

Automobile – Vente de véhicules

Données sur la branche

Environ 353 agences de vente de véhicules neufs ou usagés fonctionnent aujourd'hui en Israël. Cette liste comprend 23 importateurs qui contrôlent le marché (toutes les agences de vente de véhicules neufs sont en fait des concessionnaires de ces importateurs). Il existe en outre 5 entreprises spécialisées dans l'importation individuelle de véhicules. Ces chiffres ne comprennent pas les vendeurs de véhicules non autorisés.

Subdivision dans la branche

Dans la branche de la vente des véhicules, on peut distinguer les catégories suivantes :

- ◄ Vente de véhicules neufs
- ◄ Vente de véhicules usagés provenant des compagnies de location ou de leasing
- ◄ Vente de véhicules d'occasion
- ◄ Vente aux enchères de véhicules
- ◄ Vente individuelle

Caractéristiques du marché

Dans cette branche, la concurrence est grande. La concurrence vient surtout de l'abondance d'offre de véhicules usagés, ces dernières années. A la suite de l'accroissement de la branche du leasing opérationnel, beaucoup d'entreprises sont spécialisées dans la vente de véhicules (neufs) avec des conditions de garantie et de financement avantageuses et un grand choix.

Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume et sa segmentation

Le marché se divise en plusieurs sub-divisions :

- ◄ Clients occasionnels / individus cherchant à acheter / échanger / vendre un véhicule.
- ◄ Clients constitués par des institutions – flottes de véhicules d'entreprises et de compagnies achetant généralement des véhicules directement des importateurs ou de grands concessionnaires dans des conditions spéciales.
- ◄ Clients cherchant un véhicule particulier – véhicule de collection, des Jeeps, des véhicules « tous terrains », des voitures commerciales, de petits camions, etc.
- ◄ Clients cherchant à acheter ou à vendre un véhicule agricole / un tracteur.

Il est de nos jours une pratique intermédiaire courante d'achat / location constituée par le leasing opérationnel. Selon cette méthode, le client peut louer un véhicule neuf pour une période donnée, en général 36 mois, avec une option d'achat du véhicule à la fin de cette période à un prix conclu par avance et / ou continuer à louer un véhicule neuf.

Fournisseurs

Les fournisseurs de ventes de véhicules appartiennent aux catégories suivantes :

- ◄ **Importateurs** : en Israël, 14 compagnies rassemblent pratiquement toutes les importations de véhicules dans le pays. Ces importateurs ont des chaînes de succursales / concessionnaires / filiales dans l'ensemble du pays.
- ◄ **Compagnies de location et de leasing** : les grandes compagnies de location et de leasing fournissent des véhicules d'occasion relativement neufs.
- ◄ **La Direction du Parc Automobile Administratif, l'armée et les grandes institutions publiques et privées** : elles proposent des véhicules par offres publiques. Ces organismes changent leur flotte de véhicules tous les 3 à 5 ans et / ou lorsque le véhicule a dépassé un certain kilométrage.

Vente par particuliers

Moyens de marketing

A cause de la grande concurrence dans cette branche, les commerçants doivent investir de grands moyens dans le marketing et la publicité :

- ◀ Service et fiabilité – c'est l'ingrédient le plus efficace (concernant le rapport coût / utilité). Des clients satisfaits passent le mot de bouche à oreille à propose de l'entreprise / du négociant, et les clients potentiels viennent avec l'intention d'acheter armés d'appréhensions relativement amoindries.
- ◀ Publicité dans la rue – affiches dans les environs du garage de ventes et des panneaux indicateurs pour s'y rendre –constitue aussi un moyen efficace d'amener des clients.
- ◀ Publicité dans les journaux locaux et les guides classés, y compris les réclames. Les vendeurs proposent leur marchandise dans les petites annonces, au moyen de différents modèles de véhicules en donnant les caractéristiques du véhicule. Le but de l'annonce est essentiellement d'attirer l'attention du client potentiel, le persuader de venir au garage de ventes pour essayer un certain véhicule ou lui proposer d'autres véhicules du lot.
- ◀ Les importateurs et concessionnaires de véhicules neufs font de la publicité dans tous les médias, y compris la radio et la télévision. Cette publicité vante les avantages du véhicule.
- ◀ Réclames de financement – la plupart des importateurs de véhicules et des vendeurs de véhicules sont en contact avec des organismes financier permettant de proposer des opérations de financement aux clients potentiels, parfois pour 100% du prix du véhicule.
- ◀ Services de reprise - la plupart des grands concessionnaires et des importateurs comportent un service de reprise, prêt à racheter, sous certaines conditions, le véhicule de l'acheteur à son prix d'argus.

Obstacles d'entrée dans la branche

L'inspection de la circulation du Ministère des Transports est responsable de ce domaine. Pour importer des véhicules pour la vente, il faut obtenir un permis du Préposé aux Importations du Ministère des Transports.

Pour ouvrir une entreprise de vente de véhicules d'occasion, il faut remplir les conditions suivantes :

- ◀ Licence d'exploitation – obligation d'obtenir une licence d'exploitation des autorités locales.
- ◀ Investissement pour un terrain adéquat pour la présentation des véhicules. Ce terrain doit être de 1 000 à 3 000 mètres carrés, préférablement pavé sur la plus grande partie. Le terrain doit être clôturé, protégé et éclairé.
- ◀ Aménagement et adaptation d'un bâtiment pour le bureau.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Les profits dans cette branche viennent de trois sources : profits sur la vente de véhicules appartenant à l'entreprise, commission sur les entremises de vente de véhicules et les services liés à la vente de véhicules.

- ◀ Le bénéfice brut sur la vente de véhicules d'occasion varie entre 5 % et 15 %, selon le type et l'état du véhicule.
- ◀ Pour la vente de véhicules neufs en tant que concessionnaire de l'importateur, le bénéfice brut varie entre 2 % et 5 %.

Le bénéfice brut des importateurs de véhicules est une donnée confidentielle

Conditions de paiement d'usage

Les conditions de paiement généralement accordées aux clients sont par paiement comptant. Le client doit trouver le financement complémentaire (prêt bancaire) et accomplir le paiement du véhicule avant l'achat. Dans une grande partie des cas, le vendeur est lié à des organismes financiers pour aider le client à obtenir le financement. Dans le cas de vente de véhicules d'occasion venant de sociétés de location et / ou de leasing, sont proposés au client de prêts dans des conditions avantageuses. Il est parfois possible d'étaler les paiements en plusieurs chèques ou en paiements par carte de crédit échelonnés.

Licences et permis

- ◄ Il faut obtenir un permis d'importation de véhicules du Préposé aux Importations du Ministère des Transports.
- ◄ L'entreprise doit obtenir une licence d'exploitation des autorités locales et du Ministère des Transports.

Assurances

- ◄ Assurance de commerce de véhicules : pour le véhicule lors de sa conduite par le vendeur et le client. Lors de la vente du véhicule / enregistrement au nom du nouveau propriétaire, la police originale est annulée et le véhicule est exposé aux dommages à tierce partie pour les accidents de la route et n'est pas couvert par une assurance tous risques pour les dommages ou contre le vol.
- ◄ Assurance de biens sous surveillance.

En plus de ce qui précède, il est conseillé de prendre conseil auprès d'un agent d'assurances pour les assurances nécessaires.

Adresses

- ◄ Inspection de la Circulation - Ministère des Transports, Jérusalem, tél. : 02 – 6228600.
- ◄ Préposé aux Locations de Véhicules - Ministère des Transports, Jérusalem, tél. : 02 – 6228211.
- ◄ Préposé aux Importations de Véhicules - Ministère des Transports, Tel Aviv, tél. : 03 – 5657117.
- ◄ Union des Importateurs de Véhicules en Israël, 76 Derekh Petah Tikva, Tel Aviv 67134, tél. : 03 – 562205, Email: g_manager@car-importers.org.il
- ◄ Le site d'Internet de l'Union Mondiale des Négociants Indépendants de Véhicules, qui importent et exportent des véhicules pour tout le marché dans le monde entier www.naata.org.

Recommandations

Des informations utiles et complètes sur les divers aspects, comme : les tarifs douaniers, les prix d'argus, les organisations liées à l'automobile et à la direction de la circulation, se trouvent sur le site : <http://mycar.co.il/>.

Il est conseillé de vérifier la possibilité d'obtenir une représentation ou concession d'un des importateurs de véhicules neufs.

Il est recommandé de recourir à l'assistance du centre MATI local (Centre de Développement des Petites Entreprises) pour monter et faire fonctionner l'affaire.