

autoactu.com

Réseaux - 20/04/2023

Nouveau record de rentabilité pour les dealers américains

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

[Vous êtes abonné](#)

[Offrir cet article](#)

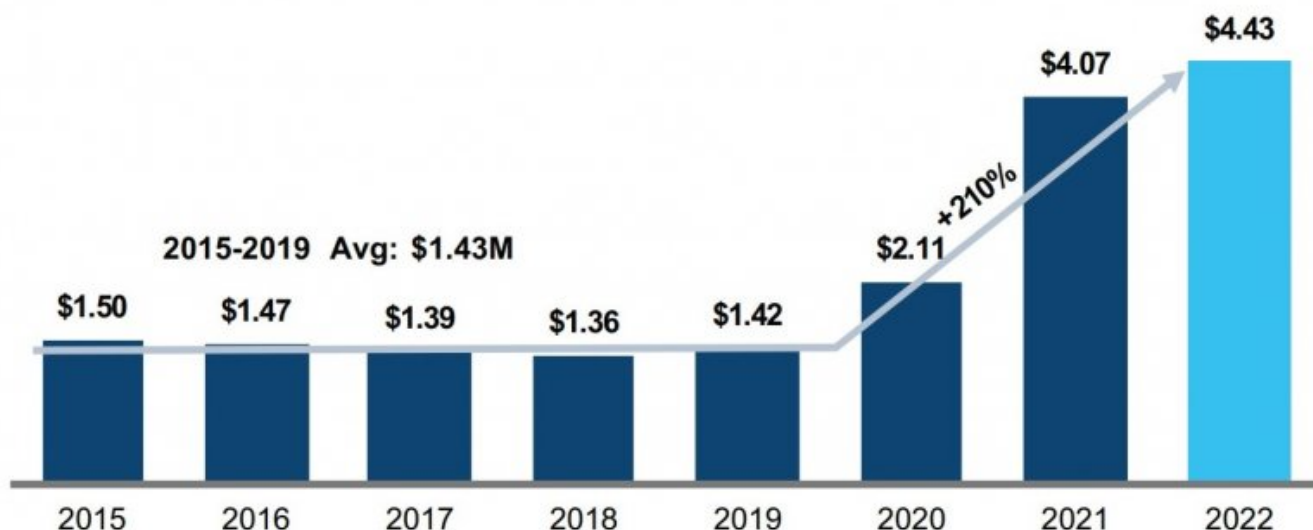


Les distributeurs automobiles américains ont réalisé une troisième année consécutive de forte rentabilité, profitant toujours de la hausse des prix de transactions VN et VO.

Le bénéfice avant impôt d'une concession automobile aux Etats-Unis s'est élevé à 4,4 millions d'euros l'année dernière, selon le cabinet Kerrigan Advisors (graphe ci-dessous).

Ce bénéfice a progressé de 9% par rapport à 2021, malgré la baisse du marché VN de 18%, à 10,7 millions de véhicules vendus.

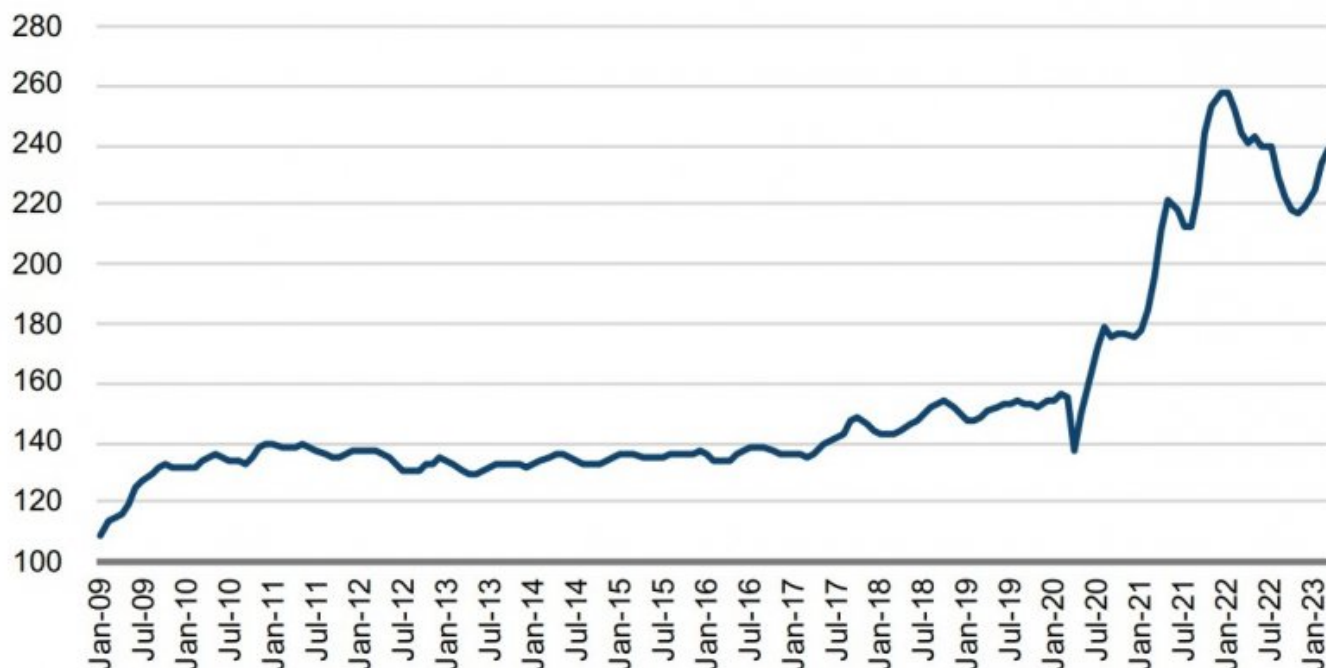
En effet, la pénurie de véhicules, due à la crise des semi-conducteurs, a fait bondir les prix de transaction, sur le VN comme sur le VO, et généré de fortes marges pour les distributeurs. C'était déjà le cas en 2021 : Le bénéfice avait doublé par rapport à 2020, à 4,1 millions de dollars, pour un chiffre d'affaires moyen qui atteignait également un niveau de record de 70,4 millions de dollars, en hausse de 19% (soit un taux de rentabilité record de 5,8% en 2021, contre 3,6% en 2020).

Chart 1 | Average Dealership Pre-Tax Profit, \$ in Millions

Source: NADA Industry Analysis (2015-2021), Kerrigan Advisors' Research & Analysis (2022)

Avec un déficit de vente cumulé de 6,2 millions de VN au cours des trois dernières années, Kerrigan Advisors s'attend à un rebond de l'activité de 32% en 2023, à 14,1 millions de véhicules, si les conditions de production redeviennent normales.

Ce volume élevé s'accompagnera d'un retour en force des promotions ce qui va avoir un impact négatif sur les marges unitaires qui pourraient passer de 3.500 euros à 2.650 dollars. Toutefois, "l'effet volume devrait maintenir la marge brute totale des VN au niveau de 2022", estime le cabinet optimiste.

Chart 16 | Manheim Used Vehicle Price Index

Source: Cox Automotive, Manheim Index

Comme en Europe, la pénurie de VN s'est mécaniquement étendue au VO, faisant grimper les prix, comme le montre l'index des prix de l'enchérisseur Manheim (ci-dessus), principalement au

cours de l'année 2021. Une forte correction a eu lieu en 2022, puis un rebond de près de 10% entre novembre 2022 et mars 2023.

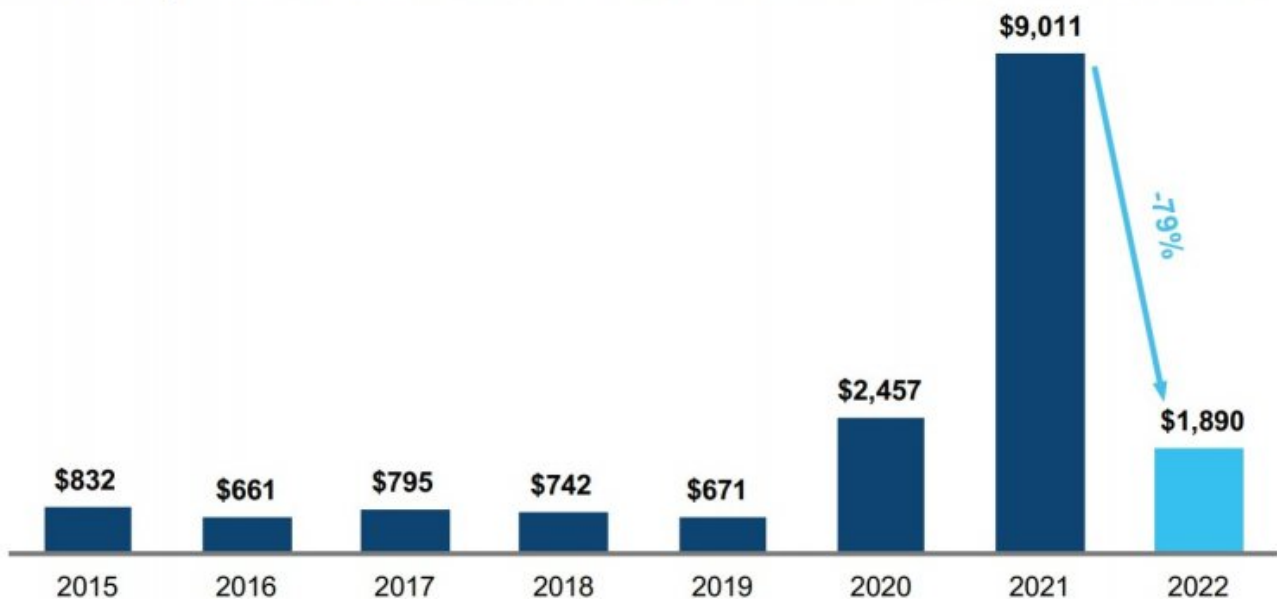
Chart 17 | Total Number of Dealership Transactions



Source: The Banks Report, Automotive News, Kerrigan Advisors' Research

L'année 2022 a encore été propices à la concentration du secteur, avec 374 transactions, soit presque autant que le niveau record de 2021. Un quart des transactions portent sur plusieurs concessions (3,4 en moyenne) contre un tiers au cours de l'année 2021 (4 en moyenne), année marquée par un fort appétit des grands groupes de distribution et de très grosses opérations réalisées.

Chart 23 | US Public Dealership Groups' US Dealership Spending, \$ in Millions



Les 6 grands groupes cotés en Bourse (AutoNation, Penske, CarMax, Groupe 1, Lithia, Asbury et Sonic) ont en effet dépensé pour plus de 9 milliards de dollars en 2021 pour acquérir 225 concessions, contre 1,9 milliard en 2022 pour en reprendre 52. "En 2022, le cours de leur actions a baissé de 33%, constate Kerrigan Advisors. En conséquence, les groupes de distribution ont

choisi d'allouer principalement leur capital à l'acquisition de leurs propres actions considérant qu'elles étaient sous-évaluées, en particulier par rapport au marché des concessionnaires privés". Ainsi, ils ont alloué 51% de leur capital aux rachats d'actions (contre 22% en 2021) et 21% à des acquisitions de concessions (contre 64% en 2021).

L'année dernière, ils ont aussi consacré 575 millions de dollars à d'autres investissements destinés à élargir leur offre de services ou à intégrer verticalement certaines fonctions, notamment le financement : Asbury a repris TotalCareAuto, un établissement de F&I de premier plan ; AutoNation a acquis CIG Financial, une société de financement automobile ; et Lithia a créé Driveway Finance, sa propre captive de financement.

AutoNation a aussi acquis RepairSmith, un service d'entretien mobile ; Lithia a acquis un grand groupe de distribution de véhicules de loisirs (camping-car) et Penske quatre concessions de camions au Canada.

Les six grands groupes disposaient au total de 7,6 milliards de dollars de liquidités au 31 décembre 2022 qui vont leur permettre de poursuivre leurs acquisitions en 2023, estime le cabinet Kerrigan.

Actualité suivante : Euro 7 et le risque de désorganisation de la production automobile si le calendrier reste en l'état →