

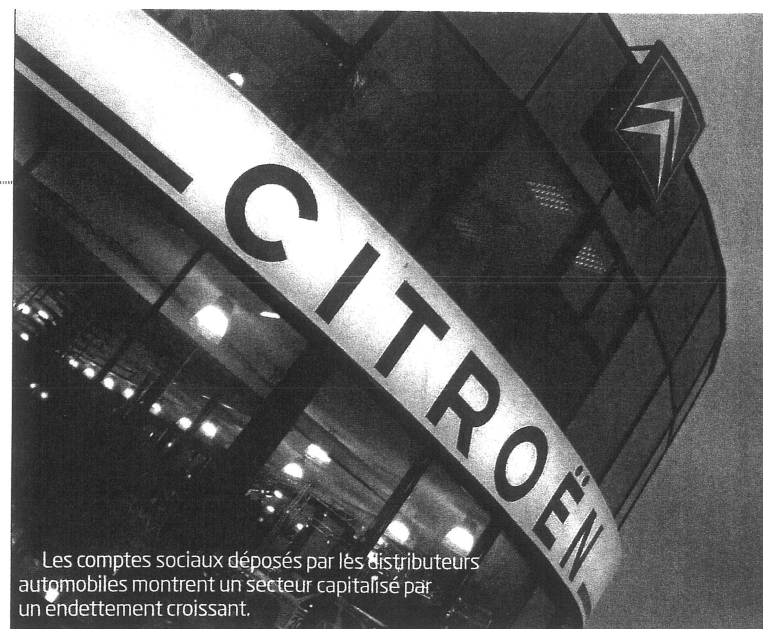
MARCHÉ

Les nouveaux enjeux de la distribution automobile

La cellule formation du groupe *Les Echos* a analysé, le 1^{er} décembre dernier, les marges de manœuvre économiques et commerciales des acteurs de la distribution automobile.

« 87 % des structures du secteur sont en zone d'endettement lourd », prévient **Patrick Chiron**, directeur adjoint des études qui se base sur le résultat d'un échantillon d'environ 4 000 sociétés de commerce automobile qu'Eurostaf* a découpé en quatre profils. Voici comment elles ont évolué entre 2005 et 2009 :

● **Concessionnaires de petites tailles et gros agents** : ils vendent entre 200 et 600 VN et autant de VO pour un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Ils ont un seul contrat, mais plusieurs sites. Leurs ventes regressent de 1,2 % par an. Si leur niveau de marge d'exploitation brute reste élevé (2 %), il se dégrade (-0,6 point) en raison des perturbations récentes sur le marché de l'occasion. Ces petites structures n'offrent plus les



Les comptes sociaux déposés par les distributeurs automobiles montrent un secteur capitalisé par un endettement croissant.

plus fortes rentabilités financières (7,7 % en 2009 contre 14,2 % en 2005), mais demeurent les moins endettées (31 % de taux d'endettement net en 2009 contre 45 % en 2005).

● **Concessionnaires de moyenne taille** : ils vendent entre 600 et 1 000 VN pour un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros. Ils ont plusieurs contrats de concessions et plusieurs sites. Leur croissance annuelle moyenne est modérée (1,3 % par an). Si leur niveau de marge brute d'exploitation atteint 1,5 % en moyenne, il recule de 0,5 point. « Les moyennes structures ont freiné les dépenses pour respecter les critères de la nouvelle réglementation », note P. Chiron. Du coup, elles offrent des niveaux de rentabilité financière à peine suffisants (10 % en moyenne) qui se sont sérieusement dégradés en 2008 (5,6 %), avant de s'améliorer de façon toujours insuffisante en 2009 (8 %). Avec un taux d'endettement net de 75 %, ces structures sont dans la zone d'endettement lourd, malgré les cessions.

● **Concessionnaires de grande taille** : ils vendent entre 1 000 et 2 000 VN pour un chiffre d'affaires de 31,5 millions d'euros. Ils ont au moins deux contrats et cinq sites. Leur croissance a été forte (2,5 % par an) avec un niveau de marge brute d'exploitation semblable à celui des moyennes concessions (1,5 %), mais qui se dégrade plus qu'elles en 2009 (1,3 %). Là aussi,

la baisse des marges unitaires a été induite par les frais occasionnés par la mise en place des critères de sélectivité revus à la hausse, puis par la dégradation de la conjoncture de 2008 et la volonté de pousser les volumes en 2009. Les grandes concessions maintiennent sans l'améliorer leur niveau de rentabilité financière jusqu'en 2007 (12,5 %) puis subissent la conjoncture de 2008 (dégradation de 50 % !) avec une remontée nette en 2009. Leur taux d'endettement net a quand même frôlé le surendettement en 2008 (113 %).

● **Succursales et filiales** : elles vendent plus de 1 500 VN pour un chiffre d'affaires de 154 millions d'euros. Elles ont plusieurs sites et un siège régional, voire national. Leur croissance forte atteint 13 % par an, mais leur niveau de marge brute d'exploitation flirte avec zéro. « Ce sont des structures très malades qui n'ont pas d'existence autonome », résume P. Chiron. Leur taux d'endettement net en 2008 a, en effet, atteint 418 %. Seule la recapitalisation, il y a deux ans, leur a évité de tomber en faillite virtuelle.

Conclusion d'Eurostaf : si le format des succursales n'est définitivement pas viable, celui des petites concessions n'est plus le plus profitable. Les structures moyennes sont finalement celles qui pourraient le mieux tirer leur épingle du jeu.

Eloïse Le Goff-Bernis

* Filiale du groupe *Les Echos* spécialisée dans les études et le conseil.

C'est dit...



● **Patrick Chiron**, directeur adjoint des études et responsable du pôle automobile d'Eurostaf*.
« La seule solution pour que les distributeurs s'en sortent, c'est de leur alléger les coûts de structure et les critères de sélectivité. »



● **Patrice Mihailov**, avocat à la cour, spécialiste des problèmes de distribution dans le secteur automobile.
« À Bruxelles, la Commission a répondu aux préoccupations des constructeurs affolés par la concurrence. Ils feront bientôt ce qu'ils veulent de leur réseau. »



● **Alain Rizzo**, directeur associé de LEA Partners, société de conseil en gestion RH.
« Les constructeurs veulent mettre sur pied un système de stock mutualisé dans leur réseau pour arriver à vendre 70 % de VN en stock. »