

Périphérique

Le diagnostic de véhicules selon Carscan

LLIM

Libreville/Gabon

Ce trentenaire, natif du village Ngouandji, dans le département du Komondah (Estuaire), se propose d'encadrer les flux de vente de véhicules d'occasion et des véhicules neufs, de l'Europe vers l'Afrique, de particulier à particulier. A travers sa structure dénommée Carscan (diagnostic complet de véhicules), cet ingénieur de formation, également consultant marketing a pris comme point de départ la ville de Libreville pour la présentation de son projet, dont le but est de vérifier l'état des véhicules au point de vente, avant leur acheminement au lieu de réception.

NE le 11 mars 1983 à Libreville, Arsène Nguema Ndzime est un natif de Ngouandji, dans le département du Komondah (Estuaire). Vivant en France où il a également fait ses études, l'ingénieur, diplômé de l'Ecole de productique et de management industriel (EPMI) du groupe Ecole catholique d'arts et métiers (ECAM) en 2011, s'est épris de la vente de véhicules.

Notre compatriote, âgé de 32 ans, a également été consultant du Groupe Dyadeo (société de conseils aux entreprises) où il intervenait dans différents domaines (diagnostic stratégique, analyse des processus d'évolution, maîtrise d'ouvrages et pilotage de projets sur le long terme).

Auparavant, partage-t-il, il a commencé sa carrière professionnelle dans le management de projets chez Média Tech Solutions en 2011, après l'obtention de son diplôme d'ingénieur, puis consultant en maîtrise d'ou-



Photo : Archives l'Union

La nouvelle entité, Carscan, s'attellera à la vérification de l'état des véhicules, au point de vente, avant leur livraison.

vrages, stratégie et organisation chez Altran Technologie entre mars 2014 et septembre 2015. Il est installé actuellement à son propre compte. Au cours d'un voyage d'affaires au Gabon, il a organisé, le 11 décembre 2015, au Méridien Ré-Ndama, une conférence dénommée "Aperoscan" pour présenter sa structure dénommée Carscan. Une démarche qui se veut « la rencontre des grandes villes africaines ». Ainsi, a-t-il conté l'aventure qui l'a conduit à la mise en œuvre d'un tel projet.

MOTIVATIONS. « Après avoir travaillé deux années durant, pour un grand constructeur automobile français, notamment au service après-vente pièces et accessoires qui concerne, entre autres, l'entretien des véhicules (les modalités nécessaires au cycle de vie d'une voiture), j'ai tout de suite compris l'implica-



Photo : DR

Notre jeune et ambitieux compatriote discutant...

tion qu'un tel projet demandait. J'ai donc décidé de lancer l'approche Carscan, qui permet d'avoir un diagnostic complet des

pannes de véhicules avant leur achat», raconte Arsène Nguema Ndzime. Avant de poursuivre : « C'est pour créer un envi-

ronnement de confiance dans le processus d'acquisition des véhicules, de l'achat à la livraison que Carscan a vu le jour dans un premier temps. » Et d'ajouter : « Partout dans le monde, la vente de véhicules d'occasion a atteint des proportions très importantes (...). En France par exemple, les études montrent qu'il y aurait, chaque année, trois véhicules d'occasion immatriculés pour un véhicule neuf égal ou supérieur à 5,4 millions d'unités de véhicules d'occasion contre 1,8 million d'unités de véhicules neufs. D'autres statistiques montrent qu'il existe une même densité de flux dans le domaine de l'exportation des véhicules de l'Europe vers l'Afrique », explique-t-il. Toutefois, relève-t-il pour le déplorer par la suite, « le flux d'exportation des véhicules de l'Europe vers l'Afrique rentre dans un processus qui n'est malheureusement

pas suffisamment encadré. On peut, par la même occasion, passer en boucle les conséquences qu'un tel processus peut entraîner, à savoir : les arnaques à travers les fausses déclarations de l'historique des véhicules, les vices cachés, la validation du contrôle technique en dépit de défauts mécaniques, etc. », énumère-t-il.

Bien que convaincu des nombreux défis à relever, notamment l'instauration d'un climat de confiance entre ses potentiels clients et lui, celui d'arriver à vaincre la peur de l'inconnu qu'il représente pour ces derniers, qui ne le connaissent pas, M. Nguema Ndzime pense créer un rapprochement à travers ce qu'il a appelé « la rencontre des grandes villes ». Le promoteur de Carscan envisage donc de parcourir le plus de villes africaines possibles, après Libreville. « Yaoundé, Cotonou, Abidjan et bien d'autres villes font également partie des endroits où j'irai présenter mon projet », dit-il, très optimiste.

Et de rappeler que sa structure, qui a été lancée en octobre 2015, se positionne comme un processus d'acquisition et d'exportation des véhicules neufs et d'occasion. Elle compte plusieurs transactions dans l'achat de véhicules. « Au-delà des aspects liés au business, l'approche Carscan comporte des enjeux sécuritaires, par la réduction des risques d'insécurité routière due aux mécaniques défectueuses. Et dans un domaine environnemental, elle vise la réduction de la production des gaz à effet de serre », argumente notre compatriote, qui ne manque pas d'assurance et d'ambition.



Photo : LLIM

...avec des invités...



Photo : LLIM

...lors de la présentation de son projet Casscan ou la rencontre des grandes villes, au Méridien Ré-Ndama.