



LE FIGARO ENTREPRISES

Le Figaro, no. 18868

Le Figaro Entreprises, lundi 4 avril 2005, p. 23

AGIR

**Diriger LES CONCESSIONNAIRES TENTENT DE S'ADAPTER À LA CONCURRENCE EUROPÉENNE.
La lente harmonisation du marché de l'auto**

Emeric CARRE

A QUELQUES KILOMÈTRES, au-delà de la frontière, ses concurrents belges vendent les mêmes voitures que lui mais 5 % moins cher. « Les résultats financiers de nos points de vente de Dunkerque et d'Hazebrouck, dans le Nord sont proches de zéro, déplore Philippe Delahousse, PDG avec Richard Tuppin d'un groupe de distribution Peugeot (150 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1 % de rentabilité avant impôts). Nous rognons sur les marges pour nous aligner. Ces deux affaires perdent entre un quart et un tiers de leurs ventes à cause de la concurrence transfrontalière. » C'est d'autant plus rageant que les clients essayent les véhicules en France avant de les acheter en Belgique !

La situation semble moins marquée à la frontière espagnole. « La concurrence transfrontalière nous coûte moins de 10 % des ventes », évalue Pascal de Bonnières, qui a repris en 2004 la concession Citroën d'Anglet (26 millions d'euros de chiffre d'affaires, 0,5 % de rentabilité avant impôts) dans les Pyrénées-Atlantiques. Les particuliers et les mandataires sont responsables à part égale de cette concurrence. Près de 200 000 véhicules ont été importés en France en 2003, estime Alain Rizzo, directeur associé du cabinet Lincoln Executive & Automotive.

Selon la Commission européenne, les prix hors taxes des véhicules convergent dans l'Europe des Vingt-Cinq. Les écarts de prix moyens entre pays étaient de 6,4 % au 1er novembre 2004, contre 6,9 % six mois plus tôt. Quant aux différences entre États membres de la zone euro, elles restent stables à 4,4 % en moyenne. L'écart le plus important concerne l'Opel Astra : elle coûte près de 50 % de plus en Allemagne (pays le moins bon marché), qu'au Danemark où les prix hors taxes sont parmi les plus bas (près de 200 % de taxes sur les autos, contre environ 23 % en Belgique...). Ainsi, un Allemand qui achèterait son Astra au Danemark économiserait tout de même 3 700 euros.

Pour que les constructeurs harmonisent leurs tarifs, Bruxelles favorise la concurrence transfrontalière qui, in fine, pénaliserait les marques. Ainsi, en octobre 2005, prendra fin une clause réglementaire dite de « localisation ». Un concessionnaire danois pourra s'installer en France et y vendre des autos à des prix défiant toute concurrence. Pour éviter cela, le constructeur a le choix entre baisser ses prix en France ou les augmenter au Danemark.

Mais là-bas, les prix TTC deviendraient prohibitifs. Ce qui pousserait l'État danois à alléger sa fiscalité, autre manière d'harmoniser... En effet, c'est la différence sur les taux de TVA qui incite les constructeurs à pratiquer des prix distincts. « Ils font des efforts de nivellement, les États pourraient en faire aussi », souhaite Philippe Delahousse. La différence d'équipement explique aussi une partie de l'écart de prix. « Les clients ne voient pas toujours qu'un véhicule est plus cher en France, parce qu'il possède par exemple un régulateur de vitesse que son homologue espagnol n'a pas. » Pour leur ouvrir les yeux, les concessionnaires comparent à la loupe les autos de leurs voisins et expliquent méticuleusement les différences à leurs clients.

Philippe Delahousse contacte aussi par téléphone et courrier les Français qui reviennent de Belgique avec un véhicule neuf... « C'est un gros travail mais il permet de les récupérer en entretien ou en mécanique et de prouver notre qualité de services : il faut être meilleurs que les meilleurs ! » C'est d'ailleurs pour cette raison que Pascal de Bonnières a investi dans de nouveaux locaux inaugurés fin 2004. « Le service après-vente y est très percutant, dit-il. C'est là qu'on peut convaincre d'acheter chez nous la prochaine fois. »

Tout l'enjeu des distributeurs est de tenir le coup même après la fin de la « clause de localisation », le temps que les constructeurs continuent d'harmoniser leurs prix. Mais sur ce point, Patrice Mihailov, avocat spécialiste de la distribution automobile, est sceptique. La Commission européenne, souligne-t-il, ne s'attache qu'aux prix officiels des constructeurs, sans tenir compte des prix réels après négociation avec le client ainsi que de primes versées aux distributeurs par les constructeurs. L'harmonisation n'est peut-être pas pour demain.

Illustration(s) :