

Réseaux - 21/02/2024 - #Byd , #Mitsubishi

Hervé Miralles : "BFR, taux d'intérêt, stock et dynamique VO seront les principaux défis de 2024"

Par Florence Lagarde Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Vous êtes abonné

Offrir cet article



Hervé Miralles, Président de Emil Frey France - Crédit photo : Markus Senn et Pascal Beltramy

Dans une année 2024 incertaine, le Président du groupe Emil Frey France, Hervé Miralles, estime que la maîtrise du besoin en fonds de roulement sera un enjeu majeur dans un contexte d'inflation et de taux d'intérêt élevés.

Alors que les immatriculations sur le marché français en VP ont été en croissance en 2023 (+16%), les prises de commandes ont baissé (-9%) entraînant une hausse des stocks VO. Cette situation a mis fin à certaines anomalies liées à la pénurie de véhicules neufs des années récentes, comme nous le confirme Hervé Miralles, président de Emil Frey France : *"Nous avons un effet de surstock en véhicule d'occasion tant sur le canal des particuliers que des ventes à marchands avec une baisse des prix qui met la pression sur les*

marges. Les très fortes marges sur le VO ont disparu et nous sommes revenus à un niveau de marge plus rationnel."

Côté reprise VO, la situation cependant n'est pas encore critique. "Nous rentrons des véhicules d'occasion de 3 ans à des valeurs sans trop de déconnexion avec le marché. Mais c'est clair que dans les années qui viennent, avec les valeurs résiduelles qui ont été boostées, si le marché VO continue sa correction, on aura un problème", souligne le dirigeant.

Dans le cadre du leasing social, auquel le gouvernement vient de mettre fin, sur certains modèles les valeurs résiduelles ont été positionnées très hautes pour faire rentrer les véhicules dans le dispositif sous les 150 euros de mensualités.

Dans les marques où les buy-back sont assurés par les réseaux, plusieurs distributeurs nous ont dit avoir cherché à limiter les contrats de leasing. Quelle a été la consigne dans le groupe Emil Frey France ? "Nous avons répondu à la demande de nos clients. Pour moi, le risque n'est pas tant de reprendre les véhicules que de savoir si la valeur résiduelle est bien placée ou pas. Quand nous avons estimé qu'elle était placée trop haut nous avons été prudent", nous a répondu Hervé Miralles. "La voiture à moins de 100 euros, je ne vois pas comment c'est tenable sur le long terme."

L'engouement des clients pour le leasing social lors des portes ouvertes de janvier a rendu difficilement lisible le marché automobile et explique très largement la hausse des commandes de 42% sur le mois. Cette croissance s'est poursuivie sur la première quinzaine de février et pourrait avoir durablement déstabilisé le marché. "Nous voyons le marché avec beaucoup d'incertitude. Je ne peux pas vous dire comment il sera dans les semaines qui viennent. Nous avons attendu le 13 février pour apprendre que les entreprises n'avaient plus de bonus, que le bonus baissait de 1.000 euros sur les VPP. Nous avons l'annonce que le leasing social pourrait revenir. Il faut que l'on retrouve une certaine stabilité", note le dirigeant.

Pour les réseaux, l'avance de 13.000 euros (7.000 euros de bonus et jusqu'à 6.000 euros d'aide au leasing électrique) pour les dossiers de leasing social est un autre sujet de préoccupation. "Tout dépendra du délai de remboursement par l'Etat. Si on prend le délai moyen de 4 mois à un taux à 6% cela représente 260 euros par voiture. C'est 40% de la marge VN, ce qui est colossal."

Même si les taux d'intérêt se sont stabilisés, la BCE a annoncé qu'ils ne baisseront pas au premier semestre. Au niveau actuel les stocks deviennent coûteux. "Nous devons baisser notre BFR et pour cela il faut baisser les stocks. Nous devons accélérer la rotation et retrouver une discipline pour travailler avec beaucoup moins de stock. Quand l'argent coûte zéro, ce n'est pas un problème. Quand il vous coûte 6 points d'intérêt avec un surstock de 10% par rapport au normatif, c'est très cher", explique Hervé Miralles. "BFR, taux d'intérêt, stock et dynamique VO seront les principaux défis de 2024."

Ces derniers mois, le groupe Emil Frey France s'est diversifié avec une prise de participation dans un groupe VI, Kertrucks, avec un plan de montée au capital en trois étapes, et vient d'investir dans le commerce de machinisme agricole. "Nous cherchons à poursuivre notre développement sur des activités assez proches qui nous apportent un cycle et une rentabilité qui ne sont pas alignés sur l'automobile. En VI, le groupe que nous avons racheté est suffisamment gros, dans l'agricole nous allons continuer", explique Hervé Miralles.

L'arrivée des constructeurs chinois, est-elle une opportunité de développement tant pour les concessions que pour la structure d'importation qui distribue en France Mitsubishi et Subaru ? "Nous regardons les deux sujets. Les constructeurs chinois veulent venir et vont s'implanter. Ils arrivent et on ne peut pas se dire, "Nous on n'y va pas". Il faut que le produit soit placé, de qualité et complémentaire", nous a dit Hervé Miralles qui confirme que le groupe va distribuer BYD.

Alors que les concentrations se poursuivent au sein de la distribution automobile, avec des rapprochements entre groupes déjà parmi les plus importants, nous avons demandé à Hervé Miralles quelle était la taille critique. *"La taille n'a d'intérêt que si elle permet de la productivité et des synergies. Notre taille nous va bien et nous ne sommes pas dans une stratégie offensive. Nous travaillons l'équilibre de notre portefeuille de marques et des régions."*

Actualité suivante : Stellantis a réalisé plus de 70% des commandes de leasing social →