

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 CO₂

Sans oublier qu'un véritable coup de massue menace encore l'importateur privé : le renforcement des sanctions CO₂ 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 CO₂ 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.