

## Importations parallèles MIV et Who is Who

### Nouvelle popularité du transport individuel motorisé

Les jours ouvrables, la gare centrale de Zurich voit passer près d'un demi-million d'usagers par jour, tandis que celle de Berne en accueille environ 200 000 et celle de Lausanne, quelque 100 000. «En temps normal, chaque train et chaque grande gare est une manifestation de masse, une chose intolérable en ces temps de pandémie», écrivait le NZZ en montrant comment le comportement de mobilité avait changé durant la crise du coronavirus. Celles et ceux qui devaient travailler, mais ne souhaitaient pas prendre les transports publics pour des raisons évidentes, se sont en quelque sorte réfugiés dans leur voiture. La crise du coronavirus a donné un nouvel élan au transport individuel motorisé (TIM): le sentiment de sécurité individuelle semble influencer fortement le choix du moyen de transport en ce moment, et la voiture privée, véritable sas de protection, offre une sécurité que les transports publics ne peuvent pas garantir.

La pandémie de COVID-19 a poussé la population à remettre en question son comportement de mobilité et à apprécier encore plus les avantages de la voiture. D'ailleurs, la hausse des capacités dans les transports publics n'y changera pas grand-chose à moyen terme: l'utilisation de la voiture a connu une progression disproportionnée après le confinement en mars par rapport aux transports publics. Les concessionnaires d'occasions ont enregistré des chiffres records cet été, et cela n'est pas seulement dû aux difficultés de livraison concernant les véhicules neufs. Les garagistes parlent de clients qui ont explicitement acheté une voiture pour être plus indépendants.

### Étude de marché de l'UPSA confirmée

Tout cela confirme ce qu'une étude de marché représentative de l'institut LINK, mandaté par l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) en octobre 2019, a déjà démontré, à savoir la grande importance de la voiture au sein de la population\*. 63 % de toutes les personnes interrogées, toutes générations confondues, ont confirmé que la voiture leur permet de gagner du temps. Ce qui est remarquable, c'est que la voiture n'est pas simplement un moyen de locomotion: plus de la moitié des personnes interrogées (55 %) aiment conduire. En revanche, seuls 20 % considèrent la voiture comme une charge financière. Au contraire: deux tiers des participants à l'enquête ont clairement l'intention de dépenser autant à l'avenir pour leur voiture, voire plus. De plus, seuls 16 % de la population envisagent l'autopartage. Dans le même temps, lorsqu'il s'agit de faire des économies sur le plan de la mobilité, seuls 9 % sont prêts à remettre en question le statut de la voiture.

Les changements et l'importance accrue du transport individuel motorisé ont été examinés par plusieurs sociétés de conseil au cours des derniers mois. Deloitte (Suisse) en conclut que les expériences extraordinaires faites durant la crise du coronavirus auront des effets durables sur le comportement de mobilité et a questionné 1500 Suissesses et Suisses à ce sujet au printemps.

Résultat de l'enquête représentative: le transport individuel augmente, et les transports publics ainsi que les prestations de transport privées en font les frais. Environ un quart des personnes interrogées se déplacent moins en train, bus, tram ou taxi. Le TIM, en revanche, continuera de progresser, en particulier chez les moins de 30 ans.

Une étude actuelle de la société de conseil McKinsey obtient les mêmes résultats: à l'avenir, bon nombre de clients ne baseront pas le choix de leur moyen de transport uniquement sur le prix et le confort, mais aussi sur le risque de contagion perçu. «Cela signifie que les personnes possédant une voiture de tourisme l'utiliseront encore plus», écrit McKinsey.

L'institut de recherche sur les transports du centre aérospatial allemand (*Institut für Verkehrsforschung des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt, DLR*) en tire des conclusions similaires: «Il est évident que la pandémie de coronavirus a changé notre comportement de mobilité de façon fondamentale.» Selon la directrice du DLR, Barbara Lenz, de nombreux facteurs semblent indiquer que la voiture sera le grand gagnant à l'issue de cette crise. «Dans le contexte de la crise du coronavirus, on peut parler d'une véritable renaissance de la voiture de tourisme», affirme-t-elle.

Ces affirmations sont appuyées par un sondage réalisé par le club automobile allemand ADAC (*Allgemeine Deutsche Automobil-Club*) en Allemagne au printemps 2020 auprès de 2145 personnes. 61 % des personnes interrogées ont indiqué qu'à l'avenir, leur utilisation de la voiture ne changerait pas ou augmenterait.

En complément de l'enquête, nous avons posé trois questions supplémentaires à Philipp Roth, partenaire principal chez Deloitte (Suisse):

***Quel rôle la voiture jouera-t-elle à l'avenir dans le comportement de mobilité des Suisses? À quel point son importance en tant que moyen de transport va-t-elle évoluer?***

**Philipp Roth:** Le transport individuel continuera de jouer un rôle central à l'avenir. En particulier dans les régions rurales, ses avantages par rapport aux transports publics sont considérables. En ville, l'offre des TP combinée aux modèles de partage offre des options intéressantes. Les vélos électriques aussi connaissent un véritable boom. Les modèles rapides et de qualité permettent de parcourir sans difficulté de longues distances, qui étaient en général parcourues en voiture ou à moto avant.

***Selon vous, quelles sont les répercussions sur le secteur automobile?***

C'est difficile à dire. Les deux grandes tendances, à savoir l'autopartage et l'électrification, continueront certainement d'influencer fortement le marché automobile. S'y ajouteront à long terme des services de transport autonomes dans les régions urbaines. Selon une [étude récente de Deloitte \(Allemagne\)](#), ces services ont le potentiel de modifier de façon radicale l'utilisation des voitures privées et des autres moyens de transport. Sur la base du modèle de cette étude, le parc automobile urbain pourrait diminuer de 20 %, mais l'utilisation accrue des véhicules pourrait tout de même entraîner une hausse du trafic. D'une façon ou d'une autre, je crois qu'il faut un changement de mentalité, en particulier dans la formation des prix, afin de préserver l'attrait. De plus, les offres devraient être combinées.

***Pourquoi l'utilisation de la voiture augmentera-t-elle davantage parmi les moins de 30 ans que dans les autres classes d'âge?***

Je ne peux qu'émettre des hypothèses, nous n'avons pas interrogé les participants à l'étude sur leurs motifs. Peut-être que les plus jeunes utilisaient la voiture peu fréquemment jusqu'alors, raison pour laquelle ils présentent davantage le potentiel d'y recourir plus souvent à l'avenir.

\* Étude disponible auprès de l'Union professionnelle suisse de l'automobile, Serina Danz (serina.danz@agvs-upsa.ch), 031 307 15 43.

Importations directes et parallèles

### **Des discussions à prévoir**

**Si les offres d'importateurs parallèles sont souvent difficiles à battre pour la plupart des garagistes, il faut tout de même les contrer. Car des explications transparentes sur les différences au niveau des équipements, des prestations de service et de garantie ainsi que du calcul de la valeur résiduelle peuvent amener les clients à se détourner de telles « bonnes affaires ».**

Les importations parallèles et directes sont légales. Elles assurent une concurrence saine sur le marché automobile dans le sens positif du terme, mais provoquent aussi la grogne des garagistes et des clients. Aussi tentantes certaines offres puissent-elles être au niveau du prix pour le client final, cela vaut toujours la peine d'y regarder de plus près. Car, bien souvent, le modèle automobile beaucoup moins cher d'un importateur parallèle n'est pas identique, même s'il porte le même nom que celui du concessionnaire de la marque officiel. Il s'agit en général de modèles un peu plus anciens ou de modèles d'un autre pays faussement ordonnés. Ils se différencient toujours clairement dans les équipements, la motorisation ou dans certains détails comme les cartes du système de navigation. Les garagistes devraient impérativement attirer l'attention des clients trompés par des offres de ce genre.

### **Transmis au marché de l'UE**

Subaru est un exemple extrême de telles différences. Chez nous, la marque japonaise est indissociable de la transmission intégrale. Rares sont les Suisses à ignorer que Bernhard Russi, la légende du ski, parvenait, grâce à la transmission intégrale, à se frayer un chemin dans la neige sans problème il y a plus de 40 ans déjà avec la Subaru Leone 1600 AWD et la célèbre immatriculation « UR 5000 ». Pourtant, Subaru, le spécialiste du 4x4, a aussi construit les variantes Impreza avec traction à la place d'une transmission intégrale permanente. Ces véhicules ont notamment été livrés en Espagne, en Israël et en Turquie. Vu l'imposition très forte des moteurs d'une cylindrée à partir de deux litres en Israël et en Turquie, leurs importateurs locaux n'ont pas hésité à écouler ces tractions avant sur le marché UE. De tels modèles sont ainsi arrivés en Suisse par le biais de l'importation parallèle. À l'époque, le propriétaire d'une Impreza, qui semblait avoir acheté une bonne affaire, a amené sa voiture au garage à cause de sa tenue de route sur neige insuffisante. Le distributeur Subaru officiel a dû lui annoncer que rien n'était abîmé, mais qu'il avait simplement acquis une traction avant.

### **Paquets de pays « officiellement » correspondants**

Cet exemple est sans doute extrême, mais il montre que cela peut valoir la peine d'acheter une voiture chez un représentant et un distributeur officiel de la marque. Car les véhicules importés officiellement sont aussi pourvus d'un pack d'équipements national adapté. Cela aussi, un garagiste devrait l'expliquer aux clients qui le confrontent à une offre d'importation parallèle particulièrement basse. Chez Subaru, il existe par exemple un « pack nord », avec un chauffage plus puissant et un petit fil chauffant placé à l'intérieur de la vitre, juste en dessous du balai d'essuie-glaces, pour éviter que celui-ci gèle à basse température et se sectionne au démarrage. Ou encore, des batteries ou des alternateurs variables sont intégrés aux modèles en fonction de la région. Les véhicules destinés aux marchés situés plus au sud sont au contraire dotés de climatisations plus puissantes. Tout comme les différents packs d'équipements, les packs logiciels peuvent aussi réserver de mauvaises surprises. Les importateurs suisses préparent spécialement les véhicules pour les garagistes et les dotent souvent d'un système de mise à jour logicielle. Chez un véhicule provenant d'une importation parallèle, cela n'est pas forcément le cas. Le cas échéant, le seul moyen est de se rendre au garage pour y faire installer les packs logiciels les plus récents. Selon la version antérieure dont le véhicule est équipé, une telle mise à jour peut être assez coûteuse, voire occasionner des problèmes. Bien entendu, cela concerne à la fois les importations parallèles et les importations directes privées.

### **L'avantage de prix se dissipe**

Aujourd'hui, les normes européennes les ont rendues plus simples pour les clients suisses d'un point de vue réglementaire, mais elles ne sont pas forcément plus intéressantes sur le plan financier. Pour les véhicules de catégorie moyenne, ces importations directes privées représentent peut-être une économie finale de 1000 à 1500 francs. Mais cela le jeu n'en vaut pas la chandelle vu toutes les dépenses ou les ennuis éventuels que l'on peut s'attirer. Cela a également été montré par le service de comparaison en ligne comparis.ch, qui a pris l'exemple d'une VW Golf 2018 et regardé à la loupe les dépenses causées par les importations directes. Au mieux des cas, cette démarche pourrait être intéressante pour des modèles exotiques transatlantiques dont les prix sont très attrayants pour les variantes spéciales GMC ou RAM, ou pour qui il n'y a pas d'importateur officiel en Suisse. Pour les modèles européens, une importation privée n'est pas attrayante, même avec la crise du coronavirus, en raison de l'adaptation des taux de TVA. À la douane allemande, il n'est plus possible de réclamer 19 % du prix d'achat, mais seulement 16 %. Dans le même temps, une TVA de 7,7 % est exigible à la frontière suisse, de même qu'un impôt sur les véhicules de 4 %. En conséquence, l'avantage financier diminue.

### **Coûts supplémentaires dus aux sanctions sur le CO<sub>2</sub>**

Sans oublier qu'un véritable coup de massue menace encore l'importateur privé : le renforcement des sanctions CO<sub>2</sub> peut entraîner des surcoûts exorbitants, même pour des véhicules tout à fait normaux. Il faut, par exemple, compter 5030.90 francs, selon l'outil de calcul OFEN, pour une Dacia Duster avec 4x4 et moteur à essence homologuée et importée en Suisse en 2020. Pour une Duster, disponible dès 19 890.– francs chez le distributeur officiel, il pourrait devenir difficile de trouver à l'étranger une offre plus avantageuse. Pour éviter un choc des prix pour les clients suisses, les coûts des sanctions CO<sub>2</sub> sont en général répartis au sein de la flotte d'un importateur, mais aussi entre l'importateur, le garagiste et le client, de sorte que pour un modèle donné, l'augmentation des prix ne soit pas énorme pour le client final. Dans le cas d'une importation directe privée, une telle répartition est difficile. Cette information aussi, un garagiste UPSA peut la transmettre à ses clients au détour d'une conversation.

### **Point d'interrogation à la valeur de revente**

Hormis les points susmentionnés, clairement défavorables à l'achat d'une voiture en dehors du réseau de distribution officiel, il faut préciser par ailleurs qu'un tel véhicule peut être source de mécontentement en raison de son numéro de type, même des années plus tard. La mention figurant au chiffre 24 « Autorisation par type » du permis de circulation indique en effet comment le véhicule a été importé en Suisse. Un X ou un champ vierge signifie qu'il s'agit d'une importation directe. Si le numéro lui-même renferme un ou plusieurs X (p. ex. 1XB-1XS), c'est une importation parallèle. Un tel X indique aussi au garagiste que la prudence est de mise pour le calcul de la valeur résiduelle. Comme ce n'est pas un véhicule suisse officiel, sa revente pourrait être plus difficile ou incertaine. Pour minimiser le risque, la valeur résiduelle d'un véhicule X sera en général moins élevée, ce qui pourrait constituer un autre motif de contrariété pour le client. En outre, les diverses exigences étatiques relatives aux voitures électriques pourraient poser problème actuellement, pour les clients privés comme pour les garagistes. Car si l'exportateur ne respecte pas le délai de détention d'un véhicule et qu'il donne lieu à son transfert prématuré à l'étranger, un État de l'UE peut exiger le remboursement de cette prime environnementale par le propriétaire ou détenteur ultérieur. En fonction du pays et du modèle, cela peut atteindre plusieurs milliers d'euros.

### **Focus : la garantie du fabricant**

Pour les importations parallèles, les prestations de garantie sont une autre source possible de contrariété et de mauvaises surprises. Dans l'UE, il se peut en effet qu'un véhicule ait déjà été immatriculé une fois par le distributeur local, par exemple pour encaisser une prime de l'État ou de l'importateur local. Si par la suite il est à nouveau désimmatriculé puis exporté, il sera alors considéré comme une voiture neuve en Suisse. Sauf qu'il y a un hic : la garantie du constructeur commence à courir avec la première immatriculation dans l'UE.

Le délai jusqu'à l'exportation, et finalement la vente en Suisse, ne joue aucun rôle ! Ainsi, une garantie constructeur pour le propriétaire suisse se terminera peut-être beaucoup plus tôt qu'il ne l'aurait pensé, et peut être même avant la première visite au garage ! Pour le client d'un véhicule d'un concessionnaire de marque qualifié, un geste commercial sera éventuellement envisageable, ou la sollicitation du soutien de l'importateur. Mais pour un véhicule X, la situation pourrait se présenter autrement pour le garagiste, ce qui est compréhensible...

### **Inclure dans l'argumentation**

Tous ces aspects, vous devriez en tant que garagiste les faire valoir impérativement aux clients qui sont dans votre showroom et vous parlent d'une offre clairement plus avantageuse d'un importateur parallèle. Car si l'on explique aux clients les raisons de la différence de prix par rapport au modèle officiel, les avantages se réduisent comme une peau de chagrin dès lors que l'on donne des précisions sur les équipements ainsi que sur les prestations de service et de garantie supplémentaires. L'information et la transparence permettent ainsi d'invalider des arguments a priori favorables à une importation parallèle ou directe.

## Le secteur automobile en Suisse

### Aperçu des principales institutions dans la branche automobile suisse

Bien que la Suisse n'a pas d'industrie automobile en soi, elle est néanmoins un facteur économique important de la branche. Environ 20 000 exploitations employant 226 000 personnes ont généré un chiffre d'affaires de près de 95 milliards de francs en 2018. Voici un aperçu des principales organisations:



#### Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)

Près de 4000 petits, moyens et grands garages, concessionnaires de marques, entreprises indépendantes et ateliers propres à l'établissement, employant quelque 39 000 personnes, sont affiliés à l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA). 9000 de ces collaborateurs sont des jeunes en formation initiale et continue. En tant qu'association professionnelle et sectorielle leader, l'UPSA fournit de nombreuses prestations de services et des informations à ses membres. L'UPSA met l'accent sur la formation initiale et continue ainsi que sur les services permettant au garagiste de s'établir comme un partenaire et un spécialiste du transport individuel motorisé à l'écoute de la clientèle.

*agvs-upsa.ch*



#### Astag

L'Association suisse des transports routiers représente les intérêts et les préoccupations du transport routier et de la branche du transport. Grâce à son service de presse et de relations publiques, l'ASTAG influence la formation de l'opinion politique. De plus, l'association s'engage dans la formation professionnelle de base, initiale et continue. L'ASTAG compte environ 4000 membres.

*astag.ch*



#### auto-suisse

Les membres d'auto-suisse assurent l'importation officielle des marques automobiles les plus proposées en Suisse. Actuellement, 35 entreprises important des voitures de tourisme et des véhicules utilitaires en Suisse sont affiliées à l'association des importateurs suisses d'automobiles. auto-suisse défend les intérêts de ses membres sur le plan économique, politique et social, et s'engage en faveur du transport individuel privé et commercial.

*auto.swiss*



### **carrosserie suisse**

L'association compte quelque 850 membres. Ils emploient environ 7000 professionnels et forment près de 2250 apprentis dans les métiers de peintre en carrosserie, de tôlier/ère en carrosserie, d'assistant(e) vernisseur/euse et de serrurier/ère sur véhicules. Jusqu'en 2020, l'Union suisse des carrossiers (USIC) suisse alémanique et la Fédération des Carrossiers Romands (FCR) étaient deux associations distinctes. Depuis cette année, elles forment ensemble «carrosserie suisse».

*carrosseriesuisse.ch*



### **Association Suisse des Sociétés de Leasing (ASSL)**

L'ASSL défend les intérêts du leasing de flottes, d'immeubles ainsi que de biens d'investissement et de consommation en Suisse. Elle compte 48 membres, dont 32 membres ordinaires et 16 membres associés, qui détiennent ensemble environ 80 % du marché.

*leasingverband.ch*



### **routesuisse**

La fédération routière suisse routesuisse compte environ 30 membres issus de l'économie automobile et de l'exploitation routière et incluant différentes associations. Cette association faitière plutôt hétérogène agit là où, selon ses membres, une présence unie est souhaitée.

*routesuisse.ch*



### **Swiss Automotive Aftermarket**

Environ 70 fournisseurs indépendants du secteur automobile suisse forment le Swiss Automotive Aftermarket. Ils fournissent aux garagistes et aux carrossiers des équipements d'atelier, des pièces de rechange, des accessoires, des lubrifiants, des produits chimiques et des solutions IT. Le SAA défend les intérêts des équipementiers, prend position sur les thèmes politiques et participe aux consultations.

*aftermarket.ch*





### **Association suisse du commerce automobile indépendant (VFAS)**

Environ 100 garagistes et équipementiers du secteur automobile suisse sont représentés par l'Association suisse du commerce automobile indépendant. Plus de 90 % des entreprises membres sont sises en Suisse alémanique. La VFAS réunit les garages spécialisés dans les importations parallèles.

*vfas.ch*



### **2roues Suisse**

2roues Suisse est l'association de la branche du commerce spécialisé des véhicules deux-roues en Suisse. Elle réunit les magasins spécialisés dans les véhicules deux-roues, qu'ils soient motorisés ou non.

*2radschweiz.ch*



### **Auto-Secours-Suisse (ASS)**

L'aide en cas de panne, la récupération de véhicules et le sauvetage de personnes, le remorquage, le transport, l'entreposage et la sécurisation de véhicules sont indissociables du transport motorisé et accomplissent des tâches économiques importantes. L'association compte environ 185 entreprises provenant de toutes les régions de Suisse et qui offrent la garantie d'un service de qualité irréprochable à des prix corrects.

*ass.ch*