

Business

Automobile

L'ancien s'offre une «occase» en or

● Un salon des véhicules d'occasion se tiendra pour la première fois au Maroc. Pour ce marché, qui opère surtout dans l'informel, une restructuration commence à s'imposer. Ce salon veut contourner des pratiques qui génèrent un business juteux.

Mauvaise nouvelle pour les revendeurs de voitures d'occasion qui opèrent de manière informelle. Avec la tenue du premier Salon de l'auto d'occasion du 6 au 14 juin à l'OFEC à Casablanca, la pratique a de grandes chances de changer. En effet, ce marché en plein essor draine

chaque année des transactions qui valent des millions de dirhams. En 2014, plus de 400.000 mutations ont été réalisées. «Ce marché représente un potentiel de développement énorme, et il était temps de concrétiser une idée qui a longtemps mûri dans les esprits. De même, le business model de ce secteur reste at-

tractif pour les concessionnaires», précise Khalid Kabbaj, directeur général de Wafa LLD. Autre avantage, le marché des véhicules d'occasion constitue un levier puissant pour accroître les ventes du neuf et favoriser l'organisation de ce marché. À ce sujet, les professionnels du secteur sont unanimes et d'où l'idée d'organiser un salon qui permette d'entamer une restructuration, d'autant plus que tous les ingrédients sont réunis pour instaurer un système professionnel qui rompt avec le secteur informel. Il s'agit notamment de l'incitation fiscale. Ainsi, l'objectif de ce salon est d'installer un climat de confiance pour ce marché entaché par un grand nombre de «magouilles». De ce fait, l'organisateur de l'événement, Actif Events, a misé sur la qualité des véhicules proposés afin de le positionner comme un lieu de vente de référence. Et pour mener à bien cette mission, les organisateurs ont fait appel à un spécialiste qui effectuera le diagnostic technique de toutes les voitures exposées. Autre particularité, les véhicules du salon ne doivent pas dépasser 5 ans. «De cette manière, nous sommes sûrs de l'offre que nous proposons au client, et c'est également un gage de qualité puisque le contrôle technique sera certifié. Ainsi,

le client se sentira plus en confiance», insiste Youssef Benmoussa, directeur de projet chez Actif Events. Cette première édition sera également marquée par la présence sur place d'un représentant de la commune pour la légalisation afin de faciliter la vie aux acheteurs. Dans la même optique, les organisateurs étudient actuellement, en concertation avec le ministère du Transport, la possibilité d'installer un service mobile concernant l'immatriculation. Pour l'assurance, un stand de la compagnie Sanad, qui est le partenaire officiel du salon, est programmé. Ainsi, l'acheteur peut effectuer toutes les formalités administratives sur place et repartir avec sa voiture. Ce sont une centaine de véhicules qui seront exposés lors de ce premier salon, représentés par des sociétés de location longue durée, des concessionnaires et des garagistes professionnels, qui remplaceront chaque jour, tout au long de l'événement, les voitures vendues. Sur une superficie de 6.000 m², ce sont près de 50 exposants qui seront présents. Quant au nombre de visiteurs, les organisateurs en attendent près de 50.000 pour les 10 jours de l'événement. Et pour la promotion du salon, un plan média a été concocté par les organisateurs. En effet, une campagne d'affichage est prévue dans les principales villes du royaume. Actif Event mise également sur le street marketing. Ainsi, des caravanes du salon sont programmées et sillonneront les grandes artères de Casablanca, Rabat et Marrakech pendant le salon. La distribution de flyers fait également partie du programme. Le digital n'est pas en reste: des campagnes de communication seront aussi lancées sur les réseaux sociaux. ●

PAR **MARYEM OUAZZANI**
m.ouazzani@leseco.ma

