

Les prix des automobiles et le franc fort

Personne ne peut souhaiter une instabilité des prix

Berne, 21 septembre 2010. auto-suisse, l'Association des importateurs suisses d'automobiles, récuse les accusations injustifiées et explique pourquoi il n'est pas souhaitable que l'on réagisse à court terme aux fluctuations monétaires par une baisse des prix.

- Les milieux des importateurs directs d'automobiles se sont récemment attaqués violemment à la branche automobile. auto-suisse constate que les importateurs directs argumentent par la force des choses dans une optique opportuniste et critique le fait qu'ils font dans les grandes lignes abstraction des relations de cause à effet ou ne les comprennent manifestement pas.
- Nous savons tous que pendant les vacances, on peut parfois faire des bonnes affaires en achetant par exemple une caméra aux USA et en économisant de la sorte peut-être 15 %. Mais, dans ce contexte, on a souvent tendance à oublier que l'appareil de chargement n'est pas forcément adapté, que le modèle porte peut-être un autre nom ou que les spécifications ne sont pas les mêmes que chez soi.
- Il en va exactement de même pour les voitures importées parallèlement, respectivement directement, qui sont souvent des véhicules ayant longtemps été en stock à l'étranger et qui ne sont donc pas toujours conformes à la qualité ou au niveau d'équipement le plus récent des voitures suisses.
- Les véhicules officiellement importés en Suisse sont effectivement souvent plus chers qu'à l'étranger, mais ils comportent en règle générale aussi un meilleur équipement, par exemple des packs suisses, des prestations de garantie plus longues, des offres de leasing ou le service gratuit, prestations de valeur qui ne sont pas disponibles pour les véhicules importés parallèlement. C'est pourquoi les véhicules importés officiellement et vendus par le commerce spécialisé ont sur le marché des véhicules d'occasion une valeur résiduelle nettement plus élevée que les véhicules importés parallèlement.
- Pour l'entretien et la réparation des véhicules, pour les éventuelles prestations de garantie ou prestations facultatives après la période de garantie, on se rend en tant que client chez les partenaires de marque officielle, chez le garage autorisé de son village ou de sa ville. L'organisation officielle et formée (importateur, agents, partenaire de service) investit à cet effet des sommes considérables, car elle s'occupe de la formation professionnelle (également des apprentis), de l'approvisionnement en pièces détachées, de l'enlèvement des véhicules et pièces hors d'usage et de la publicité pour les produits. En fournissant toutes ces prestations de service, elle façonne l'image d'une marque. Les importateurs directs font en revanche l'économie de ces dépenses et peuvent donc à juste titre être qualifiés de resquilleurs.
- En cas de problèmes techniques, par exemple en cas d'actions de rappel, le client qui a importé un véhicule parallèlement de l'étranger n'est pas aussi bien loti que s'il a acheté le véhicule en Suisse.
- En prenant le cas de la caméra achetée à un prix avantageux aux USA, on peut se demander si les vendeurs de caméras suisses sont prêts à fournir un bon service lorsqu'ils n'ont pas vendu eux-mêmes la caméra. Si on a acheté la marchandise à l'étranger, on ne peut pas attendre sérieusement des agents suisses des prestations facultatives ou un soutien financier après l'écoulement de la période de garantie.
- L'effondrement du cours de l'Euro a des répercussions sur de nombreuses branches. Les touristes évitent la Suisse et les exportateurs doivent, du moins à courte échéance, compter avec des pertes de volume ou travailler avec des pertes de marges contributives importantes.

- La plupart des grandes entreprises et par conséquent aussi les fabricants d'automobiles travaillant sur le plan international ont une stratégie de devises ; les risques de devises sont assurés à court et moyen terme (pour 1 à 3 ans). C'est pourquoi on ne peut pas s'attendre à ce que des changements monétaires se traduisent immédiatement par des baisses ou des augmentations des prix. L'idée du hedging monétaire consiste en effet précisément à éviter des fluctuations importantes.
- En général, c'est le fabricant qui est responsable de la fixation des prix et c'est aussi lui qui supporte les risques monétaires.
- La branche automobile et les autres branches produisant des biens d'investissement et de consommation coûteux ne sont ni en mesure, ni prêts, pour des raisons stratégiques, à réagir par des baisses de prix aux fluctuations monétaires à court terme.
- Les voitures sont des biens d'investissements qui sont le plus souvent financés par des banques ou des compagnies de leasing et les valeurs résiduelles fixées par contrat sont directement liées aux mensualités de leasing.
- Les concessionnaires autorisés d'automobiles, importateurs d'automobiles et fabricants cherchent à donner une réponse durable à la situation monétaire à court terme au lieu de réagir de manière trop rapide. Cela est parfaitement dans l'esprit de la satisfaction de la clientèle et de la confiance dans la branche automobile. L'acheteur d'une automobile n'a pas non plus intérêt que les prix des automobiles ne cessent de changer d'un jour à l'autre.
- Des baisses rapides des prix ou une instabilité des prix ne sauraient être dans l'intérêt du client, des importateurs d'automobiles et des agents, car ils auraient immédiatement des répercussions sur le marché des véhicules d'occasion et anéantiraient de la sorte des valeurs de l'ordre de plusieurs milliards de francs avec les conséquences dramatiques pour l'économie nationale que l'on imagine.
- Les pronostics à moyen terme tablent sur un rapport franc - Euro de l'ordre d'env. 1.38. Il y a 2 semaines, l'Euro valait encore 1.28 franc, aujourd'hui, le cours est déjà de nouveau monté à 1.32.
- La plupart des importateurs tablent sur un cours de change de 1.38 et offrent à leurs clients par exemple des packs d'équipement, prolongations de la garantie ou des offres de financement attractives. Ils proposent de la sorte une solution durable au lieu de procéder à court terme à des adaptations des prix qui détruiraient des valeurs et qu'il faudrait de nouveau réajuster vers le haut après quelques mois.
- Même s'il existe encore des différences de prix entre la Suisse et l'étranger, on roulera à la longue de manière plus avantageuse et meilleure en achetant son véhicule à un agent de marque suisse. Ce dernier sera également au service de son client après l'achat de la voiture et développera avec son client un partenariat à long terme.
- On passe par ailleurs souvent sous silence le fait qu'en important une voiture en Suisse, on doit s'acquitter d'une taxe d'importation de 4 % (l'ancien droit de douane sur les automobiles!).
- Une chose est certaine : le marché automobile est un marché d'éviction extrêmement compétitif. C'est aussi un marché typique d'acheteurs : l'acheteur potentiel, qui se renseigne sur les incitations supplémentaires à l'achat, va constater que le prix de vente n'est pas forcément identique à celui qui figure sur le prix courant. Les chiffres de vente à la hausse montrent à quel point les prix des agents de marque officiels sont attractifs.

Pour tout renseignement complémentaire, prière de contacter :

Andreas Burgener
Directeur

Tél: 031 306 65 65 / Mobile: 079 474 21 04
E-Mail: a.burgener@auto-schweiz.ch

Max Nötzli
Président

Tél: 031 306 65 65 / Mobile: 079 209 30 04
E-Mail: m.noetzli@auto-schweiz.ch

www.auto-suisse.ch

www.roulerintelligent.ch