

En Belgique, D'Ieteren vend une Porsche toutes les deux heures

E lecho.be/entreprises/auto/En-Belgique-D-Ieteren-vend-une-Porsche-toutes-les-deux-heures/10042830

Benjamin Everaert

24 août 2018



Avec près de 6% de progression, Porsche enregistre un très bon cru 2018 en Belgique. L'arrivée de la première Porsche 100% électrique devrait encore faire progresser ses ventes. D'Ieteren est le premier importateur indépendant au monde de Porsche en termes de volumes.

Il démarre en mode électrique direction Nivelles au volant de sa Panamera Turbo S e-hybrid. **Didier t'Serstevens**, le big boss de Porsche en Belgique est un patron heureux. Les affaires vont bien. Lui qui a été à la tête de Skoda et d'Audi par le passé peut, depuis près de trois ans, apprécier la particularité de Porsche. Une marque à part au sein de la galaxie D'Ieteren. Didier garde, lui, un souvenir impérissable de **sa première virée en Porsche**. Il était jeune et faisait du stop, il s'en souvient encore, c'était entre Hannut et Andenne. *"Je m'amuse à embarquer des jeunes qui font du stop dans ma Porsche. Ils ouvrent grand les yeux. Je suis sûr qu'après, tout le quartier, toute leur classe et leurs copains sont au courant"*, sourit le patron.

Sûrement que le jeune garçon d'alors n'imaginait pas diriger, des années plus tard, une marque qui bat des records en Belgique. Porsche, la marque synonyme de luxe, représente une immatriculation sur 160 en Belgique. Sur les 7 premiers mois de l'année, 2.360 Porsche ont été immatriculées. C'est **une voiture vendue toutes les 129 minutes et une progression de 5,92% sur 7 mois**.

Mais comment expliquer un tel succès?

*"Le segment du SUV y est pour beaucoup. Il progresse bien et avec **Macan et Cayenne**, on fait une bonne partie de notre volume. Ce sont des supers véhicules et les gens sont surpris de leur performance",* répond le patron. Les SUV de Porsche représentent 50% des ventes de la marque en Belgique.

Ils n'expliquent donc pas à eux seuls le succès de la marque. 50% des ventes s'articulent encore entre les mythiques 911, 718 Cayman, 718 Boxster ou les plus récentes Panamera.

Si la marque ne plaît pas à tout le monde, Porsche fait encore rêver une bonne partie du public belge. On le sait chez D'Ieteren qui compte un réseau de **9 concessions** en Belgique qui exploite à merveille le filon de Porsche, qui résonne encore pour beaucoup comme un symbole de passion et de rêve réalisé pour l'entrepreneur qui a réussi.

Porsche est la **25e marque du royaume**. Elle se paie même le luxe de dépasser des marques plus accessibles comme Honda ou Mitsubishi.



Cultiver la passion

Chez D'Ieteren, on veut donc cultiver cette passion. Il est essentiel pour Porsche de vendre du positif autour de la voiture et de sa marque, pour que l'automobile reste associée à la notion de plaisir, ce que l'immobilité des villes met à mal.

De plus en plus, l'importateur vend de l'expérience Porsche à sa clientèle. La marque organise des journées de formations sur la conduite de sport et de maîtrise. *"C'est incroyable ce que mon Cayenne peut faire",* s'exclameraient des clients. *"Cela permet de maîtriser le véhicule en piste, comprendre ce qu'est une propulsion, une quatre roues motrices..."*, détaille Bernard Van Bellingen, le PR Manager de Porsche Belgique assis derrière son patron dans la Panamera.

La demande pour ce type d'expérience est de plus en plus grande. Porsche emmène également ses clients en voyage à **Leipzig**, le "Disneyland des porschistes" avec un circuit officiel FIA, un circuit off-road pour les SUV et l'occasion de visiter l'usine des Porsche 4 portes Macan et Panamera (la Cayenne est à Bratislava).

Enfin, il y a la "Ice Experience" sur cinq jours de voyage. *"Ça, c'est démentiel. On vit intensément chaque seconde, s'emballe le patron de Porsche, très loin de simuler. Quoi qu'on en dise, les gens aiment conduire. il y a une vraie attente du public pour ce type d'événements,* explique-t-il. *Le Salon de l'auto ne désemplit pas."*

Que ce soit dans toute la filière Porsche ou chez les clients, il a découvert en exerçant sa fonction une vraie passion pour cette voiture. Peut-être est-ce dû au caractère intemporel des Porsche, dont 70% des voitures vendues dans l'histoire de Porsche roulent encore. **En Belgique près de la moitié de son parc roulant est composé de véhicules anciens de plus de 12 ans.**

Une activité de plus en plus importante pour les concessionnaires de la marque qui font tous du classique dans leurs ateliers. Chez Porsche Import à Drogenbos, le garage a même son label Partners de Porsche pour son centre classique, unique en Belgique.

" "Je me souviendrai toujours du jour où j'ai été pris en stop en Porsche." "

Chez les concessionnaires, un pont est en général réservé pour le classique. *"C'est un client qui est moins pressé, il veut surtout que sa voiture garde sa valeur"*, dit Didier t'Serstevens. C'est une activité qui occupe pas mal de main-d'œuvre, c'est de l'artisanat. *"Quand on commence à démonter une classique, on ne sait jamais ce que l'on va trouver derrière. Avoir une facture officielle est un gage de valeur"*, abonde Van Bellingen.

En plus des réparations en tant que telles, Porsche fait également de plus en plus dans le check-up des véhicules classiques pour conseillers vendeurs et acheteurs potentiels. Des check-up à quelques centaines d'euros dont le coût est souvent partagé entre l'acheteur et le vendeur. *"Quand vous achetez un cheval de course, vous demandez une attestation du vétérinaire, c'est la même chose"*, compare Didier t'Serstevens.

Si le mojo de Porsche Classic est de faire en sorte que le pourcentage de voiture qui continue de rouler reste à **70%**, il paraît néanmoins inévitable que le ratio diminue dans la mesure où une Cayenne est vraisemblablement moins une voiture de collection qu'une 911.

L'autre grande question est la durée de vie des hybrides. Aujourd'hui elles cartonnent chez Porsche Import. Les hybrides représentent près de 30% des ventes de Porsche neuves en Belgique et 70% des immatriculations pour les Cayenne et les Panamera.

Malgré toutes les critiques sur les incitants fiscaux et la mauvaise utilisation des voitures hybrides, chez Porsche on reste persuadé que ces voitures sont une bonne solution et que la majorité des clients utilisent correctement leurs hybrides en roulant un maximum à l'électrique en ville. *"Beaucoup de gens utilisent l'hybride à bon escient. Ils se prennent au jeu. Avec 30 à 40 kilomètres, vous roulez une bonne partie en électrique"*, insiste le patron indiquant son autonomie à l'écran.

Progression électrique

Nous voilà en route vers Villers-la-Ville. Les chiffres de Porsche ont-ils encore de la place pour progresser en Belgique? *"On est à 0,63% en 2017 et on pense arriver à une part de marché de 0,67% d'ici la fin de l'année, soit 3.500 Porsche"*, détaille le patron.

Et pour la suite? C'est **le véhicule électrique** qui devra amener une croissance supplémentaire pour Porsche Import. **Les premières Taycan 100% électriques de Porsche seront livrées fin 2019, début 2020.** Le patron est convaincu que le succès

sera au rendez-vous. *"On sera la référence dans le véhicule électrique comme on l'est dans la voiture de sport avec la 911"*, dit-il.

Chez Porsche, on pense que plusieurs centaines de Taycan seront vendues en Belgique par an. Il faut dire que Tesla – qui est dans le cœur de cible de la clientèle de Porsche – a immatriculé 1.151 voitures en 2017.

Les précommandes de la Taycan de Porsche ne sont pas ouvertes, mais beaucoup de clients se manifestent auprès des concessionnaires indiquant qu'ils veulent avoir leur Taycan. La première Porsche 100% électrique est vue ici comme un véhicule qui sera historique et donc de collection, comme de nombreuses Porsche avant elle.

De quoi à nouveau **booster les affaires de D'Ieteren** en Belgique. La société a un statut très enviable dans l'univers Porsche. C'est l'importateur indépendant le plus grand en termes de volumes au monde, une référence.

"Ah c'est une zone trente!", s'exclame le patron. Les porschistes doivent rouler de façon courtoise. C'est très important pour l'image. Personne n'est arrogant chez Porsche, malgré ce qu'on pourrait croire." Il ne pourra néanmoins pas s'empêcher de nous faire écouter le moteur de sa Panamera lors d'une courte pointe de vitesse sur l'autoroute.

"Rassure-moi Bernard, il n'y pas de radar ici?", sourit le patron, redevenu pour l'heure un simple conducteur heureux au volant de sa Porsche.