

Automobile : le marché devrait finir l'année avec une croissance de 5 à 10%

- Le montage local et les véhicules utilitaires légers se vendent bien, l'importé fait du surplace.
- Les distributeurs estiment que la croissance est saine et se maintiendra ■ Compte tenu du niveau d'équipement, des distributeurs estiment que le potentiel de croissance du marché est de 10 à 15% par an.

Les concessionnaires avaient vu juste ! Les prévisions de croissance des ventes automobiles, qui devaient se stabiliser autour de 5 à 10% après les paliers record franchis en 2016, se sont réalisées. D'après les dernières données de l'Association des importateurs de véhicules au Maroc (AIVAM), les ventes de voitures neuves, toutes catégories confondues, ont atteint 125 254 unités à fin septembre, en hausse de 6,2% par rapport à la même période de l'année dernière. « Cette augmentation est essentiellement tirée par les ventes de véhicules utilitaires légers (VUL) qui repartent à la hausse, notamment grâce au fourgon, et de voitures montées localement (CKD) qui progressent très bien », explique



Abdelouahab Ennaciri, DG de Scama. Les deux segments affichent une croissance d'environ 39% chacun. Quant au CBU (importé monté), qui représente le gros des ventes, il n'a progressé que de 1,28%. Les ventes des deux marques françaises Renault et Dacia (respectivement première et deuxième du palmarès des ventes) se sont appréciées plus rapidement que la moyenne du marché. Dacia trône toujours en tête du classement avec 16 544 unités vendues, ce qui lui permet de s'approprier une part de marché de 17%. Classée deuxième, Renault contrôle 15,8% des ventes avec un volume de 15 336 unités. Bien qu'elle ait vu sa part de marché régresser légèrement, Ford a tout de même gardé sa troisième position grâce à 9 117 unités écoulées à fin septembre.

Baisse des marges

Quoi qu'il en soit, les professionnels estiment à l'unanimité que le marché automobile se porte très bien. « C'est un retour à la normale après des croissances exceptionnelles enregistrées en 2015 et 2016, notamment au registre de l'importé monté (CBU) dont les volumes façonnent l'évolution du marché », explique un directeur développement d'une concession de la place. « Aujourd'hui, nous sommes loin d'assister à une explosion des volumes, ce qui pousse davantage à croire qu'il s'agit d'une croissance saine qui a tous les ingrédients pour se poursuivre », conforte le directeur général de Scama.

Pour ces deux professionnels, l'évolution du marché provient de la jonction de facteurs liés à la demande et d'autres caractérisant l'offre. M. Ennaciri explique la bonne orientation du marché depuis 2015 par le besoin de mobi-

lité. Il rappelle à ce titre que le taux de motorisation du marché marocain (67 pour 1000) est bien en deçà de ce qui est observé dans des pays voisins. « Vu le potentiel, le marché pourra facilement croître de 10 à 15% », assure une source bien placée à l'AIVAM.

Les modèles, motorisations et finitions n'ont jamais été aussi diversifiés et adaptés à tous les profils. S'ajoutent à cela des prix en nette baisse et un taux d'équipement très amélioré. Ces changements se voient surtout dans le segment des citadines, ludospace et SUV mid-size, qui concentrent d'ailleurs le gros de la demande et qui représentent le moteur de la croissance du marché. Pour Adil Bannani, DG de Toyota Maroc et président de l'AIVAM, les prix sont aujourd'hui au plus bas. Le directeur développement d'une concession abonde dans le même sens. « Il est vrai que les concessionnaires écoulent plus d'unités, mais avec des prix en nette baisse », soutient-il. Cela se comprend : les clients sont plus exigeants sur les équipements embarqués et plus

flexibles sur les motorisations proposées par les constructeurs. Du coup, la commercialisation de moteurs moins puissants explique la baisse de prix (environ 165 000 DH en moyenne sans distinction entre les segments VP et VUL). « Ce niveau de moyenne renseigne en gros sur le fait que le marché continue de croître par le bas grâce au segment des Low Hatchback (citadines) », relève M. Bannani.

Cette baisse des prix impacte toutefois la rentabilité. Selon les estimations des professionnels, la rentabilité commerciale (return on sales) du secteur reste limitée autour de 4% en comparaison aux distributeurs automobiles d'autres pays dont le ratio atteint 10 voire 15%. De plus, les professionnels expliquent qu'avec des charges en hausse soutenue (notamment d'exploitation et celles liées à l'expansion des réseaux), des prix pratiqués par les constructeurs qui ne laissent plus la même marge de manœuvre, et le jeu de la concurrence qui nivelle les prix par le bas, les concessionnaires n'ont plus d'autres

choix que de tailler dans leurs marges. Un calcul effectué par *La Vie éco* et Inforisk sur les bilans des principaux concessionnaires a démontré que leur marge est descendue de 7 000 DH en 2013 à environ 6 400 DH en 2015.

Faibles ristournes sur les ventes de fin d'année

En dehors de ces facteurs, la demande est également soutenue par le renouvellement du parc des taxis, grands et petits. Selon M. Ennaciri, il s'en vend « en moyenne un millier d'unités par mois ». De façon globale, le renouvellement du parc contribue à hauteur de 15 à 20% à la hausse des ventes du secteur.

Pour mettre toutes les chances de leur côté, les concessionnaires n'hésitent pas à poursuivre leurs efforts sur les prix, notamment en cette période de fin d'année où les promotions se multiplient. « Comme d'habitude, la course aux objectifs de toutes les marques, qui a démarré en octobre cette année, sera effrénée à coups de remises et autres offres promotionnelles », indique M. Bannani. Pour M. Ennaciri, l'objectif est toujours de vendre plus, c'est l'habillage promotionnel qui change d'année en année. Toutefois, cette saison, l'effort de promotion sera à coup sûr limité. « Je ne pense pas que les concessionnaires vont donner plus de remises que l'année dernière. Nous serons sur des niveaux de ristourne de 2 000 DH à 3 000 DH par-ci-par-là sans aller au-delà », confie le DG de Scama. Il explique cette réticence de la part des concessionnaires par la hausse du cours de change de l'euro (qui impacte les marges) sachant que le marché pour sa grande partie importe de l'Europe. « Les remises seront légèrement de moindre ampleur qu'en 2016 car l'euro est un peu plus fort actuellement », conforte de sa part M. Bannani ■

NAOUFEL DARIF