

RACHAT D'OPEL PAR PEUGEOT PSA

Les détails de l'opération

Le groupe automobile français PSA (Peugeot-Citroën) a officialisé le rachat à General Motors de la marque allemande Opel et du constructeur britannique Vauxhall.

Opération éclair pour mettre la main sur la marque à l'éclair. PSA — qui englobe les marques Peugeot, DS et Citroën — a officialisé un accord avec General Motors (GM) pour acquérir Opel, obtenu après six mois de négociations seulement. L'acquisition de la marque allemande, détenue par General Motors depuis 1929, coûte 1,3 milliard d'euros au groupe français. Mais PSA rachète également le constructeur britannique Vauxhall et une partie de la banque de financement européenne de GM et va au final dépenser 1,78 milliard d'euros pour boucler l'affaire.



Photos : DR

Peugeot s'est dit persuadé de pouvoir «réaliser d'importantes économies d'échelle et de dégager des synergies dans les domaines des achats, de la production et de la recherche et développement». Le Français espère économiser 1,7 milliard d'euros par an «d'ici à 2026».

Cette opération va lui apporter près de 40% de volumes de véhicules en plus, lui permettant d'atteindre 4,3 millions d'unités sur l'année 2016. Une progression qui aurait nécessité de nombreuses années d'investissement dans des pays nouveaux avant de devenir réalité sans une acquisition. Le nouvel ensemble détiendra 16,3%

de part de marché dans l'Union européenne, restant toutefois à distance respectable du groupe Volkswagen, qui vend 24% des véhicules dans cette zone. PSA récupère cette place, quelques mois après l'avoir perdue au profit de son concurrent hexagonal, Renault. Pour autant, PSA ne grimpera pas dans le classement mondial des constructeurs automobiles. Le groupe français était 8°. Il le reste, même s'il se rapproche du numéro 7, FCA (Fiat Chrysler), qui a écoulé 4,72 millions de véhicules l'an dernier. Ce qui montre bien le retard pris par PSA dans la course mondiale aux volumes. En présentant les résultats 2016 de PSA, Carlos Tavares, prési-

dent du directoire du constructeur français, a déjà fixé un objectif de moyen terme de 5 millions de véhicules par an.

D'abord, il faut dénouer les liens existant entre General Motors et la marque allemande, ce qui ne sera pas simple, notamment dans le domaine des technologies. Carlos Tavares a déjà prévenu que les technologies utilisées dans les voitures Opel repartiraient chez GM. Néanmoins, «une telle opération va augmenter la force de frappe de PSA en termes de R&D», soulignent les analystes de CM-CIC Securities.

En même temps, il faudra redresser Opel, une marque qui perd de l'argent depuis 1999. Il n'y aura pas d'intégration globale, le groupe allemand devrait conserver une grande indépendance et une direction spécifique. Le partage de plateformes, de technologies et la puissance d'achat cumulée des deux constructeurs laissent une belle marge de création de valeur.

«L'intérêt principal de ce deal réside dans la similitude des gammes qui permet d'envisager des synergies industrielles importantes à horizon cinq ans», estimait Oddo Securities, dans une note parue avant que l'opération soit finalisée.

LSA

RENAULT AU DERNIER EQUIP'AUTO

Une expertise en service après-vente



Renault Algérie a participé à la dernière édition d'Equip Auto Algérie et y a exposé tout son savoir-faire en matière d'après-vente. Le leader de l'automobile en Algérie depuis 11 ans y fait la promotion d'Ixell, la marque de peinture et de para peinture du Groupe Renault, utilisée dans tous les ateliers carrosserie de la marque au losange sur le territoire national.

Créée en 1976 et aujourd'hui présente dans 15 pays, la marque Ixell s'est révélée comme partenaire incontournable dans tous les métiers de la réparation. Elle offre un système intégré de produits et services couvrant l'ensemble des besoins du carrossier-réparateur automobile. La précision colorimétrique est au cœur de nos préoccupations, avec des technologies couleurs Ixell et des outils pensés par et pour des professionnels de la couleur.

Ixell propose une largeur de gamme unique et un savoir-faire complet, de la tôle nue au vernis. Masticage, miroiterie et tôlerie-soudure sont autant de domaines d'expertise Ixell.

Les ateliers carrosserie du réseau national de la marque au losange garantissent un service aux normes internationales de qualité du Groupe Renault et ses experts carrosserie sont formés aux plus hauts standards de la marque, au sein de Renault Algérie Académie, le 1^{er} centre de formation aux métiers de l'automobile agréé par l'Etat. Ainsi, selon une enquête effectuée mensuellement par un institut indépendant, 9 clients sur 10 sont satisfaits de la qualité de service Renault et recommandent Renault et Dacia.

Par ailleurs, nous signalons la présence sur le stand du Groupe Renault un espace aux couleurs de Motrio, qui est l'enseigne multimarques après-vente du constructeur.

Motrio est une marque française, lancée en 1998, qui propose une gamme complète de pièces de rechange équivalentes en termes de sécurité et de fonctionnalités aux pièces d'origine de votre véhicule, quelle que soit la marque.

Motrio est actuellement présente dans plus de 35 pays à travers le monde. Fort de son succès, elle s'est dotée de sa propre enseigne de garages multimarques, dont 11 ateliers mécaniques en Algérie compatibles avec 10 marques automobiles et plus de 150 modèles commercialisés sur le marché.

Motrio continuera son développement à travers le territoire national pour répondre aux besoins de sa clientèle de plus en plus nombreuse et prévoit d'ouvrir plus de 20 enseignes d'ici la fin de l'année 2017.

Publicité

CLUB ARGUS ALGÉRIE

Comment réorganiser le marché de l'occasion

Le Club Argus Algérie, en partenariat avec l'Association des constructeurs et concessionnaires automobiles, AC2A, a tenu sa 1^{re} édition, le 28 février, au Salon Equip Auto 2017. Plus de 70 participants ont répondu présent à cette manifestation, rapidement adoptée par les professionnels.

Cette première édition du Club Argus Algérie a pu rassembler et faire échanger une grande partie des acteurs agissant dans le domaine automobile. Ces acteurs, constructeurs, concessionnaires, assureurs, loueurs et experts, ont pu intervenir pour souligner que le VO représente une opportunité pour redynamiser la filière automobile.

Partant du constat que 800 000 transactions VO sont conclues chaque année en dehors du réseau des professionnels, laissant ainsi



place à une spéculation sur les tarifs des véhicules d'occasion... pour les 3/5 ans à venir. Les 2 650 000 véhicules neufs, immatriculés entre 2008 et 2016, représentent actuellement un vivier convoité sur le marché de l'occasion. Ce potentiel de transactions ne profitera ni à l'Etat ni aux professionnels et encore moins au consommateur. D'où l'intérêt d'un cahier des charges VO afin de professionnaliser ce marché et apporter la sécurité attendue par tout l'écosystème au niveau de la traçabilité, de l'état technique, de la valeur et de la garantie.

En Algérie, le métier de la distribution automobile fut

longtemps centré sur la vente de véhicules neufs principalement. L'activité VO, un autre métier, constitue un des quatre piliers de la transformation de ce secteur dans les années à venir : véhicules neufs, service

après-vente, pièces de rechange et le véhicule d'occasion.

Selon Monsieur Sefiane Hasnaoui, président de l'AC2A, il est indéniable que la volonté de créer une activité VO chez les concessionnaires est une nécessité en attente du cahier des charges VO et d'un acteur indépendant pour la mise en place d'une cotation de référence algérienne. L'activité VO est en phase avec la stratégie de développement du SAV, vu qu'un véhicule entretenu dans le réseau sera plus favorablement valorisé dans le cadre d'une reprise.