



Copyright(c) Journalsauto.com

L'union fait la force, les revendeurs indépendants l'ont compris en se réunissant au sein d'une association. Objectif : lobbying européen et négoce interfrontalier.

Revendeurs indépendants, mandataires et grossistes en véhicules neufs se sont réunis vendredi dernier à Nice pour la convention annuelle de l'EAIVT*. Cette association, créée par des revendeurs allemands en 1994, s'est internationalisée et compte aujourd'hui plus d'une centaine d'affiliés "pesant 250 000 véhicules (neufs pour les deux tiers) par an en Europe", estime **Philippe Koenig**, patron de Auto-IES, seul revendeur français membre de l'association. On peut aussi y croiser le groupe Cardoen qui vend environ 10 000 voitures par an à travers 8 points de vente en Belgique et vient de signer avec la marque Brilliance pour sa distribution exclusive au Benelux.

Une véritable guerre contre le marché gris

L'intérêt d'une telle convention est de nouer des contacts dans toute l'Europe pour favoriser les échanges et développer les sources d'approvisionnement. Un lieu de rencontre où le grossiste belge Interlease se devait d'être présent : "Nous avons une expérience de 20 ans en France, période au cours de laquelle nous avons vendu 50 000 véhicules, a souligné le dirigeant **Alain de Wagter**. Mais nos acheteurs doivent comprendre que la spécificité du marché fait qu'il est difficile de garantir la pérennité de nos sources d'approvisionnement", a-t-il ajouté. En effet, des constructeurs comme Mercedes où Toyota mènent une véritable guerre contre le marché gris, empêchant les approvisionnements "même quand nous présentons un mandat en bonne et due forme aux concessionnaires", s'insurge Philippe Koenig qui n'a pu s'approvisionner en Toyota en 2006 (alors qu'il s'en était procuré 300 l'année

précédente). "Néanmoins, la plupart des constructeurs n'attendent plus de surstocker pour faire appel à nous. Ils ont compris l'intérêt de nous utiliser comme régulateur de flux. Ils font désormais du préventif plutôt que du curatif, constate-t-il. En 2010, des portes s'ouvriront pour acheter ouvertement des véhicules aux constructeurs, estime-t-il, alors qu'aujourd'hui, les achats de lots se font par des voies détournées, souvent par l'intermédiaire de loueurs".

Xavier Champagne

Légende photo ci-dessus : "Les constructeurs ont compris l'intérêt de nous utiliser comme régulateur de flux", estime Philippe Koenig, seul membre français de l'association européenne des revendeurs indépendants.

*European Association of Independent Vehicle Traders.