- La difficulté de l'accès au financement est aussi pour beaucoup quant à cette léthargie.

Après avoir essayé une baisse de 5% en 2013, tous segments confondus, le marché du poids lourd montre des signes de reprise. Du moins d'après les chiffres du Groupement du poids lourd et de la carrosserie (GPLC). Les ventes sont certes en recul de 1,19% à fin août, mais elles sont bien meilleures qu'à la même période de l'année précédente avec -14,16 par rapport aux huit premiers mois de 2012. Les ventes des petits tonnages (3,5 à 7,9 tonnes) portent sur 1 050 unités, en augmentation de 14% par rapport à l'année dernière. Mieux, le segment des 26 à 32 tonnes a progressé de 45%

avec 60 unités de plus qu'en 2013. Derrière ces bonnes performances, la réalité est tout autre. Les opérateurs sont unanimes à affirmer que l'activité est au plus bas. «*Nous avons passé le mois le plus catastrophique de l'année. Nous n'avons pu réaliser aucune vente*», explique le directeur commercial d'un des leaders du petit et moyen tonnage. Un autre opérateur corrobore ce constat en expliquant que le redressement observé de l'activité est surtout le résultat de quelques «opérations flottes», c'est-à-dire des opérations ponctuelles non récurrentes. «*Sur le segment 26 à 32 tonnes, il y avait une seule opération importante à l'actif de*



Scania qui a livré à la mairie de Casablanca une soixantaine de camions bennes pour la collecte des ordures. Idem sur celui du 3,5 à 7,9 tonnes avec Hyundai qui a équipé une société de lait à Marrakech dont le parc est en cours de renouvellement suite à sa

reprise par de nouveaux actionnaires», confie notre source. A l'image de cette dernière opération, les opérateurs font remarquer que la majorité des ventes effectuées depuis le début de l'année sont des renouvellements indispensables à la bonne marche de l'activité des entreprises ou organismes concernés.

Manque de visibilité

Par contre, «*il n'y a plus de demande pour l'amélioration des caractéristiques des véhicules de la flotte ou pour son extension*», témoigne un distributeur. Les comités de direction seraient en train de reporter leur décision d'investir dans les flottes quand ils en ont le choix. Les entreprises n'ont donc pas

de visibilité et manquent de confiance quant à la bonne tenue de l'activité économique. «*Une grande société connue de la place vient de reporter pour la troisième fois sa décision de renouveler son parc, même si celui-ci est dans un état lamentable*», confie un opérateur.

Cela dit, la difficulté d'accès au financement bancaire n'est pas pour arranger les choses. Les professionnels rapportent à ce titre qu'il devient quasiment impossible de financer son parc à crédit, vu les conditions appliquées par les établissements de crédit, notamment les sociétés de leasing. Celles-ci demandent des garanties personnelles, souvent la caution des associés, comme garantie. «*Les sociétés de crédit-bail ne suivent plus. Elles retiennent même des hypothèques, pratique qui, en plus de soulever des doutes quant à sa légalité, est très exagérée, sachant que le bien financé reste propriété de la société de leasing*», s'insurge le directeur commercial ■

NAOUEF DARIF

2 650 unités vendues à fin août

Les opérateurs du poids lourd et de la carrosserie ont commercialisé environ 2 600 véhicules durant les huit premiers mois de l'année. Sur ce volume, Mitsubishi continue de trôner en tête en pesant près de 45% des ventes avec près de 1 200 unités. La marque distribuée par Ford est très demandée dans le petit et moyen tonnage (de 3,5 à 18,9 tonnes). Isuzu occupe la deuxième position avec plus de 17% de parts de marché (456 unités). Cette place lui revient grâce à sa performance sur le segment du 8 à 18,9 tonnes où il rafle plus que le tiers du volume réalisé. En troisième place, Scania qui accapare environ 12% du marché (304 unités). Il faut dire que cette enseigne est très agressive sur les deux segments du 26 à 32 tonnes et des tracteurs routiers (40 tonnes et plus), où elle compte respectivement pour 58% et 31% dans les ventes. De son côté, Volvo arrive en quatrième position avec près de 10% de parts de marché (276 unités), réalisé essentiellement sur les tracteurs routiers. Tandis que Renault (180 unités) et Hyundai (150) viennent après avec environ 6% des ventes chacun ■