

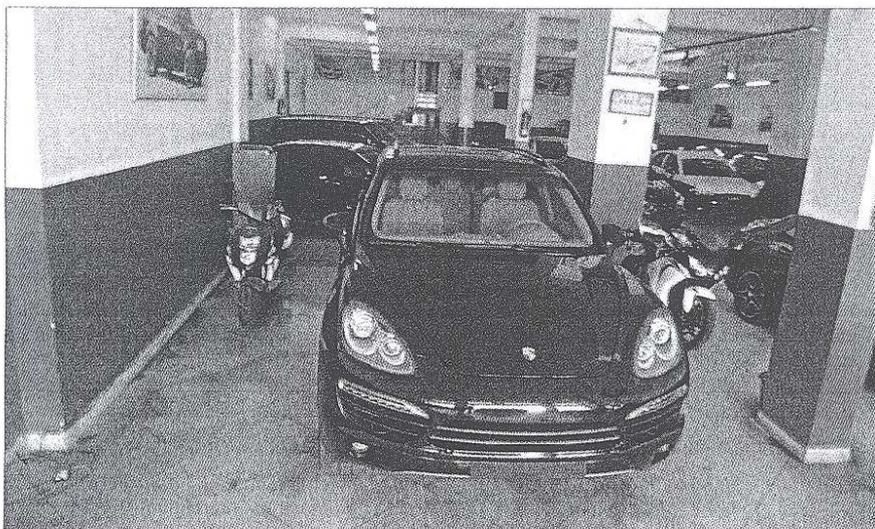
# Voitures de luxe neuves : les garagistes montent en puissance, les concessionnaires accusent le coup

■ Les garagistes prennent des parts aux grands distributeurs grâce à leur flexibilité, à la disponibilité immédiate des véhicules et à un bon rapport prix/équipements ■ Les concessionnaires accusent les opérateurs de ce marché parallèle de sous-déclarer la valeur des véhicules et des équipements et d'agir à la limite de la légalité ■ Les services douaniers réfutent cette accusation en affirmant qu'ils ne se fient pas à la valeur déclarée mais disposent de leur propre référentiel de prix.

Les concessionnaires de voitures de luxe sont désabusés. Le business semble leur filer entre les doigts. Ils affirment à l'unanimité qu'ils laissent des plumes dans la concurrence très acerbe que leur livrent les garagistes. Cette concurrence s'est particulièrement accentuée cette année, après l'entrée en vigueur de la taxe de luxe.

Cet effritement des parts de marché constaté par les grands concessionnaires est corroboré par le recoupement des données statistiques de l'Administration des douanes et des impôts indirects (ADII) avec le fichier des ventes brutes de l'Association des importateurs de véhicules au Maroc (Aivam) effectué par *La Vie éco*.

En effet, entre janvier et septembre de l'année en cours, le nombre de voitures de tourisme dites de «luxe» importées a atteint 2 021, en hausse de 30,4% par rapport à 2013 pour une valeur à l'importation de 1,2 milliard de DH (+22%). Toutefois, ce volume est importé par 180 agents, soit 150 autres opérateurs que la trentaine des concessionnaires qui ont pignon sur rue. A voir les ventes de ces derniers, notamment celles des véhicules qui peuvent être considérés comme luxueux (vu que la Douane et l'Aivam n'ont pas de définition précise et commune de ce segment), en additionnant les ventes de la rubrique luxe, celle des routières, des coupés cabriolet de plus de 450 000 DH (type Jaguar F-Type, BMW série 6 Grand coupé, Audi A5 SB FI, Mercedes CLS et SLK) et des moyennes de plus de 450 000 DH (type Mercedes classe C, Audi A4, Passat B7), on se retrouve avec 1 500 unités vendues, soit environ 75% du total importé. «C'est dire justement l'ampleur que prend le marché parallèle des garagistes que nous évaluons entre 20 et 30%»,



affirme une source bien placée à l'Aivam. Des intermédiaires du marché affirment qu'un garage très connu à Tanger écoule plus de Mercedes qu'Auto Nejma et de BMW que Smeia sur quelques modèles très personnalisés.

## Des nouveaux modèles sont vendus avant leur importation par les concessionnaires

Qu'est-ce qui explique la montée en puissance des garagistes ? Selon les spécialistes, la demande est supérieure à l'offre et, témoigne Hicham Bennouna, gérant d'Auto Warehouse, «les garagistes ont réussi cette percée dans le segment du luxe en raison de leur flexibilité». Il explique que ces derniers n'ont pas les contraintes des concessionnaires en termes de commandes (couleurs-finitions-motorisations) qu'ils doivent passer au moins 3 à 4 mois à l'avance. «Une fois qu'ils se sont engagés avec les constructeurs, ils sont prisonniers de leurs commandes et moins attentifs aux désirs de leur clientèle», ajoute-t-il. Dès lors, le client trouve très vite son compte chez le garagiste dont la marge de

manœuvre est plus large.

Le deuxième argument qui fait la différence est le rapport prix/équipements. Les garagistes achètent leurs véhicules auprès de revendeurs en Europe qui pratiquent des remises très intéressantes (généralement de 20 à 30%) puisqu'il s'agit de véhicules neufs restés en stock pendant plus de 6 mois et donc considérés comme des voitures d'occasion avec 0 kilomètre parcouru, ou de véhicules de démonstration achetés à prix bas et importés comme neufs (pas encore immatriculés), ou même de véhicules bradés par les revendeurs européens après désistement d'un client. Toutefois, cet argument de prix devient parfois secondaire, vu qu'il arrive que des garagistes vendent au prix fort des modèles importés bien avant leur commercialisation officielle par les concessionnaires, en profitant de l'effet de démonstration très développé au Maroc. C'est le cas notamment de la Golf 7, de la Mercedes CLA et de la Range Rover Sport.

Les garagistes ajoutent que leurs marges sont plus ré-

LES MARGES DES GARAGISTES SONT PLUS RÉDUITES DU FAIT QU'ILS N'ONT PAS LES MÊMES CHARGES DE STRUCTURE QUE LES CONCESSIONNAIRES QUI, EUX, INVESTISSENT MASSIVEMENT DANS LES SHOWROOM, LES RESSOURCES HUMAINES, LES FORMATIONS ET LES PRESTATIONS DE SAV

duites du fait qu'ils n'ont pas les mêmes charges de structure que les concessionnaires qui, eux, investissent massivement dans les showroom, les ressources humaines, les formations et les prestations de SAV. «C'est un autre modèle économique. Au lieu de se faire 40 000 DH sur une voiture, un garagiste se contentera de 15 000 DH», concède le propriétaire d'un garage à Gauthier.

Les concessionnaires sont

d'avis que c'est pour d'autres raisons que les garagistes ont le vent en poupe. Ils avancent que ceux-ci sous-déclarent la valeur des véhicules importés en extirpant le prix des équipements. En deuxième lieu, ils émettent plusieurs factures à leur guise pour permettre aux clients de se soustraire au paiement de la taxe de luxe. «Ce secteur agit à la limite de la légalité», affirme Mehdi Laghzaoui, directeur d'Audi chez la CAC. Selon lui, ce marché ne devrait même pas exister puisqu'il encourage des pratiques allant à l'encontre des efforts fournis pour professionnaliser et structurer le secteur. De l'avis d'autres concessionnaires, ce marché parallèle serait un vrai havre de paix pour les opérations de blanchiment d'argent. «Ces gens doivent être surveillés de près, d'autant plus que plusieurs sociétés disparaissent 3 à 6 mois après leur création», ajoute M. Laghzaoui.

## Des soupçons de fraude fiscale

Cela dit, des sources à la Direction régionale des douanes de Tanger Méditerranée affirment que l'argument de la sous-déclaration ne tient pas. «La Douane a sa base de données qui est régulièrement mise à jour sur la base des prix des véhicules équipés chez le constructeur et non pas des prix déclarés, et ce, selon la marque, le type et le modèle du véhicule. Donc elle n'a que faire de la valeur déclarée par l'importateur», explique notre source à Tanger Med.

Cependant, les concessionnaires sous la houlette de l'Aivam, convaincus de leurs allégations, travaillent sur l'état des lieux détaillé du marché du luxe pour chercher à confondre les garagistes et saisir, s'il en est besoin, les instances habilitées avec pour but de reprendre les rênes d'un segment plus disputé que jamais ■

NAOUEL DARIF