

Reflet de la branche de Figas

Les garages suisses sont en bonne santé, mais ...

L'édition actuelle d'AUTOINSIDE est accompagnée du Reflet économique de la branche automobile suisse de Figas, qui aide les directeurs de garages à comparer leurs propres chiffres aux indicateurs globaux et à évaluer ainsi la performance de leur entreprise. Andreas Kohli, responsable du département fiduciaire, membre de la direction et responsable de l'élaboration du Reflet de la branche de Figas, relève les chiffres marquants de ce dernier et tente quelques pronostics pour l'avenir. **Sascha Rhyner**



Andreas Kohli, responsable fiduciaire et membre de la direction de Figas

Monsieur Kohli, quelle est la principale conclusion du Reflet de la branche 2023 ?

Andreas Kohli : La branche automobile a connu un exercice 2022 très réjouissant. De nombreuses entreprises ont réussi à dépasser – parfois largement – leurs bons résultats de 2021.

En 2021, le cash-flow s'est élevé à un niveau qu'il n'avait plus atteint depuis 2008 (2,3%) ; qu'en est-il de cet indicateur important en 2022 ?

Le cash-flow est monté à 2,7%, soit à son niveau le plus élevé depuis le début du millénaire. Cela s'explique d'une part par les bons résultats enregistrés. D'autre part, il ne faut pas oublier que la structure du chiffre d'affaires s'est sensiblement modifiée. Par rapport au chiffre d'affaires total, le chiffre d'affaires de l'après-vente est nettement supérieur à ce qu'il était avant la crise du coronavirus, et les marges bénéficiaires sont plus élevées dans ce domaine, bien entendu.

Qu'en est-il de la rentabilité des capitaux propres, qui avait également enregistré des valeurs positives en 2021 ?

Elle a triplé par rapport à l'année de crise 2020, atteignant 7,8%. Ce chiffre doit toutefois être apprécié avec prudence. Il est fréquent que le garage soit propriétaire du bâtiment dans lequel il se trouve. La valeur vénale actuelle est généralement nettement supérieure à la valeur résiduelle calculée. Par conséquent, si les valeurs vénales actuelles étaient disponibles, les fonds propres effectifs augmenteraient, ce qui aurait une incidence négative sur la rentabilité.

L'année dernière, vous avez affirmé que les garagistes suisses étaient à même de surmonter les crises. Pouvez-vous confirmer cela sur la base des chiffres de 2022 ?

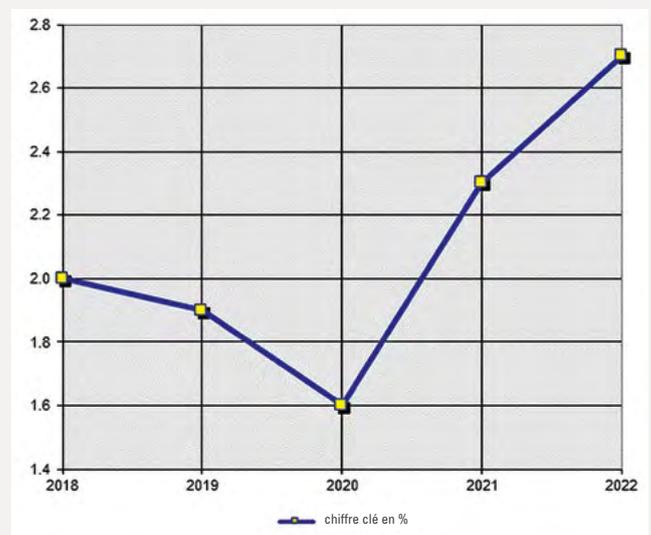
Absolument ! On peut dire que la crise du coronavirus a même eu un effet positif sur les rendements. La baisse des rendements dans la vente

de voitures neuves a été largement compensée par le boom du commerce des occasions. En outre, durant l'année de crise 2020, les garagistes ont optimisé leur structure de coûts. Si l'on ajoute à cela la santé éclatante du secteur de l'après-vente, il en résulte une constellation très favorable.

Ces dernières années, en raison du coronavirus, des problèmes d'approvisionnement et de la guerre en Ukraine, les recettes des ventes de voitures neuves ont diminué. Cette tendance s'est-elle confirmée en 2022 ?

Il faut faire la distinction entre le volume des ventes et le chiffre d'affaires. Le nombre de voitures vendues a diminué, comme l'indiquent les statistiques d'immatriculation d'auto-suisse. Toutefois, les prix moyens nettement plus élevés ont tout de même légèrement fait augmenter le chiffre d'affaires. La situation est similaire en ce qui concerne les marges. Certes, certains importateurs ont modifié le système des marges au détriment des concessionnaires, et les primes de réalisation des objectifs ont également été plutôt modestes. Cependant, en raison

Cash-flow en % du chiffre d'affaires



Le cash-flow des garages suisses a également augmenté l'année dernière. Graphique : Figas

de la faible disponibilité des véhicules, il n'y a pas eu de grandes campagnes de rabais. La marge bénéficiaire brute a donc pu être maintenue au niveau de l'année précédente.

À l'inverse, les rendements des ventes de véhicules d'occasion se sont améliorés ; cette tendance s'est-elle poursuivie ?

Oui. Les prix de vente ont encore fortement augmenté. Cela a permis de vendre de manière rentable y compris des véhicules immobilisés plus longtemps. En raison de la faiblesse de l'offre, les véhicules se sont assez bien vendus. Pour une fois, le grand défi a été d'en acheter.

Que peut-on dire de l'évolution de l'après-vente, dans le secteur de l'atelier et des pièces détachées ?

2022 a été la troisième année consécutive où les ventes de voitures neuves se sont avérées extraordinairement basses. L'âge moyen du parc automobile s'est donc encore accru. Cela a eu un impact positif sur le secteur de l'après-vente. Si les heures de travail et les besoins en matériel sont restés à peu près au niveau de 2021, l'augmentation du tarif horaire et, en particulier, du prix des pièces détachées a entraîné une hausse du chiffre d'affaires.

En 2021, le degré d'autofinancement a nettement progressé. Était-ce une exception ou cela a-t-il aussi été le cas en 2022 ?

En francs, les capitaux propres ont augmenté grâce aux bons rendements. Néanmoins, en raison de l'augmentation des stocks de véhicules et de la hausse des obligations qui en ont découlé, la part des capitaux propres a légèrement diminué par rapport au total du bilan.

Au 31 mars 2022, les crédits transitoires COVID-19 ont dû être remboursés. Quel impact cela a-t-il eu sur les liquidités ?

La plupart des entreprises qui ont bénéficié de prêts COVID-19 ont convenu avec leur banque des remboursements linéaires jusqu'en 2027. Certaines entreprises connaissant des problèmes de liquidités ont pu différer partiellement ces remboursements. Toutefois, dans l'ensemble, ces remboursements ont également contribué à la détérioration de la situation en matière de liquidités. Le fait que les intérêts des prêts COVID-19 soient passés à 1,5% (et à 2,0% pour les prêts supérieurs à 500 000 francs) à partir du 31 mars 2023 pourrait inciter certaines entreprises disposant de moyens suffisants à procéder à un remboursement anticipé.

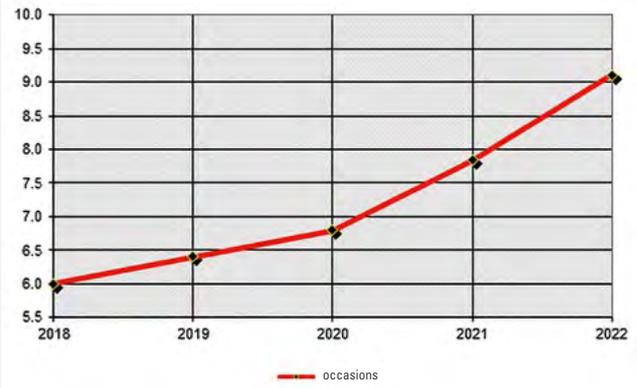
Vos relevés concernent les représentations de marques. Quelles informations peuvent en tirer les garages indépendants ?

Seuls les revendeurs principaux sont représentés dans le Reflet de la branche. Les concessionnaires locaux et les indépendants peuvent néanmoins tout à fait se référer à ces chiffres, à l'exception de ce qui concerne la vente de voitures neuves.

En raison de la situation géopolitique, il est presque aussi difficile d'établir des prévisions que de deviner les numéros gagnants à la loterie. Mais nous vous le demandons quand même : dans quelle direction évolue la branche automobile suisse ?

À court terme, la rentabilité devrait se maintenir. De nombreuses entreprises disposent d'un gros carnet de commandes de voitures neuves. Si ces véhicules peuvent être livrés dans un avenir proche, les chiffres d'affaires augmenteront et les primes de réalisation des objectifs devraient permettre d'améliorer sensiblement les bénéfices bruts. Les livraisons devraient augmenter le volume des reprises, même si la marge bénéfici-

BB sur les occasions en % du produit net



Le produit des ventes de véhicules d'occasion a augmenté parce que le secteur des voitures neuves continue de stagner. Graphique : Figas

aire brute risque de s'étioler. Des augmentations du chiffre d'affaires sont également à prévoir dans le domaine de l'après-vente. En particulier, les majorations parfois importantes des tarifs horaires devraient au moins compenser l'augmentation des coûts d'exploitation.

Et à moyen et long terme ?

La situation est moins favorable. Avec ou sans modèle d'agence, les conditions applicables à la vente de voitures neuves ne devraient guère évoluer en faveur des concessionnaires. Dans le secteur des occasions, les marges devraient revenir au niveau des années précédentes. Et, avec le prochain rajeunissement du parc automobile, le chiffre d'affaires par véhicule diminuera également dans l'après-vente, un phénomène accentué encore par les véhicules électriques, qui nécessitent moins d'entretien. Pour les garagistes qui ne s'en sortent pas très bien aujourd'hui, alors que le contexte est encore positif, cela risque d'être très difficile à l'avenir. Il ne serait donc pas surprenant que la concentration de la branche automobile, annoncée depuis des décennies, se produise effectivement à moyen terme.

Ce sont là de sombres perspectives. Y a-t-il tout de même des signaux positifs ?

La branche automobile est à l'aube de grandes mutations. Comme d'habitude en cas de changement, il y aura des gagnants et des perdants. On peut s'attendre à la disparition d'un nombre non négligeable d'entreprises. Celles qui subsistent auront tendance à voir leur clientèle augmenter. Celles qui anticiperont les besoins des clients et proposeront les services adéquats pourront également tirer leur épingle du jeu. <

La fiduciaire Figas

Figas a été fondée en 1952 en tant que coopérative indépendante et autonome. Les membres fondateurs étaient l'UPSA et six de ses sections cantonales ainsi que sept entreprises du secteur de l'automobile. Sa clientèle comprend des garagistes, des entreprises proches de la branche, mais aussi des sociétés d'importation qui apprécient un partenaire neutre, compétent et tenu à la confidentialité. Chaque année en mai, Figas publie dans le Reflet de la branche, qui est joint à AUTOINSIDE, les chiffres clés du secteur automobile suisse.

Plus d'infos sur : figas.ch