



Le marché des voitures neuves a enregistré un net recul pendant la crise du coronavirus. Nuancier des peintures dans un showroom.

Interview de Jvan Hutter, responsable Business Management chez Figas

« Les concessionnaires et les garagistes sont devenus plus difficiles en matière de reprises »

En pleine crise du coronavirus, Figas Fiduciaire de la branche automobile publie son reflet économique. Dans l'interview qu'il accorde, Jvan Hutter, économiste et responsable Business Management chez Figas, revient sur les chiffres de 2019 et évoque les défis de 2020. **Sandro Compagno**



Jvan Hutter.

Jvan Hutter, nous parlons du reflet économique 2019 de Figas. Nous sommes à présent en 2020 et en pleine crise du coronavirus. Le reflet économique a-t-il encore un sens ?

Jvan Hutter, responsable Business Management chez Figas : Absolument. Les chiffres fiables constituent un instrument de gestion important, tout particulièrement en temps de crise. Le reflet économique de Figas présente les indicateurs clés du développement commercial en comparaison pluriannuelle. Nous sommes convaincus que ces chiffres offrent

aux garagistes une excellente base argumentaire pour leurs négociations avec des parties prenantes telles que les banques.

Dispose-t-on déjà de chiffres pour l'année en cours ?

Nous constatons un recul considérable des ventes de véhicules neufs au premier trimestre 2020. Les premières données des concessionnaires de marques nous parviendront au cours de la deuxième quinzaine d'avril. Par conséquent, nous ne sommes pas encore en mesure de nous prononcer de manière générale.

Il est intéressant de noter qu'en 2019, le bénéfice brut des voitures neuves a quelque peu reculé, tandis que celui des véhicules d'occasion a à nouveau enregistré une légère hausse. Cet aspect confirme-t-il la thèse selon laquelle les concessionnaires disposent d'une plus grande liberté entrepreneuriale pour la vente des véhicules d'occasion que pour celle de voitures neuves ?

Depuis des années, Figas démontre qu'il est encore possible de gagner de l'argent sur le marché de l'occasion. La pression sur les ventes et les marges des véhicules neufs s'est encore accrue : compte tenu de la réglementation des bonus des importateurs, la marge des voitures neuves dépend fortement du degré de réalisation des objectifs de vente. De ce point de vue, le garagiste dispose encore d'une certaine liberté entrepreneuriale et de quelques leviers pour optimiser sa marge sur le marché de l'occasion : il ne doit donc pas fixer de valeurs résiduelles trop élevées pour les retours de leasing, ce qui entraîne une pression sur la marge. Une gestion active des occasions avec l'achat de certains véhicules peut également s'avérer lucrative. À l'ère de la concurrence d'Internet et de la comparaison possible des offres, la marge de manœuvre n'est cependant plus aussi grande qu'il y a quelques années.

La question du diesel ne semble pas avoir d'incidence sur la rentabilité du marché des véhicules neufs et d'occasion. Comment expliquez-vous cela ?

Une tendance claire se dessine pour les voitures neuves : le recul des véhicules diesel est presque intégralement compensé par les voitures hybrides. Aujourd'hui, les automobilistes en quête d'un véhicule économique optent plutôt pour une motorisation hybride. Cette tendance apparaît également, avec un décalage toutefois, pour les occasions très récentes. La rentabilité dépend alors fortement des véhicules proposés. Certains modèles diesel restent très demandés. D'un autre côté, les voitures peu attrayantes et/ou invendables se vendent mal ou ne sont pas reprises. Les garagistes et les concessionnaires sont devenus plus difficiles.

Autre aspect intéressant : le chiffre d'affaires par vendeur est en augmentation pour les occasions. L'UPSA investit beaucoup dans la formation continue dans le

secteur des occasions. Les vendeurs sont-ils aujourd'hui plus performants ?

Compte tenu de la complexité croissante des véhicules et des attentes toujours plus grandes des clients, les conseillers de vente automobile doivent répondre à des exigences de plus en plus élevées. Ces dernières années, de nombreux vendeurs d'occasions ont découvert que leur marché nécessite un suivi intensif et continuent à se former activement. L'UPSA joue dans ce contexte un rôle important. Mais d'un autre côté, il ne faut pas perdre de vue que des véhicules plus récents, et donc plus chers, sont souvent proposés sur le marché de l'occasion. L'augmentation des ventes par vendeur est ainsi sans doute en grande partie liée au prix plus élevé des voitures d'occasion.

Les ventes de l'atelier, à la fois globales et par collaborateur, sont également en hausse. Quelles en sont les raisons ?

Ce phénomène s'explique principalement par les augmentations annuelles des tarifs horaires et par le développement constant du parc automobile. Ce dernier a enregistré une hausse de près de 3,8% depuis 2015. Ces ventes ont été réalisées par des effectifs de personnel quasi identiques. À moyen et long terme, l'électrification croissante du parc automobile suisse devrait malheureusement entraîner une diminution des marges dans le domaine technique.

Le degré d'autofinancement et les liquidités, tous deux en baisse, donnent sérieusement à réfléchir. En cette année de crise du coronavirus, êtes-vous inquiet pour vos garagistes et leurs collaborateurs ?

Contrairement à d'autres secteurs, les ateliers sont actuellement ouverts, en dépit d'une charge de travail réduite. Après la crise, il y aura probablement un retard à combler dans les réparations et les travaux de garantie. C'est le recul des ventes de voitures neuves qui aura sans doute un impact négatif. De nombreux constructeurs ayant restreint, voire stoppé leur production, aucune évolution n'est attendue à court terme. Toutefois, le désir de mobilité individuelle est ininterrompu, et les gens ne voudront probablement pas non plus se passer de leur voiture particulière à l'avenir. En résumé, le coronavirus représente un défi de taille pour les entreprises qui rencontraient déjà des difficultés avant la crise et disposent de faibles réserves de liquidités. Les garages fi-

nancièrement solides surmonteront sans problème cette période.

Quelle approche conseillez-vous aux garagistes en matière de financement ?

En premier lieu la garantie des liquidités. Les garagistes doivent ainsi facturer constamment et effectuer tous les rappels de paiement. L'établissement d'un plan de liquidités intégrant divers scénarios peut être utile. Les prêts relais de la Confédération et le chômage partiel peuvent également être envisagés. D'autres options résident, entre autres, dans les prêts des associés ou des actionnaires, la baisse des coûts d'exploitation par la réduction des frais de location, ou le report de dépenses non urgentes d'entretien ou de rénovation. Nous avons constaté que la plupart des importateurs ont réagi rapidement et de manière proactive à la crise et ont ainsi contribué à réduire l'incertitude des concessionnaires. Figas communique régulièrement des informations détaillées sur les dernières évolutions relatives au chômage partiel, sur les mesures adoptées par la Confédération et propose des recommandations en matière de liquidités.

La crise du coronavirus offre-t-elle des opportunités aux garagistes ?

Il est difficile de trouver des aspects positifs en cette période. Comme je l'ai déjà indiqué, on peut supposer qu'après la levée des restrictions officielles, un retard important devra être comblé et entraînera par conséquent une plus forte sollicitation de l'atelier. Les garagistes peuvent profiter de cette période pour se préparer à la suite, par exemple en analysant leur situation et en réfléchissant à leur future orientation stratégique. Plus concrètement, ils doivent à présent liquider les heures supplémentaires et les soldes de vacances. Pour beaucoup de garagistes, la crise peut aussi constituer une occasion de développer leurs compétences numériques. Je pense notamment au marketing en ligne et à le-commerce. Comme le veut l'adage, « toute crise est aussi une opportunité ». L'important est de savoir en tirer les leçons. Car les garagistes qui sortiront de la crise bien préparés et forts des bonnes conclusions pourront reprendre pied et réussir plus rapidement. <

Plus d'informations sur :  figas.ch