

AUTOMOBILE : LA FIN DU COUP DE POUCE POUR L'ACHAT DE VOITURES NEUVES N'INQUIETE PAS LA PROFESSION.

La prime se casse et après ?



«On va revenir vers une envie de remplacer sa voiture comme avant la crise», déclare Eric Cheli (Toyota). Photo Gilles Dufour

Avec la fin de la prime à la casse, l'avenir s'annonce plus incertain pour le secteur de l'automobile. L'optimisme reste de rigueur.

L'arrêt de la prime à la casse qui a soutenu à bout de bras le marché de l'automobile, grâce aux subventions publiques, ne semble pas inquiéter les concessionnaires de Saône-et-Loire. «Je ne crains pas un trou d'air, il faut dédramatiser a réagi hier Bruno Corsin (Ford, Mâcon). C'est la fin d'une histoire. Je suis ni pessimiste ni optimiste, nous sommes face à des conditions de marché qui changent et on s'adaptera». Pour ce professionnel de l'automobile, les affaires seront «bonnes» pour les clients car les constructeurs ont «besoin de vendre des voitures». Sous-entendu, offres, promos, rabais et remises resteront au cœur des négociations commerciales.

Cibler d'autres marchés

«Les offres et avantages clients seront toujours intéressants confirme Eric Cheli (Toyota à Sevrey). Le ralentissement sera clair sur les trois-quatre premiers mois de l'année mais ensuite, il va se neutraliser. On peut entrevoir une reprise économique face aux années 2009-2010 difficiles».

La fin de la prime à la casse dont les derniers jours ont été jugés «euphoriques» avec un mois de décembre record en termes de ventes dans le département permettra notamment aux enseignes de se porter sur le marché de la voiture d'occasion, délaissé au profit des véhicules neufs. Les concessions ne veulent pas voir les conséquences négatives que l'arrêt de cette prime pourrait entraîner.

«J'attends encore les données du constructeur pour savoir son plan d'action poursuit un commercial d'une concession Renault à La Clayette. On vendra plus de véhicules d'occasion récents, c'est le marché qui a le plus souffert. On sera aussi plus offensifs sur le secteur des voitures d'entreprises. Et puis, il y a les clients fidèles et ceux qui connaîtront des aléas avec leurs voitures, accidents, vols...»

Même discours, positif, hier, du côté de Nedey Peugeot à Chalon-sur-Saône: «on va travailler avec d'autres clients, avec des véhicules âgés entre 4 et 8 ans confie un chef des ventes. Il s'agit de refaire le métier comme avant.» Un responsable commercial qui se réjouit de l'arrivée de la 508 «et du 3008 hybride». «À nous de reprendre des parts de marché, nous avons les produits pour y faire face».

Emmanuelle Bouland

Publié le 04/01/2011 - JSL