

Management

BIEN VIVRE SON JOB

Nouvelle
FORMULE

Faites le plein d'ÉNERGIE

Alimentation, sport, sommeil...
Comment garder la forme au bureau

VINCENT PROLONGEAU Le patron de Pepsi France
entraîne chaque jour et court le marathon en 2 h 38

Marketing

Pourquoi Porsche se lance
sur le marché de l'occasion

Portrait

Thierry Guibert, le quadra qui
remet Conforama d'équerre

Reportage

Avec le chef Yannick Alléno
dans les cuisines du Meurice



STRATÉGIE Microsoft joue gros pour
s'imposer dans le mobile

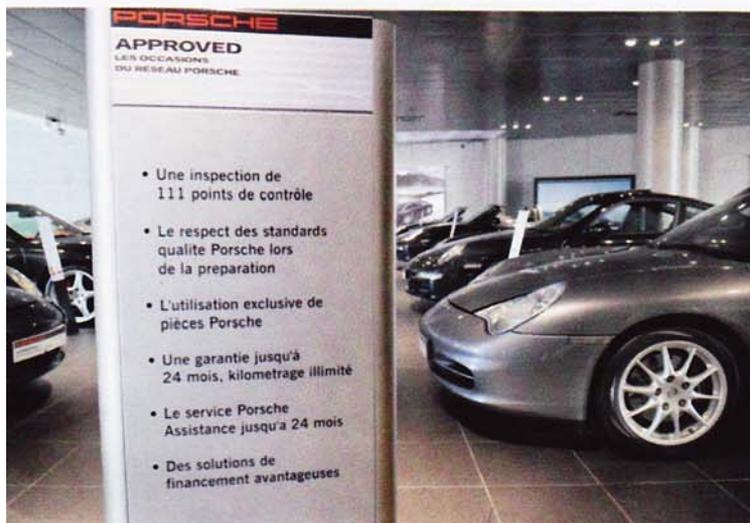


GRUPE PRISMA PRESSE

T 02799 - 181 - F: 3,50 €



Tarif moyen pour un bolide de seconde main : 50 000 euros



► aux 10 000 Boxster, Cayenne et autres modèles qui changent de propriétaire chaque année en France, en majorité via les petites annonces. Mais la machine est lancée : ce business représente déjà un quart des ventes de Porsche France, estimées à 70 millions d'euros, et la direction espère le doubler d'ici à 2015.

Les 32 distributeurs du réseau français ne peuvent plus, aujourd'hui, se passer de cette manne... qui a bien failli leur échapper. «Au début des années 2000, les vendeurs indépendants spécialisés dans la seconde vie des Porsche avaient complètement accaparé ce marché», rappelle Marc Joly, rédacteur en chef de «Flat6», le magazine dédié à la marque. En outre, comme les porschistes font souvent entretenir leur bolide là où ils l'ont acheté, le réseau officiel était doublement perdant.

Overdose de saucissons. Le programme Porsche approved ne vise pas seulement à les ramener au bercail : il a aussi pour but de protéger l'image de la marque. La forêt de revendeurs cachait en effet bon nombre d'aigrefins. «Le rêve pouvait alors virer au cauchemar»,

Un espace spécial est dédié aux modèles d'occasion. Qui font rarement l'objet d'un rabais, sauf sur la garantie.

FICHE D'IDENTITÉ

- Fondé en 1947, Porsche passera en 2011 sous le contrôle total de Volkswagen.
- 7,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires réalisé cette année.
- 81 850 véhicules vendus dans le monde.

EN CHIFFRES

1500

Porsche d'occasion vendues dans le réseau officiel

50%

des acheteurs d'un modèle neuf roulaient auparavant dans une occasion

souligne Marc Ouayoun, le directeur des ventes de Porsche France. Compteurs trafiqués, moteurs ayant tourné en surrégime, peintures fraîchement refaites pour maquiller des points de rouille... Les saucissons pullulaient. Et un conducteur qui se ruine en révisions avant de se résoudre, dépité, à vendre son véhicule est bien souvent un client perdu.

Suivi personnalisé. Grâce au label maison, plus de soucis : les mécaniciens du réseau vérifient pas moins de 111 points techniques sur chaque voiture. Un frein légèrement fatigué, un pneu avec un taux d'usure de plus de 10%, des éraflures sur la carrosserie : la voiture ne sera tamponnée Porsche approved qu'après avoir été inspectée sous toutes les coutures. Un contrôle serré qui permet à la marque d'offrir sa fameuse garantie «bumper to bumper» pendant un an, voire deux si le client accepte de mettre 1 000 à 1 500 euros au pot. «Le tarif de l'extension est négociable», indique-t-on en interne. N'hésitez pas car, privilège de la rareté, Porsche consent peu de rabais sur le prix de vente du véhicule.

Enfin, les occasions constituent les meilleures ambassadrices de leurs petites sœurs. Plus de la moitié des porchistes se font la main (et la mettent au portefeuille) sur un modèle affichant déjà quelques milliers de kilomètres au compteur. Alors, forcément, tous les clients «approved» bénéficient d'un suivi personnalisé, et reçoivent en avant-première moult invitations pour venir découvrir les dernières-nées de la marque.

Les vendeurs sont eux aussi choyés. Et pour cause : 75% des occasions écoulées par Porsche proviennent d'anciens clients, le reste étant composé de véhicules

de collaborateurs et de modèles prêtés aux journalistes ou exposés sur les salons. Pour leur être agréable – et les convaincre de racheter une nouvelle bombe – le constructeur met la pédale douce sur sa commission : il ne prend que 4% de la vente.

Toutes les Porsche ne sont pas éligibles au label : elles doivent avoir moins de neuf ans et afficher moins de 200 000 kilomètres au compteur. «L'idée est de proposer des véhicules se rapprochant le plus possible du neuf», précise Marc Ouayoun. Au risque d'une cannibalisation ? «Les acheteurs d'occasions sont un peu plus jeunes : 40 ans contre plus de 45 ans pour ceux qui préfèrent le neuf. Leur pouvoir d'achat est aussi moins important. Ce sont deux cibles bien distinctes», assure le directeur des ventes. De fait, le prix moyen d'une Porsche ayant déjà goûté à l'asphalte est de 50 000 euros, deux fois moins cher que sa cousine sortie d'usine.

Placement sûr. Les occasions «officielles» restent quand même plus chères, de 10 à 20%, que celles proposées par les spécialistes. «Le check-up est très poussé : c'est le prix à payer pour avoir une Porsche nickel», assure le garagiste Philippe Cabaille, expert en voitures de sport. Jean-Claude Thévenard, secrétaire du club de porschistes indépendants 911 Champagne trouve, lui, la note un peu salée : «Cela dit, si on a les moyens et qu'on ne s'y connaît pas trop, pourquoi pas ?»

Ce qui est sûr, en revanche, c'est que les Porsche se dévaluent peu au fil des ans. Leur cote peut même grimper. Ainsi, la 993 Turbo a pris 1 500 euros en 2009 du fait de la demande. Piège à filles et placement de père de famille : qui dit mieux ? ■ **Emmanuel Botta**

Placement sûr. Les occasions «officielles» restent quand même plus chères, de 10 à 20%, que celles proposées par les spécialistes. «Le check-up est très poussé : c'est le prix à payer pour avoir une Porsche nickel», assure le garagiste Philippe Cabaille, expert en voitures de sport. Jean-Claude Thévenard, secrétaire du club de porschistes indépendants 911 Champagne trouve, lui, la note un peu salée : «Cela dit, si on a les moyens et qu'on ne s'y connaît pas trop, pourquoi pas?»

Ce qui est sûr, en revanche, c'est que les Porsche se dévaluent peu au fil des ans. Leur cote peut même grimper. Ainsi, la 993 Turbo a pris 1 500 euros en 2009 du fait de la demande. Piège à filles et placement de père de famille : qui dit mieux? ■ **Emmanuel Botta**