

Par Xavier Champagne Chef de rubrique

Vous êtes abonné

Offrir cet article



La plus importante acquisition de 2023 concerne le groupe Koons, racheté pour 1,5 milliard de dollars par Asbury Automotive Group.

Le nombre d'acquisitions de concessions a augmenté de 6% aux Etats-Unis l'année dernière, pour atteindre un nouveau record à 397 transactions, favorisé par l'importante quantité de cash généré par les groupes de distribution ces 4 dernières années.

L'année dernière, 397 acquisitions, portant sur 680 concessions (soit 2,2% des 30.194 concessions existantes), ont eu lieu aux Etats-Unis, un nouveau record. La plus importante opération a été réalisée par Asbury Automotive Group qui a augmenté de 3 milliards de dollars son potentiel de chiffre d'affaires en reprenant les 20 concessions du groupe Jim Koons Automotive pour 1,5 milliard de dollars.

Le marché reste très toutefois très atomisé, avec 91% des investisseurs comptant 5 concessions ou moins et seulement 3% en comptant 11 ou plus.

Ainsi, constate le cabinet Kerrigan Advisors, spécialisé dans les cessions-acquisitions du secteur automobile, 74% des points de vente sont détenus par des distributeurs monosites ou de petits groupes qui réalisent 70% du chiffre d'affaires du secteur ; 19% sont détenus par les plus grands groupes, pour 21% du CA ; et 7% par les groupes cotés en bourse (*) pour 10% du CA.

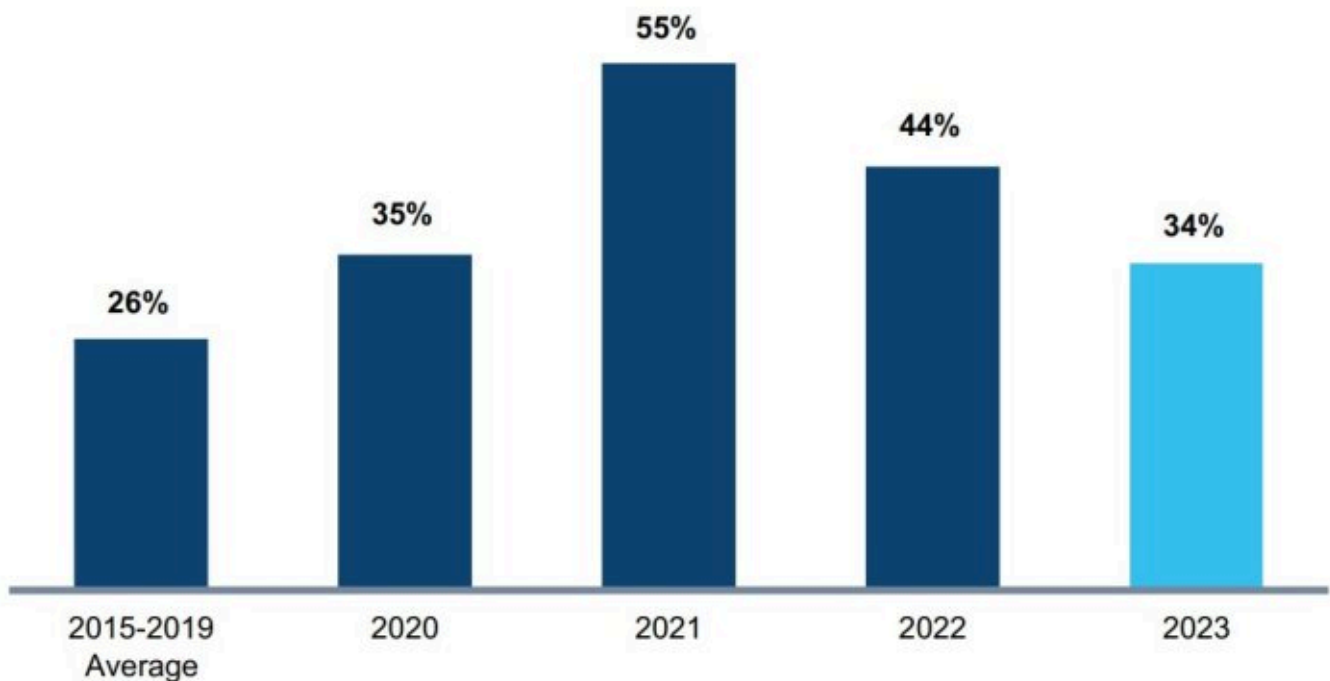
Le cabinet souligne que les gros opérateurs concentrent leurs investissements sur les métropoles en forte croissance démographique : les concessions dans les 10 villes américaines les plus dynamiques (*) sont

ainsi détenues à 40% par les plus grands groupes, à 32% par les groupes cotés et à seulement 28% par les petits groupes.

Alors que le nombre d'acquisitions baissait de 30% sur l'ensemble des secteurs économiques aux Etats-Unis, en raison de la forte hausse des taux d'intérêt (depuis 2022, le taux de la réserve fédérale est passé de 0% à 5%), il a progressé de 6% en 2023 dans la distribution automobile.

Les concessionnaires ont en effet moins eu besoin de recourir à l'endettement, grâce aux quatre années exceptionnelles de rentabilité dont ils ont bénéficié : Sur la période 2020-2023, les distributeurs ont généré 230,6 milliards de dollars de bénéfice, soit 2,5 fois plus qu'au cours de la période 2016-2019, a estimé la Nada. A eux seuls, les 7 groupes cotés disposaient fin 2023 de 7,6 milliards de liquidités disponibles pour faire des acquisitions.

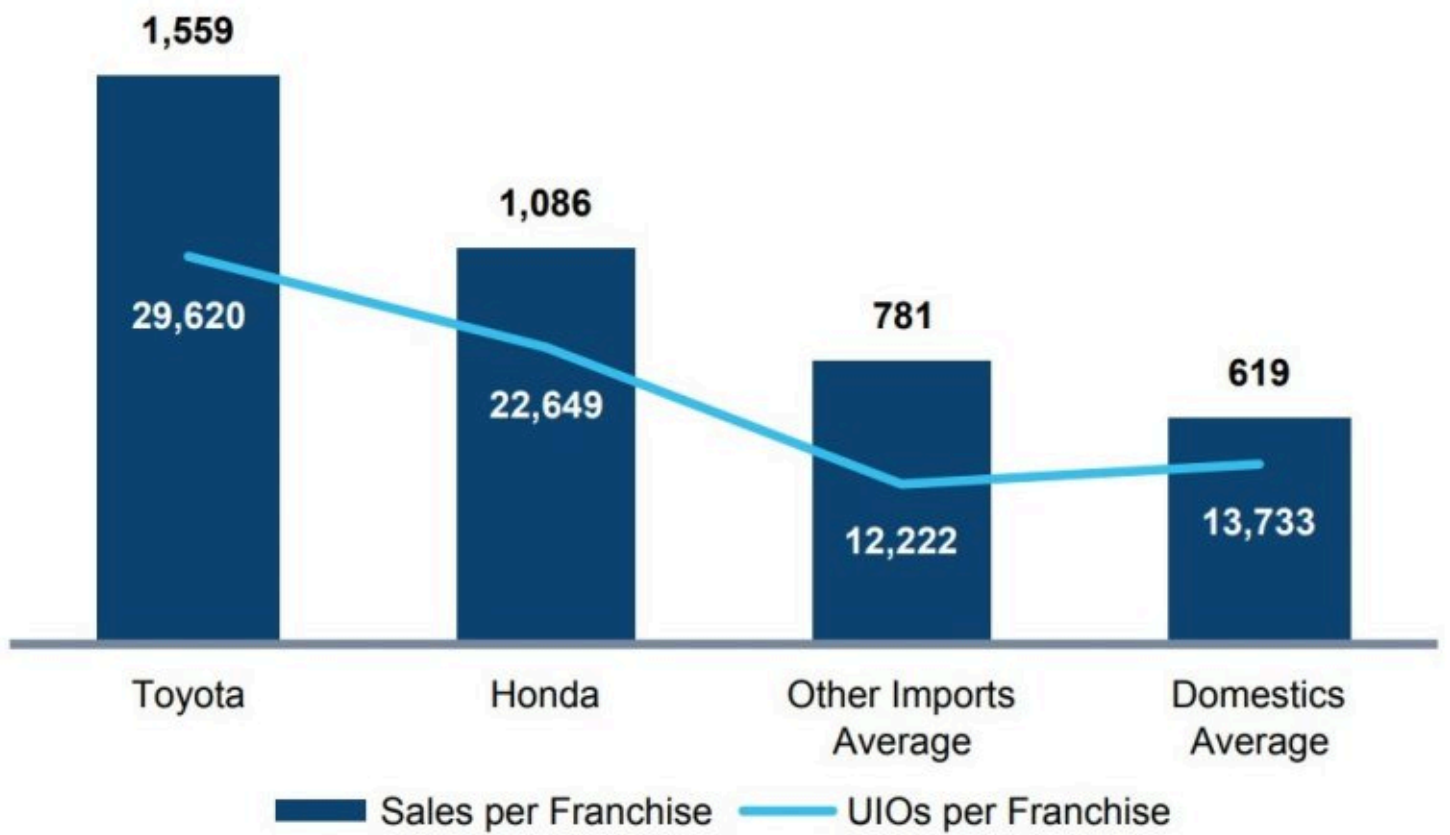
Chart 9 | Average Dealership Return on Equity



En revanche, sur la seule année 2023, la rentabilité s'est dégradée, passant de 6,6% à 3,7% pour les groupes cotés et chutant de 26% pour l'ensemble des acteurs, selon les chiffres compilés par la Nada et le cabinet Kerrigan Advisors. Cela a impacté négativement de 8% la valeur de leurs fonds de commerce et favorisé les acquisitions.

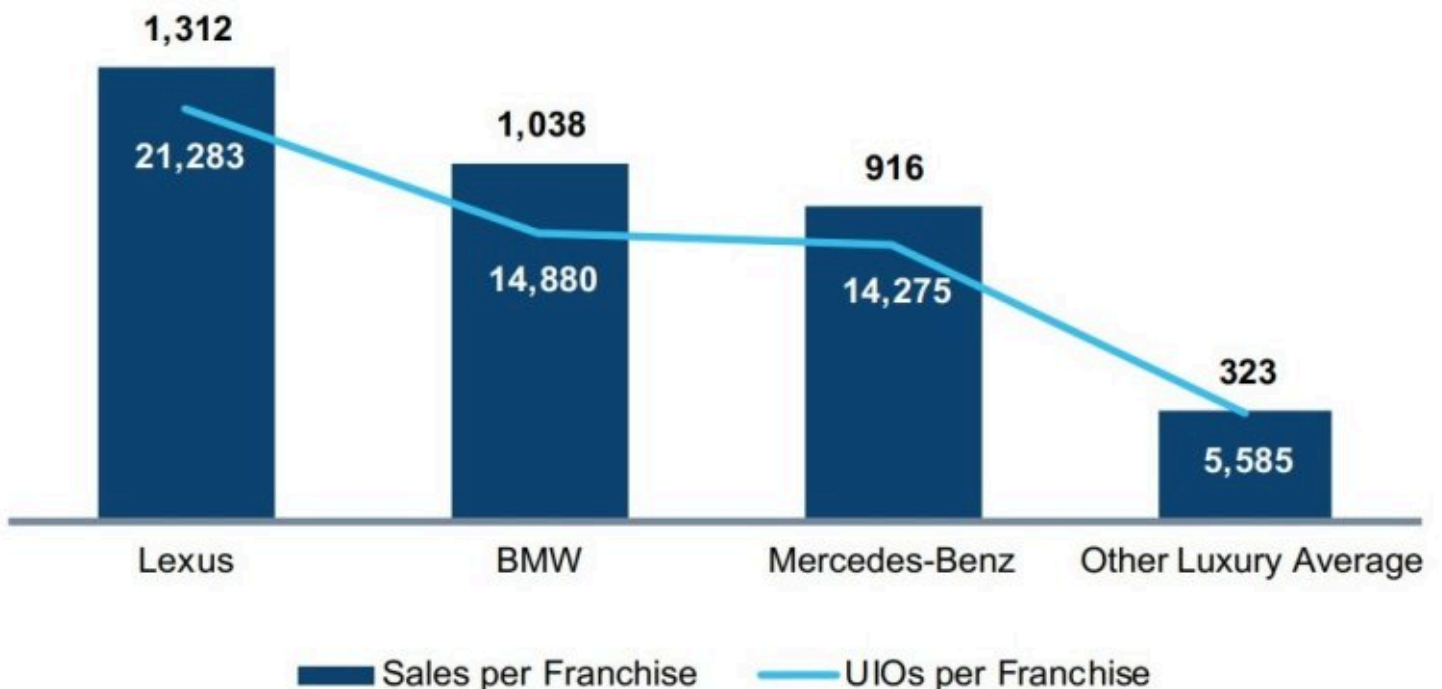
Exprimée en ROE (return on equity), la rentabilité a chuté de 10 points en un an, à 34%, mais elle reste supérieure de 8 points à la moyenne de la période 2015-2019 (graphe ci-dessus).

L'augmentation des stocks, plus coûteux à financer, et la baisse de la marge brute par VN, qui reste néanmoins très élevée, à 708 dollars (chez les groupes cotés), ont été en partie compensées par la hausse des volumes VN et VO et de l'activité après-vente qui a atteint un record, à 8,5 millions de dollars en moyenne par concession, selon les chiffres recueillis par la Nada.



En moyenne, en 2023, les 19.602 concessions de marques américaines ont vendu 619 VN/an et ont disposé d'un parc roulant à entretenir de 13.733 véhicules, contre 781 VN/an et un parc de 12.222 véhicules pour les 10.592 concessions de marques importées.

Comparées à Ford qui totalisent près de 3.000 concessions aux Etats-Unis, les marques Toyota et Honda n'en comptent respectivement "que" 1.237 et 1.070 mais leur taille est très au-dessus de la moyenne, avec respectivement 1.559 et 1.086 VN pour des parcs à entretenir de 29.620 and 22.649 véhicules.



Les marques premium Lexus, BMW et Mercedes se distinguent aussi par leur stratégie de concentrer l'activité sur un nombre restreint de concessions : on ne compte ainsi que 244 concessions Lexus (pour moins de 150 investisseurs) qui vendent chacune en moyenne 1.312 VN/an et disposent d'un parc de

21.283 véhicules à entretenir.

Les réseaux BMW et Mercedes comptent pour leur part 349 et 384 concessions qui ont réalisé en moyenne 1.038 et 916 ventes VN en 2023. En tout, les marques premium comptent 4.223 concessions, dont 23% seulement de ces trois marques.

() AutoNation, Penske, CarMax, Groupe 1, Lithia, Asbury et Sonic*

*(**) La plus forte croissance de la population entre 2020 et 2022 a eu lieu à Austin, Dallas, Houston et San Antonio (au Texas), à Charlotte et Raleigh (en Caroline du Nord), à Carolina, Jacksonville, Tampa et Orlando (en Floride) et à Phoenix (en Arizona).*

[← Actualité précédente : Le rattrapage des faillites évitées pendant le Covid se poursuit](#)

[Actualité suivante : Stéphanie Decompois, nouvelle directrice du marketing de Renault Trucks France →](#)