

# SARTHE

## MÉTÉO

### Ciel couvert et de la pluie

Fin des belles éclaircies, un nouveau front arrive de l'ouest avec des nuages bas, brumes et brouillard dans la matinée. La pluie est à prévoir en fin d'après-midi. Les températures baissent avec une moyenne de 7° le matin et seulement 9° au plus fort de la journée.



### La collecte de la Banque alimentaire se poursuit aujourd'hui

Commencée hier, la grande collecte de la Banque alimentaire se poursuit ce samedi. Les bénévoles iront à la rencontre des clients à l'entrée de nombreux magasins : au total, 125 points de collecte sont organisés partout dans le département, dont 25 sur Le Mans. Les produits donnés à l'association seront redistribués aux plus démunis.



### Le père Noël attendu le 7 décembre au Mans

Le père Noël arrivera au Mans le samedi 7 décembre, à 16 h 30. À cette occasion, il accueillera les enfants dans son chalet. Il sera également présent à plusieurs reprises du 7 au 23 décembre, les mercredis et week-ends, de 15 heures à 19 heures. Il effectuera un ultime passage le 24 décembre, de 15 heures à 17 heures. Dès l'ouverture du marché, le père Noël invite les plus petits à déposer également leurs lettres dans la boîte de son chalet place de la République

# Auto : c'est le moment d'acheter

Hausse des taxes sur le CO<sup>2</sup>, nouvelles règles européennes... La fin d'année est synonyme de bonnes affaires.

Dans le domaine vestimentaire il y a les soldes. Un moment propice pour les achats. Dans le domaine automobile, la fin de l'année est devenue un temps fort. Moment ultime pour atteindre les objectifs de vente de l'année dans les concessions ; moment fort pour le déstockage de véhicules fabriqués par anticipation dans les usines ; moment pour échapper aux taxes qui apparaissent avec le changement d'année. Bref, côté consommateur, les dernières semaines de l'année offrent une sorte d'alignement des planètes favorisant le passage à l'acte d'achat.

#### 29 véhicules en 3 jours

Philippe Fougeray est responsable des ventes chez Nissan au Mans. L'homme reconnaît cette évolution. « Voici quelques années, on savait que dès la mi-décembre, l'année était terminée. On ne vendait plus. » Ça, c'était avant. Désormais c'est l'inverse. La fin de l'année est devenue un temps fort. Et cette année, au regard des évolutions réglementaires annoncées, notamment sur les émissions de CO<sup>2</sup> et l'envolée des taxes annoncées, ou encore avec les contraintes européennes qui vont peser sur les gammes proposées par les constructeurs, ce sera encore le cas. « Pour alléger nos stocks, en cette période de l'année, on est plus enclin à faire des efforts sur les prix. » Actuellement, Nissan propose des remises de 5 000 € sur les anciens Juke. « Les 21, 22 et 23 novembre dernier, dans le cadre d'une opération de déstockage, on a vendu 29 véhicules. » Et là, les remises ont tourné

(avec l'appui du constructeur) autour de 20 %. Un vendeur confie que la majorité des ventes se fait à travers le système de location type LOA (location avec option d'achat).

#### Incertitude

Chez Peugeot, on a profité du Black Friday pour faire une opération de déstockage « sur des véhicules disponibles », explique Aurélie Demazoin, directrice de Clara Automobiles. Sur un 2008 (ancienne génération) on est autour de 3 500 € de remise. Chez Peugeot on travaille également sur le terrain de la reprise avec une formule « Argus plus ». La directrice évoque la question de l'évolution des malus au 1<sup>er</sup> janvier et potentiellement du nouveau dispositif prévu (WLTP dans le jargon technique) annoncé pour mars. « Cela concerne nos motorisations Hdi 180 chevaux et essence 225 CV. Là où il n'y avait pas de malus, on passe à 500 € au 1<sup>er</sup> janvier et au 1<sup>er</sup> mars ce sera la surprise... » Cette incertitude est finalement un accélérateur pour des achats type 508, etc.

#### Moteur essence

Du côté de chez Toyota, le Black Friday (et plus généralement la fin de l'année) est l'occasion de belles remises, sur les motorisations « dites conventionnelles. On fait 30 % sur certains véhicules badgés que nous avons en stock », résume Julien Pencreac'h, le responsable de Toyota Lexus sur Le Mans et Sablé-sur-Sarthe. Concrètement, une Yaris France Connect avec moteur essence de 70 chevaux passe de 17 050 € à 11 935 €. Noël avant l'heure !



Le made in France de cette Toyota est un atout supplémentaire nous montre Julien Pencreac'h.

PHOTO : LE MAINE LIBRE

#### Stratégie

Du côté des mandataires, les prix ne baissent pas plus qu'à l'habitude. « On est à -35 % sur une Clio diesel ou -32 % sur une Jeep », explique Chri-

stophe Glinche à Écommoy. Même point de vue chez Debard Automobiles, un de ses concurrents du Mans. Sébastien Blais, le gérant évoque des remises allant jusqu'à 35 % pour un

Renault Scénic. Mais attention, le phénomène n'est pas lié à la fin de l'année mais plutôt à la politique d'achat de son groupe. Par contre, Sébastien Blais assure que le con-

sommateur pourrait bien trouver un avantage dans les semaines à venir, y compris début 2020, à faire l'acquisition d'un véhicule (neuf 10-20 km) qui aura été immatriculé en 2019 avant les hausses de taxes annoncées.

# Glinche vend un véhicule neuf toutes les 45 minutes

Bruno MORTIER

Journal du « Maine Libre » en main (daté de 2003), Christophe Glinche nous accueille dans son bureau à Écommoy. Il nous montre une publicité concernant une Renault Mégane. « Regardez, à l'époque, le modèle similaire valait autour de 24 000 € et nous le vendions 21 000 €. Aujourd'hui, il est affiché à 30 000 € et nous la vendons toujours autour de 21 000 €. »

#### S'adapter

À lui seul, cet exemple illustre bien à quel point, en une quinzaine d'années, le marché de l'automobile a été chamboulé. Dans cet univers compliqué, un mandataire comme Glinche Automobiles a su tirer son épingle du jeu mais doit continuer à s'adapter. Aujourd'hui, Glinche automobiles vend un véhicule neuf toutes les 45 minutes. Ce résultat n'est pas venu du jour au lendemain mais représente le fruit d'une évolution et d'une adaptation permanente. À Écommoy, l'équipe compte 46 personnes. Chacun a sa mission. Il y a le service des achats pour obtenir, sur l'ensemble de l'Europe, les meilleures opportunités du moment pour faire entrer des véhicules neufs. Un

constructeur qui organise un déstockage massif dans un pays de l'Est afin d'atteindre des objectifs annuels... Chez Glinche, on est vite sur le coup. Une fois l'acquisition effectuée, se met en place la logistique pour acheminer la (ou plus souvent les) voiture sur le parc d'Écommoy. Là aussi les équipes locales se mobilisent. Avant d'être soigneusement stationnée (c'est fait au cordeau) chaque voiture passe au préalable dans le studio photo où un professionnel prend l'auto sous toutes les coutures histoire d'enrichir le (ou les) site internet.

#### Utilitaires

Il faut préciser que le parc compte en permanence plus de 1 050 véhicules dont 400 utilitaires. « Dans le domaine des utilitaires nous avons le plus grand parc indépendant de France », explique Christophe Glinche, gérant. Un parc où l'on trouve des véhicules neufs de marques diverses : Peugeot, Renault, Fiat, Mercedes... À l'image de ce qui est également proposé en véhicules légers pour les particuliers. Des particuliers qui représentent encore 55 % des ventes, sachant que Glinche automobiles c'est aussi la vente aux



Face au développement prévu, Christophe Glinche c'est un total de 2,5 hectares d'extension qui est prévu pour le parc automobile

PHOTO : LE MAINE LIBRE - YVON LOUË

professionnels. Aux MRA (Mécanicien Réparateur Automobile) plus particulièrement.

#### Plateforme numérique

Pour eux, Glinche Automobiles a, par le biais d'une plateforme numérique, développé un logiciel spécifique. Via cette plateforme, les garagistes sont en mesure de proposer,

en temps réel, chacun des 1 050 véhicules présents sur parc. Parc qui devient virtuellement le leur, le temps de la vente. Christophe Glinche indique que cette formule connaît un important succès. À tel point qu'à Écommoy on a décidé de pousser les murs. Aux 5,5 hectares de surfaces disponibles viendront bientôt s'ajouter 2,5 hec-

tares supplémentaires. « D'ici quelques années, notre parc contiendra autour de 1 500 véhicules », estime Christophe Glinche. Selon lui, le fait que ces véhicules soient physiquement présents et donc disponibles est un élément essentiel.

B. M.

## RECORD

### Utilitaire : « il n'y a plus de prix »

Quand on évoque la question des remises, on pense généralement aux voitures particulières. Ces remises sont plus ou moins fortes selon les marques et les modèles. Par contre, il y a un secteur où on bat tous les records. Il s'agit des véhicules utilitaires. Ici, les chiffres donnent le vertige. Alors que les mandataires annoncent des remises de 47 % sur un Boxer (Peugeot) ou de 40 % sur un Renault Trafic, les concessionnaires ne sont pas en reste. Chez Nissan, par exemple, les vendeurs montrent des remises allant jusqu'à 43 % avec parfois des garanties de 5 ans. « C'est un domaine où il n'y a plus de prix », se désole un responsable des ventes.