

[Marchés](#) - 13/05/2022 - [#Renault](#) , [#Bmw](#)

Marc Bruschet (Mobilierians) : "Nous devons nous préparer à un marché VP à 1,4 million d'unités"

Fin connaisseur du marché automobile français, Marc Bruschet patron d'un groupe de distribution installé dans le sud-est de la France et président de la branche concessionnaire de Mobilians (ex-CNPA) estime que les chiffres du premier trimestre mettent les immatriculations sur une tendance à 1,4 million de VP pour l'année 2022. Sans mesures de soutien, cette situation risque de conduire à "des ajustements d'effectifs" conséquents dans la filière aval.



Auteur : Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Et si le marché automobile français des véhicules particuliers descendait à 1,4 million d'unité ? Cette hypothèse devient crédible estime **Marc Bruschet**. Patron d'un groupe de distribution dans le sud-est (Marseille, Avignon, Aix-en-Provence, Monaco), Marc Bruschet constate que les prises de commandes sur le marché ont commencé à baisser pour la quasi-totalité des marques à partir de l'automne 2021, à quelques exceptions (plutôt japonaise et coréennes) près.

"Au mois le mois, les prises de commandes sont négatives depuis le début de l'année, sauf en mars. Le boost des commandes en mars ce sont essentiellement des véhicules électriques et un effet d'aubaine qui a deux causes : la hausse des prix à la pompe et une anticipation des hausses des prix catalogue au 1er avril", nous a-t-il dit.

Les portefeuilles pléthoriques annoncés par les constructeurs en fin d'année ne se concrétisant toujours pas dans les immatriculations, les commandes restent supérieures aux livraisons ce qui masque leur baisse. *"Nous avons tous démarré l'année avec un niveau élevé de portefeuille mais il ne faut pas confondre le stock et les flux. Ce n'est pas illogique quand les délais de livraison s'allongent que le stock de commandes gonfle",* souligne Marc Bruschet.

Les difficultés de production des constructeurs sont générales, mais certains s'en sortent mieux que d'autres. *"La crise des semi-conducteurs compte tenu de la nature de ce marché avec un quasi-monopole dans la production des outils de fabrication et un oligopole au niveau des fondeurs était anticipable et certains comme Toyota, BMW ou les marques coréennes l'ont fait",* souligne Marc Bruschet. *"En revanche, on ne peut pas anticiper une guerre et les effets de la guerre en Ukraine se rajoutent avec un impact direct plus focalisé sur les marques européennes et notamment allemandes. Et là, il n'y avait pas de plan B."*

La sortie de crise, Marc Bruschet ne la voit donc pas pour cette année, ni même dans les 24 prochains mois : *"Nous aurons un début de normalisation au deuxième semestre 2023 pour les semi-conducteurs, sous réserve qu'il n'y ait pas d'autres pénuries, par exemple, le gaz néon qui est utilisé pour le gravage des puces. Le retour à la normal, je le vois en 2024."*

Pour les conséquences de la guerre, le transfert en urgence de l'industrie du câblage ukrainienne en Pologne, en Tunisie ou au Maroc (pays où la main d'œuvre est compétitive et déjà qualifiée) ne peut pas se faire en moins de 18 mois. *"Il faut rebâtir une industrie, trouver des bâtiments, commander et produire les machines-outils, former les ouvriers, je ne vois pas de sortie de crise avant 2024",* dit-il.

Depuis début 2020 avec le Covid, cet empilement de trois crises pèse sur le marché automobile, note Marc Bruschet qui s'est livré à une analyse des données historiques. *"Sur le premier quadrimestre 2022 on est à 474.000 immatriculations ce qui est 10.000 unités en dessous du premier quadrimestre 1975, une année qui a fini à 1,48 million. C'est l'année dure de la crise pétrolière après le premier choc d'octobre 1973. Le plus bas quadrimestre était à 455.000 immatriculations en 1970, année qui a fini à moins de 1,3 million",* détaille-t-il. La conclusion lui paraît claire : l'année 2022 sera en volume entre 1,3 et 1,48 million, d'où cette probabilité à 1,4 million. *"Dans les années 1970 nous étions encore en phase de croissance, je ne vois pas les choses s'améliorer et on ne fera pas 1,48 million. La valeur pivot du marché cette année sera autour de 1,4 million, je ne pense pas qu'on puisse y échapper. Je crois à un rebond en 2023 et j'espère que nous reviendrons à 1,9 million d'immatriculations VP en 2024."*

Autant dire que pour les réseaux dont les structures et les équipes de vente sont taillées pour un marché pivot à 2 millions d'unités ce différentiel de 600.000 unités va mettre à rude épreuve leur trésorerie. D'autant plus que cette baisse des livraisons de véhicules neufs en 2022 s'accompagne d'une détérioration du marché du véhicule d'occasion. *"En 2021, le marché des VO de 2/5 ans et 5/7 ans qui sont deux créneaux que le réseau primaire exploite ont été porteurs. Sur le premier quadrimestre 2022, le marché VO est en repli important avec la quasi-disparition des moins d'un an et des moins de 2 ans, alors que la catégorie est 3/5 ans est également touchée. Le marché VO a bien aidé nos résultats d'exploitation en 2021 et nous n'aurons plus ces volumes en 2022. L'après-vente est la seule activité qui a bien tenu au premier quadrimestre de cette année. Notre modèle économique repose sur trois piliers : véhicule neuf, véhicule d'occasion et après-vente. On peut compenser si l'un des trois ne fonctionne pas, mais on ne peut pas si c'est le cas de deux sur trois."*

Pour passer cette crise pendant les mois où les constructeurs livreront peu de voitures, Mobilians demande aux pouvoirs publics le renouvellement des PGE pour ceux qui les ont remboursés et une prolongation pour les autres. Le syndicat patronal demande également le rétablissement du système de chômage partiel pour les réseaux.

"Nous sommes face à une détérioration profonde de nos comptes d'exploitation et l'ajustement se fera sur les effectifs", souligne Marc Bruschet. Un sondage réalisé en avril auprès des adhérents de Mobilians le confirme : 43% prévoient de licencier en 2022 et la moitié d'entre eux le feront dans les trois mois.

En 2021, les réseaux ont fait des rentabilités qui ont été proches de zéro (et parfois en dessous) pour les marques comme Citroën, Fiat, Opel, Nissan, autour de 0,5% pour Ford, autour de 1% pour Peugeot et Renault, au-dessus de 1% pour VW et Volvo, voisine de 2% ou plus pour Toyota, Hyundai et BMW.

La même année les constructeurs ont tous (à l'exception de Renault et Nissan) affiché des résultats financiers record. Les constructeurs sont allés chercher les résultats financiers dans la poche des consommateurs avec plusieurs hausses de prix en 2021 (5 en moyenne) et déjà au moins deux (et même trois pour certains) depuis le début de cette année et avec la suppression des entrées de gamme. Ils sont aussi allés la chercher dans la poche du contribuable en reportant la flexibilité de la production sur les Etats avec un système de chômage partiel total surtout dans les pays où la main d'œuvre est chère comme la France et l'Allemagne. Ils ont également mis à contribution les équipementiers avec des méthodes autoritaires. Enfin, ils ont aussi été les chercher dans la poche du réseau primaire en baissant puis en supprimant les moyens commerciaux à l'été puis à l'automne d'abord pour les entreprises et ensuite pour les particuliers .

"Les moyens financiers des pouvoirs publics ont été consacrés à la filière amont. Il serait temps d'en consacrer une partie à la filière aval qui représente 500.000 emplois qualifiés et non délocalisables. Il faut aujourd'hui éteindre le feu en aval. Dix concessions de 70 personnes qui ferment c'est moins spectaculaire qu'un atelier de production qui ferme mais c'est aussi 700 personnes sur le carreau", souligne Marc Bruschet. *"Les pouvoirs publics doivent comprendre qu'il faut donner des moyens à la filière aval pour passer cette période de transition et préserver l'outil et l'emploi. J'espère que l'on sera écouté."*