

INSTITUT D'ÉMISSION DES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER

**LES NOTES
DE L'INSTITUT D'ÉMISSION**

**La distribution automobile
à la Réunion**

Décembre 2004

SOMMAIRE

	Pages
1 – CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ	4
2 – LE MARCHÉ DES VÉHICULES NEUFS	9
3 – LE MARCHÉ DES VÉHICULES D'OCCASION	12
4 – ANALYSE FINANCIÈRE DES 13 CONCESSIONNAIRES	14

* * *

La distribution automobile constitue une branche significative de l'économie de la Réunion. En 2002, trois concessionnaires automobiles figurent parmi les vingt premières entreprises en terme de chiffre d'affaires et d'effectifs.

Le marché de l'automobile s'est fortement développé au cours de la dernière décennie. Le parc a plus que doublé en treize ans et atteint près de 281.000 voitures au 1^{er} janvier 2003, soit 0,4 voiture par habitant. Selon l'Observatoire des Transports et des Déplacements, le taux d'équipement automobile des ménages réunionnais s'est accru de 13 points en neuf ans (63 % en 1999 contre 50 % en 1990), mais est encore loin du niveau métropolitain (80 %). Un simple rattrapage des niveaux nationaux en terme d'équipement porterait l'augmentation du parc automobile à 500.000 véhicules à l'horizon 2020. Ce volume pourrait difficilement être absorbé par le réseau routier actuel, peu extensible et fortement contraint par le relief.

Le potentiel de croissance du marché reste pourtant élevé, en liaison avec l'augmentation de la mobilité de la population (éloignement des centres villes sous l'effet de la pression foncière), l'élévation du niveau de vie des ménages et le développement du crédit à la consommation.

Dans cet environnement propice au commerce automobile, les concessionnaires enregistrent dans l'ensemble des résultats satisfaisants avec toutefois des zones de fragilité. Si les marges ont pu être sauvegardées, la rentabilité des affaires souffre d'une part, de l'alourdissement des consommations intermédiaires et des charges de personnel qui pèsent sur l'excédent brut d'exploitation et d'autre part, de l'importance des frais financiers générés par un recours important aux emprunts bancaires pour financer les investissements et un cycle d'exploitation pénalisé par des stocks en constante augmentation (notamment en véhicules d'occasion).

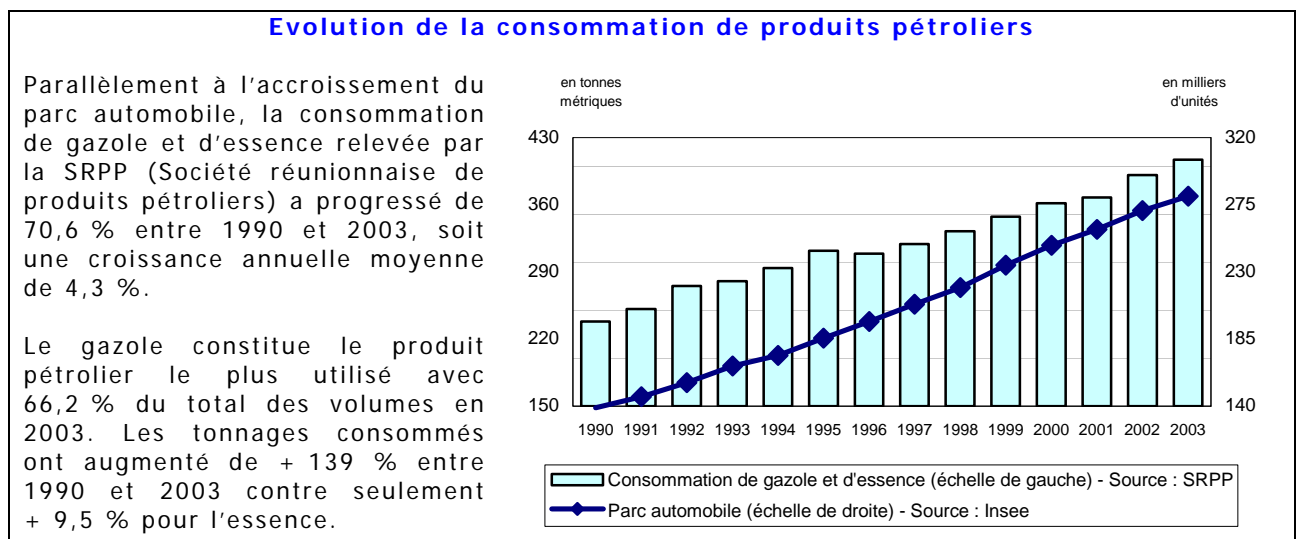
Pour faire face au développement du marché et aux éventuelles conséquences de l'entrée en vigueur, en octobre 2003, du nouveau règlement européen 1400/2002 visant à accroître la concurrence par la libéralisation des circuits de distribution, les opérateurs sont à la recherche de la taille critique leur permettant de renforcer leur rentabilité et leur position sur le marché. Dans ce contexte, l'année 2003 a été marquée par un fort mouvement de concentration initié par le groupe Martiniquais de Bernard Hayot. Ce dernier, déjà propriétaire de la concession Renault Réunion, a successivement racheté l'enseigne Cotrans Cadjee (Audi, Volkswagen, Mercedes, Mitsubishi, Chrysler, Jeep, Skoda) à l'homme d'affaires Abdul Cadjee, ainsi que les deux dernières concessions indépendantes de Renault dans l'île, appartenant à la famille Incana (Saint-Paul et Saint Benoît). Ces transactions permettent au groupe Hayot de devenir leader sur le marché automobile à la Réunion. A noter également en début d'année 2004, l'absorption de l'agent commercial Autos light par les Ets Foucque.

1. CARACTERISTIQUES DU MARCHE

1.1. EVOLUTION DU PARC AUTOMOBILE

En 13 ans, le parc automobile¹ de la Réunion a plus que doublé et atteint 280.771 véhicules au 1^{er} janvier 2003 contre 139.000 au 1^{er} janvier 1990, soit un rythme annuel de progression de 5,6 % par an. Sur la même période en métropole, la progression globale n'a été que de + 14 %.

Selon l'estimation de l'Observatoire des Transports et des Déplacements, 70 % du parc automobile réunionnais est détenu par les ménages.



1.2. TAUX D'EQUIPEMENT DES MENAGES

Le taux d'équipement des ménages en automobile s'est fortement développé entre 1990 et 1999, dates des deux derniers recensements généraux de la population. En effet, de 50 % en 1990, il atteint 63 % en 1999, tandis que le taux de double équipement passait de 10 % à 14 %. Il convient de préciser que sur cette même période, le nombre de ménages est passé de 157.853 à 215.044, soit une augmentation de 36 %. Il résulte de la conjugaison de ces deux phénomènes une progression de plus de 75 % du nombre de véhicules possédés par les ménages entre 1990 et 1999.

Néanmoins, les ménages réunionnais sont encore loin du niveau d'équipement de leurs homologues métropolitains, dont plus de 80 % possédaient une automobile en 1999 et 28 % au moins deux. Un rattrapage des standards métropolitains actuels se traduirait par un parc automobile proche de 500.000 véhicules à l'horizon 2020.

Cette hypothèse est plausible, car en terme de rythme des ventes rapportées à la population, le niveau atteint à la Réunion est proche de celui de la Métropole. En effet, 32 immatriculations de voitures particulières ont été recensées en 2003 à la Réunion pour 1.000 habitants, soit autant que sur l'ensemble des DOM, 2 de moins que la moyenne métropolitaine et 5 de moins que celle de l'Union Européenne.

¹ Depuis la suppression de la vignette automobile en 2000, il n'est plus possible de connaître le parc automobile total à la Réunion. Ne sont disponibles que les statistiques des transactions de véhicules neufs et de véhicules d'occasion recensés par la Préfecture sur la base des données de cartes grises. Sont prises en compte les transactions concernant les véhicules utilitaires, les véhicules particuliers, les remorques et les motos. Afin de déduire les véhicules détruits et exportés, l'Insee applique un taux de correction (0,94 pour les quatre dernières années).

Nombre d'immatriculations de véhicules particuliers pour 1.000 habitants

Réunion
DOM
Métropole
Union Européenne

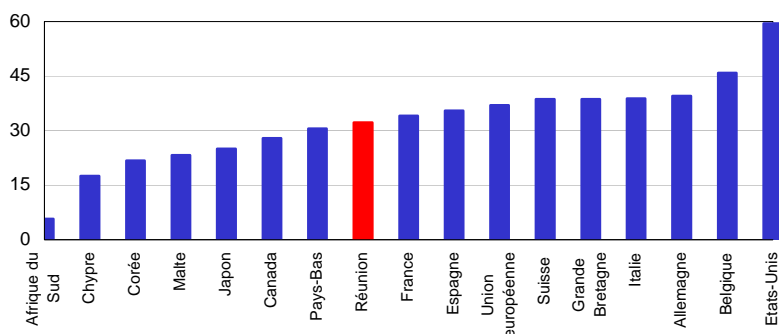
Source : Comité des Constructeurs Français d'Automobiles

	2002	2003	Var. 03/02
Réunion	31,5	32,2	+ 2,3%
DOM	31,3	32,8	+ 4,6%
Métropole	36,4	34,1	- 6,3%
Union Européenne	37,4	36,9	- 1,1%

L'équipement croissant des ménages en automobile s'explique par l'amélioration du niveau de vie de la population, mais aussi par l'accroissement de la mobilité lié à l'augmentation du prix du foncier, qui tend à favoriser une implantation résidentielle éloignée des grandes agglomérations. Le dernier recensement de l'INSEE (1999) a montré que les migrations pendulaires (déplacement quotidien entre le domicile et le lieu de travail ou le lieu d'études des scolaires et des étudiants) entre deux communes différentes avaient significativement augmenté par rapport au recensement précédent (1990). Ainsi, la part des personnes actives ayant un emploi et ne travaillant pas dans leur commune de résidence est passée de 28 % en 1990 à 32 % en 1999. Cette situation a entraîné une hausse d'au moins 30.000 déplacements quotidiens supplémentaires entre 1990 et 1999 pour le seul motif du travail.

Immatriculations des véhicules particuliers dans le monde en 2003

Nombre d'immatriculations VP pour 1.000 habitants



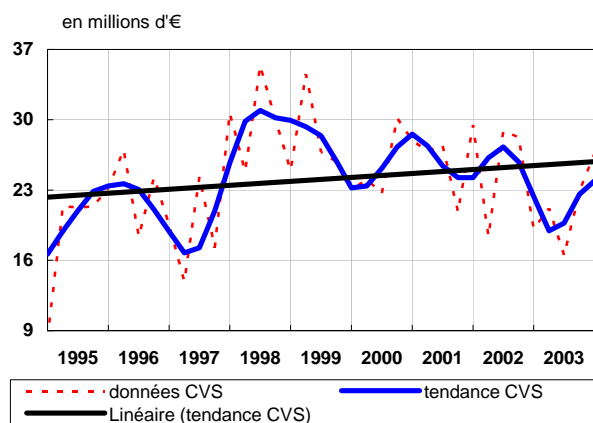
Le rythme de développement du marché automobile à la Réunion en 2003 est comparable à celui observé dans les pays développés et nettement supérieur à celui d'autres économies insulaires comme Chypre ou Malte.

Source : Comité des Constructeurs Français d'Automobiles

1.3. TRAFIC ROUTIER

Selon les estimations effectuées par la Direction départementale de l'Équipement (rapport d'activité 2003), le trafic routier journalier a progressé en moyenne de 4 % en 2003. Cette évolution se situe toutefois à un niveau inférieur au taux moyen annuel de progression enregistré au cours des huit dernières années (+ 5,4 %). En raison de sa géographie insulaire et montagneuse et de la concentration de la population sur le pourtour de l'île, la Réunion dispose d'un réseau peu étendu (4 km pour 1.000 hab. contre 39 km pour 1.000 hab. au niveau national selon le rapport d'activité 2001 de la DDE) et fortement contraint par la croissance rapide du trafic routier.

Investissements routiers à la Réunion (hors réseau communal)



Source : CERBTP (données trimestrielles - CVS)

Au cours des huit dernières années, le montant des investissements routiers a progressé en moyenne de 0,5 % par an, soit à un rythme très inférieur à celui des immatriculations de véhicules tous types confondus (+ 3,8 % par an).

Le rythme des investissements devrait toutefois enregistrer une nette accélération avec la construction de la Route des Tamarins (route express entre Saint-Paul et l'Étang-Salé). Longue de 34 km, cette voie coûtera environ 700 millions d'€, essentiellement financés par la Région (90 %) et l'Europe (10 %). Entre 40.000 et 69.000 véhicules y sont attendus par jour.

1.4. LES PRINCIPAUX CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES

A la Réunion, les concessionnaires automobiles peuvent être répartis en trois groupes. Le premier est constitué des trois plus importants concessionnaires spécialisés dans les marques françaises et totalise près de 60 % du marché. Le second regroupe également trois entreprises (Compagnie Marseillaise de Madagascar, Cotrans et Dindar Autos) qui détiennent chacune entre 5 et 10 % du marché. Le troisième se compose des dix autres concessionnaires qui détiennent chacun moins de 4 % de part de marché et moins de 20 % en cumul.

Les concessionnaires automobiles occupent une place particulièrement importante dans l'économie de l'île, puisque trois d'entre eux (Ets Jules Caillé Autos, Automobile Réunion et Société Foucque) figurent parmi les vingt premières entreprises en terme de chiffre d'affaires en 2002 et trois également parmi les vingt premiers employeurs de l'île (Ets Jules Caillé Autos, Société Foucque et Cotrans).

Au 31 décembre 2003, 15 entreprises importatrices de véhicules neufs sont recensées à la Réunion, au travers de plus d'une trentaine de marques européennes (principalement françaises et allemandes) et asiatiques (japonaises et coréennes). La plupart de ces entreprises appartiennent à des groupes à actionariat familial.

<ol style="list-style-type: none"> 1. Automobiles Réunion (Renault) 2. Compagnie automobile de transports - CAT (Seat) 3. Compagnie marseillaise de Madagascar - CMM (Ford, Toyota,) 4. De la Hogue et Guézé Automobiles (BMW, Daewoo, Mini) 5. Din Autos (Land Rover, MG, Rover, Suzuki) 6. Dindar Autos (Alfa Roméo, Fiat, Kia, Lancia Opel, Pontiac, Volvo) 7. Entreprise commerciale réunionnaise - Ecore (Hyundai) 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Ets Foucque (Citroën) 9. Ets Jules Caillé Autos (Peugeot) 10. Ets de Tourris (Volvo véhicules industriels) 11. Cotrans (Audi, VW, Mercedes, Jeep, Chrysler, Mitsubishi, Skoda) 12. Société réunionnaise d'entretien et de ventes d'automobiles-Soreva (Daihatsu, Isuzu, Mazda, Subaru,) 13. Sogecore (Honda, Nissan) 14. Réunion Poids Lourds (Iveco) 15. Sorequip (DAF)
---	--

Les parts de marché des différentes entreprises du secteur de la distribution automobile ont évolué de la façon suivante :

Marché de la vente de véhicules neufs (tourisme, utilitaires et industriels)

	Parts de marché				
	1999	2000	2001	2002	2003
.Ets Jules Caillé Autos	24,3%	24,1%	24,6%	25,0%	23,8%
.Automobiles Réunion	19,7%	20,2%	22,3%	21,7%	22,5%
.Société Foucque	13,0%	13,5%	13,7%	13,0%	13,0%
.Cmm	6,9%	7,4%	7,6%	8,2%	9,5%
.Cotrans Cadjee	10,5%	11,6%	10,2%	11,0%	8,9%
.Dindar Autos	9,5%	8,4%	7,2%	5,8%	5,8%
.Ecore	3,0%	3,0%	3,2%	4,1%	4,0%
.Sogecore	5,1%	4,1%	3,0%	3,4%	3,6%
.HG Automobiles	3,2%	2,9%	2,8%	2,8%	3,0%
.Cat	-	-	1,2%	1,2%	2,2%
.Soreva	2,7%	2,5%	2,1%	1,9%	2,0%
.Din Autos	1,2%	1,3%	1,2%	1,0%	1,0%
.Réunion Poids Lourds	0,5%	0,7%	0,5%	0,5%	0,5%
.Ets Tourris	0,3%	0,3%	0,4%	0,2%	0,2%
.Sorequip	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Sorefi

Comme d'autres secteurs, il convient de noter que la distribution automobile a fait récemment l'objet de directives européennes visant à favoriser la concurrence au sein de l'Union Européenne. Le règlement 1400/2002 (cf. encadré ci-dessous) s'applique également à la Réunion.

PRINCIPALES INNOVATIONS DU NOUVEAU REGLEMENT EUROPEEN 1400/2002

Quatre innovations majeures ont été introduites par le nouveau règlement européen 1400/2002 :

1/ Afin d'accroître leur indépendance vis-à-vis des constructeurs, les concessionnaires ne peuvent plus cumuler distribution exclusive et sélective. Le constructeur doit désormais opter pour un des deux systèmes de distribution.

Dans le système de distribution **sélective**, le constructeur sélectionne ses distributeurs sur la base de critères quantitatifs (volume d'achats, nombre de distributeurs par zone, chiffre d'affaires, etc.) ou qualitatifs (exigences en matière de formation du personnel, standards techniques, de qualité, etc.), qui lui interdit de leur accorder une exclusivité territoriale, mais qui lui permet de leur interdire de revendre aux revendeurs non agréés (revendeurs indépendants, supermarchés).

Dans le système de distribution **exclusive**, le constructeur peut choisir librement ses distributeurs et leur attribuer un territoire géographique exclusif de vente, mais sans pouvoir leur interdire d'approvisionner les revendeurs non agréés situés sur sa zone.

2/ A partir du 1^{er} octobre 2005, les constructeurs automobiles ne peuvent plus imposer aux concessionnaires des « **clauses de localisation** » limitant leur zone de vente. Les distributeurs sélectifs sont libres de vendre d'autres marques ou d'ouvrir des salles d'exposition et d'autres points de livraison dans leur pays ou dans un Etat membre de l'Union européenne (UE). Pour les concessionnaires exclusifs, la vente passive dans l'UE est possible : ils peuvent vendre aux clients qui prennent contact avec eux en dehors de son territoire (notamment par le biais d'Internet).

3/ Les concessionnaires ont désormais la possibilité de commercialiser et d'exposer sous un même hall plusieurs marques de voitures (**multimarquisme**), à condition de les présenter dans des zones spécifiques. Le constructeur ne peut plus imposer des locaux de vente séparés.

4/ La **dissolution des liens entre vente et après-vente** qui constitue un grand changement pour le consommateur : le concessionnaire n'est plus obligé d'assurer lui-même le service après-vente des véhicules neufs qu'il a vendu. Il peut le sous-traiter à des garages indépendants que le fabricant sera contraint d'agréer. Il ne pourra lui refuser l'accès aux informations, à la formation et aux outils nécessaires. Ces derniers pourront en outre commander directement les pièces détachées auprès des sous-traitants qui les fabriquent. Les réparateurs agréés ne sont pas soumis à une clause de localisation et peuvent réparer les véhicules de plusieurs constructeurs.

Au 31 mai 2004, la surface de vente des concessionnaires automobiles s'élève, à la Réunion, à 100.454 m² dont 57 % de surfaces exploitées couvertes et 43 % de surfaces exploitées non couvertes. La Commission départementale d'équipement commercial (CDEC) a autorisé la création de 10.094 m² de surfaces commerciales depuis 2003 dont 350 m² pour la vente de véhicules d'occasion.

La répartition géographique² des surfaces fait ressortir la nette prépondérance du Nord où la densité atteint 228 m²/1.000 hab., soit près de deux fois celle observée dans le Sud (147 m²/1.000 hab.). La région Ouest (92 m²/1.000 hab.) et plus particulièrement celle de l'Est (35 m²/1.000 hab.) présentent un retard conséquent par rapport au reste du Département. Globalement, il convient de souligner qu'avec une densité moyenne de 131 m²/1.000 hab., la Réunion dispose toutefois d'un niveau d'équipement deux fois plus élevé que celui de la métropole (61 m²/1.000 hab.).

Répartition géographique des surfaces de vente des concessionnaires au 31 mai 2004

en m ²	Surfaces couvertes	Surfaces non couvertes	Total	Répartition en %	Densité en m ² /1.000 hab.
. Zone Nord	29 123	8 900	38 023	38%	228
. Zone Est	1 702	2 900	4 602	5%	35
. Zone Sud	17 287	22 472	39 759	40%	147
. Zone Ouest	9 620	8 450	18 070	18%	92
Total	57 732	42 722	100 454	100%	131

Sources : DDCCRF et CCIR

La densité s'entend en nombre de m² pour 1.000 habitants, calculée à partir de l'estimation de l'INSEE au 1er janvier 2004.

Les ventes de véhicules aux particuliers sont également étroitement liées à l'offre de crédits bancaires. En effet, selon les établissements de crédit, environ 80 % des crédits à la consommation octroyés aux particuliers financent des véhicules automobiles, soit environ 375 millions d'€ en 2002 et 450 millions d'€ en 2003. Ces montants représentent une part croissante et très significative du chiffre d'affaires TTC « hors production » (application d'une TVA moyenne de 8,5 %) des concessionnaires automobiles.

Crédits destinés à l'achat de véhicules automobiles

en millions d'euros	2000	2001	2002	2003
.Estimation de la production de crédits aux particuliers pour l'achat de véhicules (1)*	315	350	375	450
.Chiffre d'affaires TTC des 13 concessionnaires hors production (2)	638	713	670	-
.(1) / (2)	49%	49%	56%	-

Source : IEDOM

* hors Crédit Moderne Océan Indien

² Cette répartition est basée sur celle utilisée par l'Insee pour l'analyse de population des communes.

Nord : Saint-Denis, Sainte-Marie

Sud : Les Avirons, Etang-Salé, Saint-Louis, Cilaos, Entre-Deux, Le Tampon, Saint-Pierre, Petite-Ile, Saint-Joseph, Saint-Philippe

Ouest : Le Port, La Possession, Saint-Paul, Trois-Bassins, Saint-Leu

Est : Plaine des Palmistes, Sainte-Rose, Saint-Benoît, Bras-Panon, Saint-André, Salazie, Sainte-Suzanne.

2. LE MARCHE DES VEHICULES NEUFS

2.1. IMMATRICULATIONS DE VEHICULES NEUFS

Sur la dernière décennie, l'évolution des immatriculations de véhicules s'est caractérisée par un important effet de cycle lié à la tenue du Salon de l'automobile tous les deux ans et qui constitue un des principaux événements commerciaux du Département. Avec 90.000 visiteurs en 2003, le 8^{ème} salon de la Réunion se positionnait, en terme de fréquentation, en quatrième position après Paris, Lyon et Bordeaux.

Après la crise qu'a connu le secteur en 1993 au niveau national, le Gouvernement a instauré au début de l'année 1994 une mesure de soutien sous la forme d'une prime de 5.000 francs pour l'achat d'un véhicule neuf en échange de la destruction d'une automobile de plus de dix ans. Cette mesure était destinée à stimuler les ventes et améliorer la fiabilité et la propreté du parc automobile en éliminant les voitures les plus anciennes. L'arrivée à échéance de ce dispositif en 1996 s'est traduite par un niveau exceptionnel de ventes au cours de cet exercice. En conséquence, l'année 1997 a été décevante malgré la tenue du salon. En revanche, les deux salons qui suivirent (1999 et 2001), ont eu un impact très positif sur les immatriculations de véhicules neufs (particuliers et utilitaires³) pour les années concernées : + 7,2 % en 1999, + 10,8 % en 2001. A l'inverse, 2000 et surtout 2002 en raison du fort ralentissement de la conjoncture économique, ont enregistré un recul des immatriculations de - 5,1 % et de - 13,2 % respectivement.

En 2003, malgré le succès du salon, la progression des immatriculations n'a été que de 2 % sur l'ensemble de l'année, toujours dans un contexte économique ralenti. Ainsi, le rythme de croissance des immatriculations entre les années impaires (salon) a régulièrement diminué depuis 1995 : + 15,1 % entre 1995 et 1997; + 11,9 % entre 1997 et 1999; + 4,6 % entre 1999 et 2001 et - 6,0 % entre 2001 et 2003. Cette tendance pourrait traduire les premiers signes d'essoufflement d'un marché automobile réunionnais qui reste néanmoins plus dynamique (+ 2 % en 2003) qu'en Europe ou en métropole (respectivement - 1,1 % et - 6,3 %), mais moins que dans les DOM dont la progression en 2003 (+ 4,1 %) a été notamment tirée par les performances de la Guadeloupe (+ 16,2 % pour les voitures particulières).

La typologie des véhicules immatriculés à la Réunion indique que près des trois quarts des voitures sont destinées à un usage particulier contre 27 % à une utilisation professionnelle. Les véhicules de marques françaises s'octroient 59,4 % du total des immatriculations. Le taux de pénétration des voitures de marques étrangères, très légèrement supérieur à celui de la métropole (39 % en 2003), est en hausse régulière depuis 2001. Enfin, le marché des véhicules fonctionnant au gazole progresse rapidement (+ 8 % en 2003) et représente 62,3 % des ventes de voitures neuves en 2003. A l'inverse, les ventes de voitures à essence se réduisent (- 6,6 % en 2003).

Nombre d'immatriculations de voitures particulières et utilitaires et de motocycles

en unités	1994	1995*	1996	1997*	1998	1999*	2000	2001*	2002	2003*
VOITURES PARTICULIERES - VP	15 637	17 367	21 767	20 299	21 595	23 350	21 463	24 651	22 231	22 750
- pour particuliers							17 459	20 471	17 768	18 455
- pour entreprises							4 004	4 180	4 463	4 295
- marques étrangères	6 208	7 607	11 101	9 419	9 631	9 947	8 843	9 314	8 666	8 934
- marques françaises	9 429	9 760	10 666	10 880	11 964	13 403	12 620	15 337	13 565	13 816
Variations annuelles VP		11,1%	25,3%	-6,7%	6,4%	8,1%	-8,1%	14,9%	-9,8%	2,3%
VOITURES UTILITAIRES - VU	4 398	4 837	5 293	5 254	5 069	5 240	5 522	5 258	5 354	5 373
- pour particuliers							2 329	2 338	2 076	2 095
- pour entreprises							3 193	3 920	3 278	3 278
- marques étrangères	1 508	1 728	1 937	2 074	2 043	2 349	2 342	2 435	2 288	2 481
- marques françaises	2 890	3 109	3 356	3 180	3 026	2 891	3 180	2 823	3 066	2 892
Variations annuelles VU		10,0%	9,4%	-0,7%	-3,5%	3,4%	5,4%	-4,8%	1,8%	0,4%
TOTAL DES IMMATRICULATIONS	20 035	22 204	27 060	25 553	26 664	28 590	26 985	29 909	27 585	28 123
Variations annuelles		10,8%	21,9%	-5,6%	4,3%	7,2%	-5,6%	10,8%	-7,8%	2,0%
Motocycles	1090	1005	1263	1474	1 406	1 701	1 446	1 352	1 146	1 450

* année "salon"

Source : Préfecture

³ Sont considérés comme véhicules utilitaires les autobus, les autocars, les camions, les camionnettes et les véhicules automoteurs spécialisés.

2.1.1. Les immatriculations de voitures particulières neuves

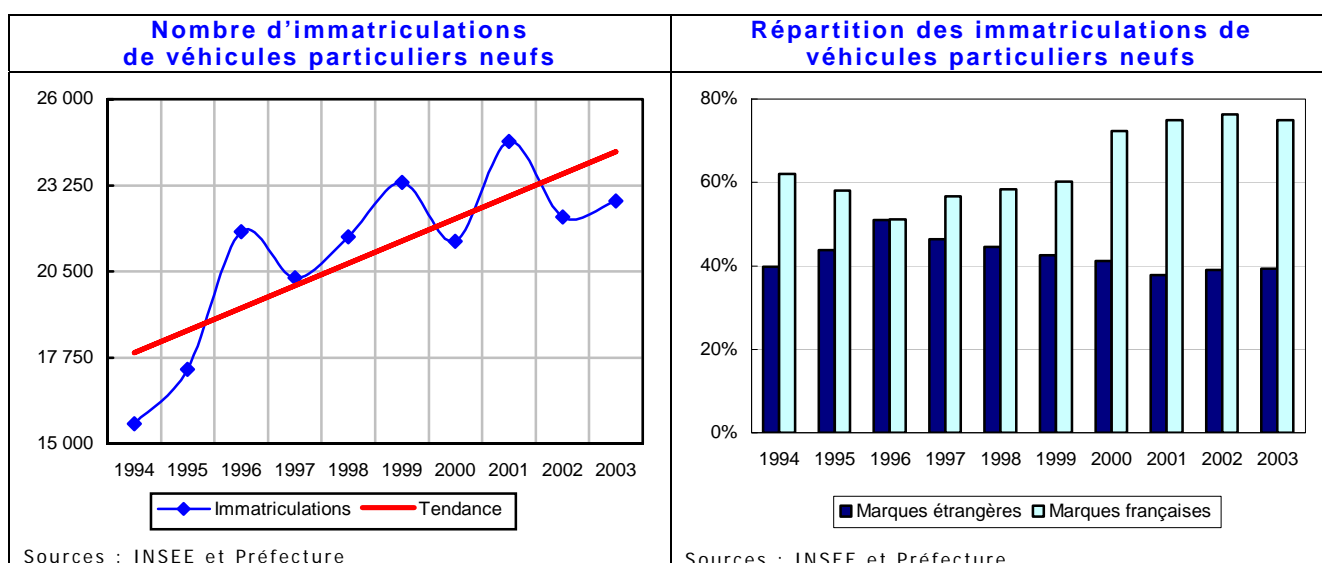
Le taux moyen annuel de progression des immatriculations de voitures particulières neuves au cours des neuf dernières années s'élève à 4,3 %. Avec 22.750 unités, l'année 2003 apparaît décevante, car en légère progression par rapport à 2002 (+ 2,3 %), mais en net retrait en comparaison de l'année « salon » précédente de 2001 (- 7,7 %). Plus de 81 % des voitures particulières sont acquises par les ménages, le solde (19 %) étant acheté par des entreprises

En 2003, l'analyse de la répartition des ventes en fonction de la puissance administrative montre un engouement croissant des consommateurs réunionnais pour les voitures de plus forte puissance, stimulé par la disparition de la vignette automobile. Ainsi, entre 2001 et 2003, les ventes de voitures de 4-5 chevaux fiscaux (64 % des immatriculations) ont diminué de 16,1%, tandis que celles des autres catégories de véhicules se sont inscrites en hausse de 13,6 % pour les 7 CV (11 % du total), de 16,7 % pour les 8 CV (5 % du total), de 26,5 % pour les 10-11 CV (2,8 % du total) et 169 % pour les 17 CV et plus (0,5 % soit 113 véhicules).

Le recul des immatriculations entre 2001 et 2003 a affecté plus sensiblement les marques françaises (- 10 %) que les marques étrangères (- 4 %). Ces dernières représentent 39,3 % de ce segment en 2003 à la Réunion contre 40,4 % en métropole.

En progression constante, les immatriculations de voitures de type diesel constituent 53 % du total des immatriculations de voitures particulières en 2003 contre 38 % trois ans plus tôt. En métropole, cette proportion est passée de 49 % à 67,4 % sur la même période.

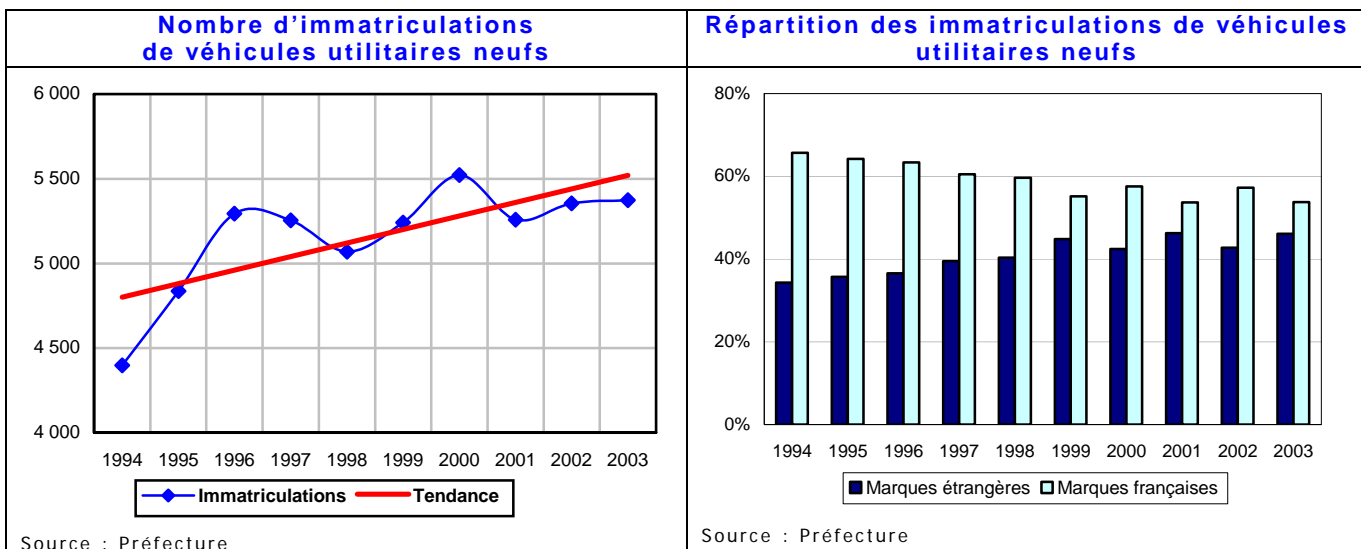
La part des berlines reste majoritaire (81 % en 2003), mais diminue de 4 points depuis 2001 au profit des tout-terrains (+ 1 point et 5 % du marché) et des monospaces/breaks (+ 2 points et 3 % de marché).



2.1.2. Les immatriculations de véhicules utilitaires neufs

En 2003, quelques 5.373 véhicules utilitaires ont été immatriculés, majoritairement constitués de camions et camionnettes (97 % du total). Ce marché a retrouvé un niveau de faible croissance en 2002 et 2003, respectivement + 1,8 % et + 0,4 %, après le repli enregistré en 2001 (- 4,8 %). Ces évolutions diffèrent de celles constatées en métropole, où le marché a été très dynamique en 2001 (+ 18,5 %) avant de se replier fortement en 2002 et 2003 (respectivement - 7,2 % et - 6,4 %), sous l'effet du ralentissement de la conjoncture économique. En moyenne sur les huit dernières années, le marché de ce type de véhicules a cru de 1,3 % à la Réunion contre 2,4 % en métropole.

La proportion de véhicules de marques françaises, toujours majoritaire en 2003 avec 53,8 % du total des immatriculations de véhicules utilitaires (67,6 % en métropole), ne cesse de décroître depuis 10 ans (65,7 % en 1994). Au sein des véhicules utilitaires, près de 40 % sont destinées à une utilisation familiale et 60 % à un usage professionnel en 2003 (respectivement 42 % et 58 % en 2000).

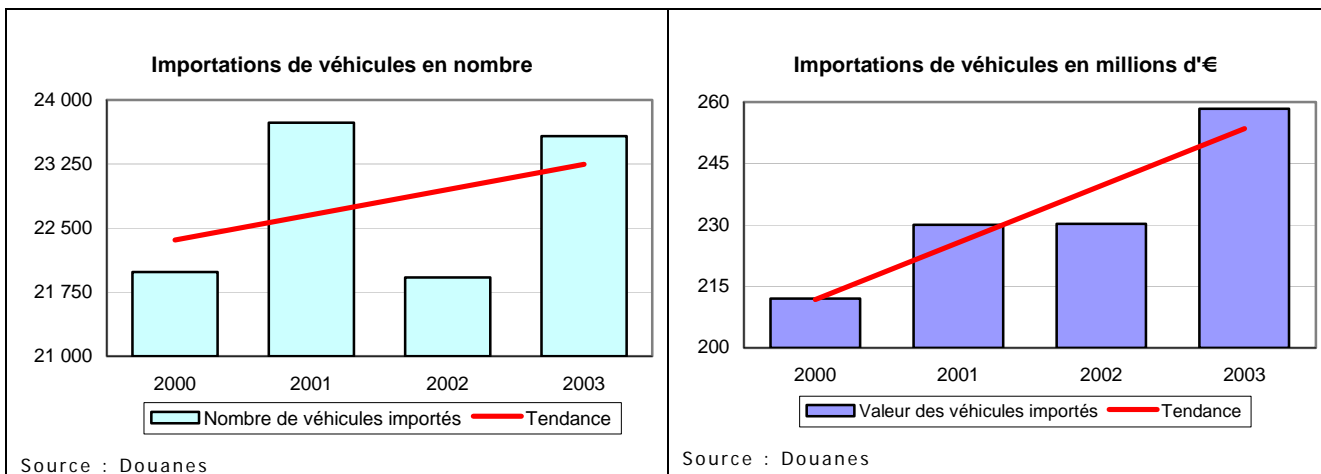


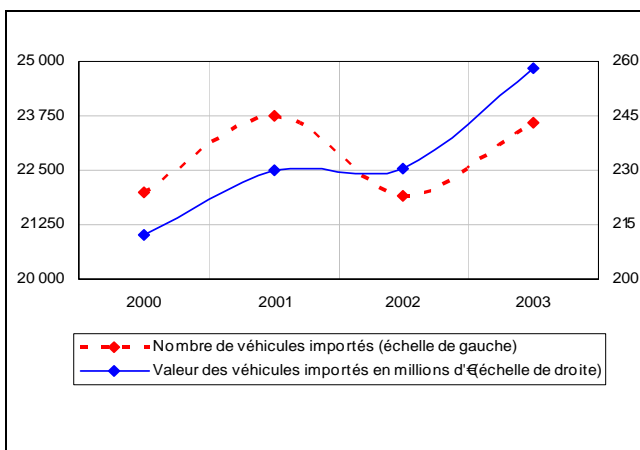
2.2. IMPORTATIONS DE VEHICULES NEUFS

Entre 2002 et 2003, les importations de voitures de tourisme et autres véhicules automobiles ont progressé de 12,2 % en valeur et de seulement 7,6 % en nombre. Par rapport à l'année 2001, année « salon », les importations de véhicules se stabilisent (- 0,7 %) en nombre, alors qu'elles augmentent de 12,3 % en valeur, traduisant à la fois une montée en gamme des acheteurs et un effet de hausse qualitative de l'offre.

Selon le service des Douanes, la baisse des importations en volume en 2002 a principalement touché les véhicules fonctionnant à l'essence. L'augmentation sensible de la part relative des véhicules diesel dans les importations explique d'ailleurs en partie la hausse de la valeur moyenne des véhicules importés. En 2003, le nombre de véhicules diesel d'une cylindrée inférieure à 1.500 cm³ augmente considérablement (+ 23 % par rapport à 2002 et + 74 % par rapport à 2001).

En volume, la Métropole est le premier fournisseur de voitures à la Réunion (55 %) devant le Japon/Corée du sud (10,9 %), l'Allemagne (10,1 %) et l'Espagne (9,8 %). En 2003, il convient de noter la forte croissance des voitures importées d'Espagne (+ 150 %, soit 2.301 unités) aux dépens de la métropole (- 7,5 %), le nombre de véhicules en provenance d'Asie et d'Allemagne étant stable.





Le graphique ci-contre illustre l'effet volume/prix décrit ci-avant tel qu'il ressort des statistiques des Douanes. Le retournement de tendance entre 2000 et 2001 provient, selon les services des Douanes, d'une variation significative de la composition des importations avec un accroissement relatif des véhicules diesel par rapport aux véhicules essence.

La tendance à l'augmentation de la valeur des véhicules semble se poursuivre, comme l'atteste la forte augmentation observée par l'Association Dionysienne de Promotion Economique (ADPE) du prix moyen de vente d'un véhicule entre les salons 2001 et 2003 (de 13.000 € à 16.000 € en deux ans).

3. LE MARCHE DES VEHICULES D'OCCASION

3.1. CESSIONS ET REIMMATRICULATIONS

Au cours des neuf dernières années, les ré-immatriculations de véhicules d'occasion (particuliers et utilitaires) ont progressé en moyenne de 5 % par an selon les données de la Préfecture, soit un niveau supérieur à celui de la métropole (+ 3,9 %). A l'instar du marché des véhicules neufs, un fléchissement de la croissance est toutefois observé depuis 2001 (+ 3,9 % en 2003). En 2003, 54.323 voitures d'occasion ont été revendues, soit 19,3 % du parc automobile contre 20,3 % en 1994. Près de la moitié de ces ventes s'effectue chez les concessionnaires automobiles, les autres se faisant de gré à gré.

Le segment des **voitures particulières** (80 % des transactions) est le plus dynamique avec des taux de croissance respectifs de 5,4 % en 2001, de 3,3 % en 2002 et de 4,1 % en 2003. La grande majorité des acheteurs (95 %) sont des ménages. Depuis 2002, la progression de ce marché est supérieure à celui des véhicules de tourisme neufs.

Les ré-immatriculations de **véhicules utilitaires d'occasion** augmentent en moyenne de 2,3 % par an, soit quasiment au même rythme que les véhicules utilitaires neufs, et avoisinent chaque année un volume de 10.000 contre plus de 5.000 immatriculations neuves.

Cessions et réimmatriculations de véhicules d'occasion

en nombre

Voitures particulières - VP

- pour particuliers

- pour entreprises

- marques étrangères

- marques françaises

Variations annuelles - VP

Voitures utilitaires - VU

- marques étrangères

- marques françaises

Variations annuelles - VU

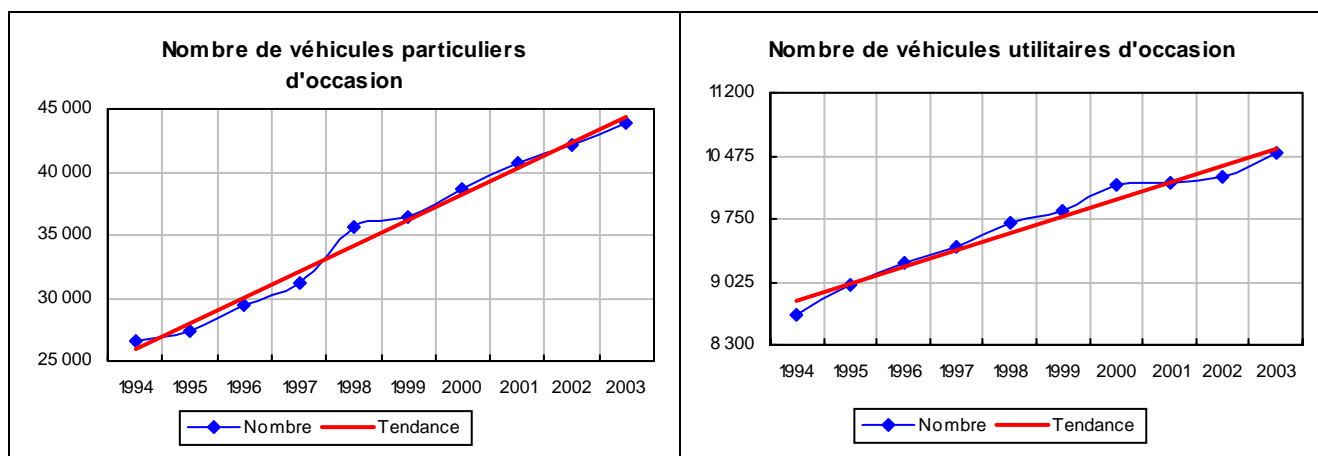
Total des immatriculations

Variations annuelles

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
26 640	27 326	29 513	31 257	35 672	36 500	38 642	40 747	42 080	43 823	
26 054	26 670	28 716	30 413	34 602	35 296	37 448	39 035	40 425	42 207	
586	656	797	844	1 070	1 205	1 194	1 712	1 655	1 616	
11 029	11 614	12 720	13 941	15 731	16 024	17 077	17 569	17 795	20 645	
15 611	15 712	16 793	17 316	19 941	20 477	21 565	23 178	24 285	23 178	
	+ 2,6%	+ 8,0%	+ 5,9%	+ 14,1%	+ 2,3%	+ 5,9%	+ 5,4%	+ 3,3%	+ 4,1%	
8 654	8 998	9 255	9 433	9 694	9 839	10 140	10 161	10 229	10 500	
2 753	2 795	3 007	3 110	3 312	3 452	3 437	3 512	3 567	3 688	
5 901	6 203	6 248	6 323	6 382	6 387	6 703	6 649	6 662	6 812	
	+ 4,0%	+ 2,9%	+ 1,9%	+ 2,8%	+ 1,5%	+ 3,1%	+ 0,2%	+ 0,7%	+ 2,6%	
35 294	36 324	38 768	40 690	45 366	46 339	48 782	50 908	52 309	54 323	
	+ 2,9%	+ 6,7%	+ 5,0%	+ 11,5%	+ 2,1%	+ 5,3%	+ 4,4%	+ 2,8%	+ 3,9%	

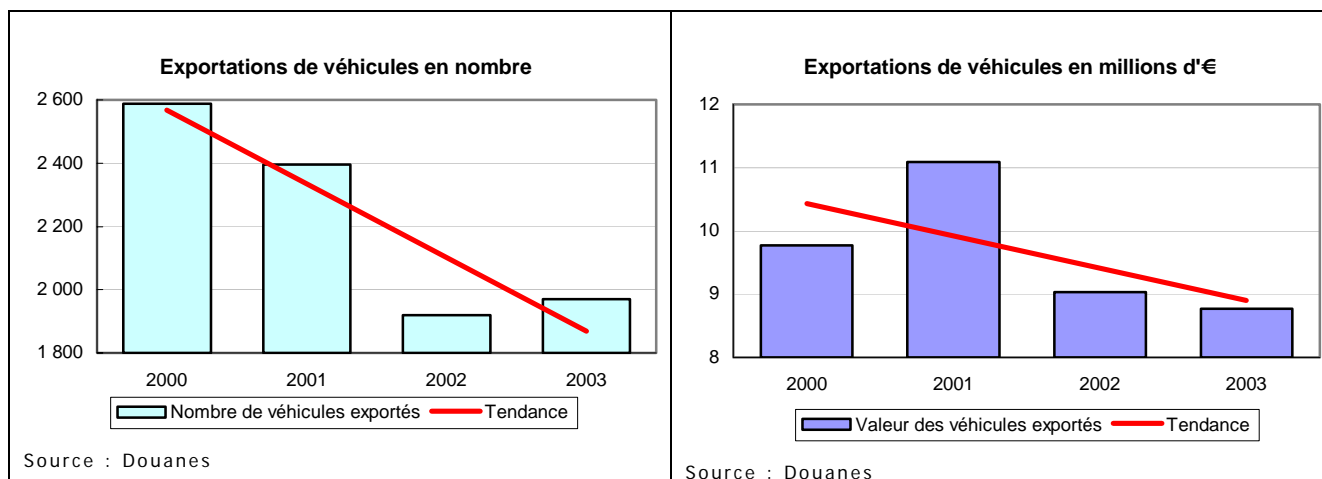
Source : Préfecture

3.2. EXPORTATIONS DE VEHICULES D'OCCASION



Les exportations en volume de « voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes » ont légèrement progressé en 2003 (+ 2,7 %) après trois années consécutives de baisse.

Outre les exportations vers la métropole et les autres DOM principalement pour des motifs de déménagements (36 %), les sorties de véhicules s'effectuent vers Madagascar (29 % du total), Mayotte (26 %) et les Comores (8 %). La forte baisse enregistrée en 2002 résulte de la chute de près de 50 % des exportations vers Madagascar, suite aux troubles sociaux et politiques qu'a connu la Grande Ile à cette période.



4. ANALYSE FINANCIERE DES 13 CONCESSIONNAIRES

Méthodologie : Afin d'éviter les effets de distorsion dus au poids trop faible ou trop lourd de certaines entreprises, les ratios moyens, retenus dans l'ensemble de cette étude, correspondent à une **moyenne des ratios individuels d'entreprises**, qui ne tient pas compte de la taille et du poids de chacune d'entre-elles.

Il a été retenu un échantillon de 13 entreprises figurant parmi les principaux concessionnaires cités dans la partie 1.4. de l'étude. Elles totalisent environ 90 % du nombre total de véhicules neufs vendus.

Soldes intermédiaires de gestion agrégés des 13 concessionnaires

en millions d'euros

	1999	2000	2001	2002	00/99	01/00	02/01
Chiffre d'affaires net	622,3	624,4	697,9	658,5	+0,3%	+11,8%	-5,6%
Production globale	147,2	150,1	171,9	166,2	+2,0%	+14,5%	-3,3%
- Consommations intermédiaires	56,7	60,6	71,3	73,8	+6,8%	+17,6%	+3,5%
= Valeur ajoutée	90,5	89,6	100,6	92,5	-1,0%	+12,4%	-8,1%
+ Subventions d'exploitation	1,2	2,0	2,0	2,3	+68,0%	+0,4%	+11,6%
- Impôts et taxes	7,5	7,0	6,5	5,8	-7,1%	-7,1%	-9,6%
- Charges de personnel	55,3	55,8	60,4	64,0	+0,9%	+8,3%	+5,9%
= Excédent brut d'exploitation	28,9	28,8	35,8	24,9	-0,2%	+24,0%	-30,4%
- Dotations (nettes de reprises)	7,5	5,6	8,7	3,2	-24,8%	+54,4%	-63,5%
+ Autres produits et charges d'exploitation	0,9	-0,1	0,7	0,9	-	-	+31,3%
- Charges financières nettes	8,8	6,7	7,7	7,8	-24,5%	+15,7%	+0,7%
= Résultat courant avant impôts	13,4	16,5	20,0	14,9	+22,5%	+21,7%	-25,9%
+ Produits et charges exceptionnelles	3,2	1,2	0,6	10,4	-64,0%	-52,3%	-
- Participation des salariés	0,7	0,9	1,2	1,0	+21,9%	+30,6%	-14,2%
- Impôts sur les bénéfices	6,1	6,4	7,0	8,4	+4,0%	+9,9%	+20,0%
= Résultat net de l'exercice	9,8	10,4	12,4	15,9	+5,7%	+19,9%	+27,6%
Capacité d'autofinancement	17,4	18,2	24,1	13,2	+4,7%	+32,4%	-45,1%
Effectifs	1 627	1 704	1 896	1 868	+4,7%	+11,3%	-1,5%

4.1. L'ACTIVITE

➤ Les derniers salons en 1999, 2001 et 2003 ont eu un impact très favorable sur les ventes globales de véhicules neufs à la Réunion : + 8,3 % en 1999, + 13,1 % en 2001 et + 10,3 % en 2003 contre - 5,1 % en 2000 et - 13,2 % en 2002 correspondant à des années « sans Salon ».

➤ Après une année 2001 exceptionnellement dynamique en raison du Salon bisannuel de l'Automobile, l'année 2002 a marqué logiquement une rupture de tendance accentuée par une conjoncture économique ralentie. Le chiffre d'affaires (CA) net agrégé des 13 concessionnaires a en effet diminué de 5,6 % entre 2001 et 2002.

Par contre, entre 2000 et 2002, correspondant à deux années « sans Salon », le CA net a augmenté de 5,5 %. Cette hausse n'a toutefois concerné que 6 entreprises sur 13 et n'a pas été uniforme (entre + 2,6 % et + 16,5 %). La baisse du CA net a touché particulièrement les entreprises spécialisées dans les véhicules industriels (entre - 5 % et - 18 %).

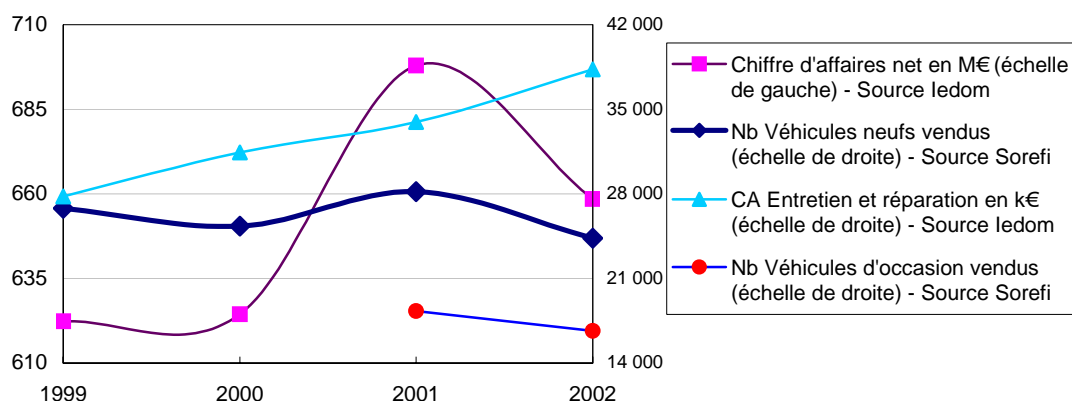
➤ Si le chiffre d'affaires net a progressé entre 2000 et 2002, l'analyse plus détaillée de l'activité des concessionnaires montre des évolutions disparates selon les métiers :

- **L'activité de vente de véhicules**, cœur de métier du concessionnaire, s'est inscrite en baisse entre 2000 et 2002, comme l'atteste le fléchissement du nombre de véhicules vendus par les entreprises de l'échantillon (- 4,0 % après une hausse de 5,2 % entre 1999 et 2001).

- Les prestations de **service liées à la réparation, l'entretien et au service après vente** ont progressé en moyenne de plus de 11 % par an depuis 1999. Leur part au sein du chiffre d'affaires s'est accrue au cours de la période : de 3,8 % en moyenne en 1999 à 4,6 % en 2002. Le segment de la réparation, en liaison avec l'accroissement du parc automobile réunionnais, a connu en effet un fort développement au cours de ces dernières années, comme en témoigne le développement des réparateurs rapides et des spécialistes pneumatiques (Midas, Rep, Vulco, Tout pour l'Auto, etc.), de centres de contrôle technique, ainsi que la création d'unités de réparation rapide par les concessionnaires.

- Concernant les **ventes de pièces de rechange et d'accessoires**, les documents comptables des concessionnaires ne permettent pas d'extraire des données quantitatives relatives à cette activité.

Evolution de l'activité des 13 concessionnaires



4.2. LA RENTABILITE

Moyenne de ratios individuels des 13 concessionnaires

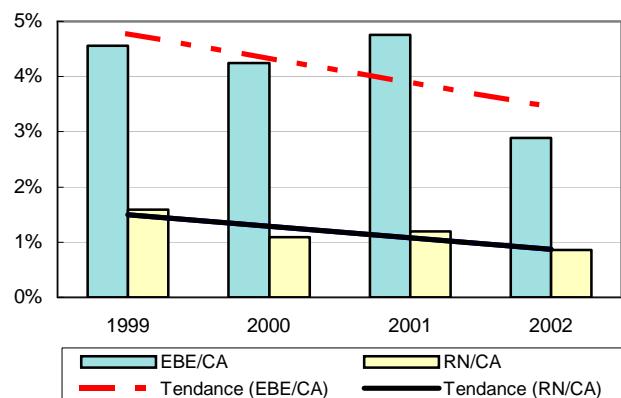
	1999	2000	2001	2002	00/99	01/00	02/01
Taux de marge (Marge commerciale / CA net)	18,3%	17,9%	18,2%	18,6%	-0,4pt	+0,3pt	+0,4pt
Taux de valeur ajoutée (Valeur ajoutée / CA net)	14,4%	13,9%	14,2%	13,7%	-0,5pt	+0,3pt	-0,5pt
Excédent brut d'exploitation / Chiffre d'affaires net	4,6%	4,2%	4,8%	2,9%	-0,4pt	+0,6pt	-1,9pt
Résultat net / Chiffre d'affaires net	1,6%	1,1%	1,2%	0,9%	-0,5pt	+0,1pt	-0,3pt

↻ Entre 1999 et 2002, les indicateurs de rentabilité d'exploitation agrégés (marge commerciale, valeur ajoutée et excédent brut d'exploitation) ont connu des évolutions similaires à celles du chiffre d'affaires, rythmées par les Salons de l'Auto. La tendance générale en terme de **rentabilité moyenne** sur la période de 4 ans est néanmoins à la baisse, comme l'illustre le fléchissement des deux ratios EBE / CA net et Résultat net / CA net. Les niveaux restent toutefois corrects en comparaison des standards nationaux pour le secteur.

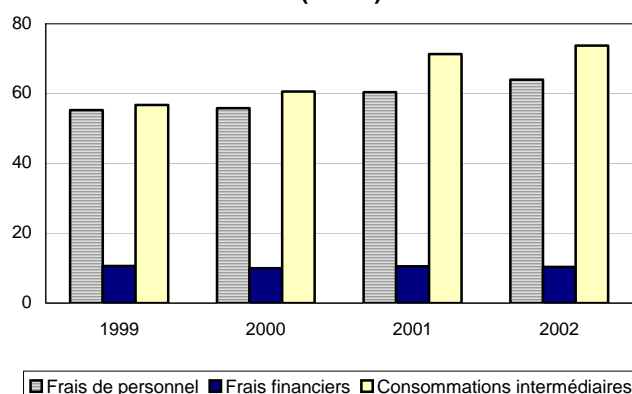
↻ En revanche, le **taux de marge** moyen des concessionnaires s'est amélioré de 0,3 point en 4 ans (de 18,3 % en 1999 à 18,6 % en 2002), ce qui démontre que les marges ont pu être sauvegardées malgré la forte concurrence que se livrent les concessionnaires des différentes marques.

↻ Parallèlement au fléchissement de la rentabilité moyenne, le **rendement apparent du personnel** (Valeur ajoutée / effectifs) a également régressé. Il passe de 56 k€ par agent en 1999 à 49 k€ en 2002.

Ratios de rentabilité



Evolution de quelques postes de charges (en M€)

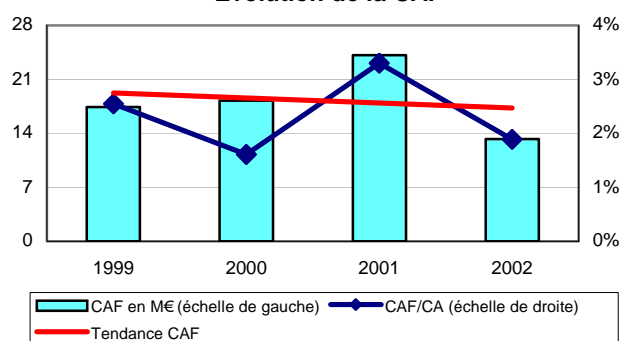


➤ Face à l'accroissement des ventes, les embauches se sont développées. Les **effectifs** ont progressé de 14,8 % entre 1999 et 2002, entraînant ainsi une forte augmentation des **frais de personnel** (+ 15,8 % sur la même période), lesquels absorbent 73,7 % de la valeur ajoutée contre 62,8 % en 1999 (+ 10,9 points). Parallèlement, le **recours au personnel extérieur** s'est sensiblement accru (+ 15,8 % en 4 ans) : il représente en moyenne¹ près de 10 % des charges de personnel. De même, les **frais de sous-traitance** ont presque doublé sur la période étudiée.

➤ La croissance des charges de personnel, plus rapide que celle du chiffre d'affaires (+ 15,8 % contre + 5,8 % entre 1999 et 2002) a provoqué une forte dégradation de l'excédent brut d'exploitation – EBE (- 13,9 %). Le taux de **rentabilité brute d'exploitation**, mesurée par le rapport EBE / CA net s'est détérioré progressivement, de 4,6 % en moyenne en 1999 à 2,9 % en 2002, niveau qui demeure néanmoins correct.

➤ Entre 1999 et 2002, l'évolution des **frais financiers** a été plutôt erratique : - 6,7 % en 2000, + 5,6 % en 2001 et - 1,1 % en 2002. Toutefois, leur part relative au sein de l'EBE a sensiblement progressé et demeure très élevée (de 64,7 % de l'EBE en moyenne de ratios individuels en 1999 à 90,4 % en 2002, le point le plus bas ayant été atteint en 2001 avec 44,7 %). En terme de ratios moyens et non plus de moyenne de ratios individuels, les frais financiers nets (après déduction des produits financiers) absorbent près du tiers de l'EBE (31 % en 2002 contre 22 % en 2001).

Evolution de la CAF



➤ La **capacité d'autofinancement** (CAF) a diminué de 23,8 % entre 1999 et 2002. Rapportée au chiffre d'affaires, la CAF passe en moyenne de 2,5 % en 1999 à 1,9 % en 2002.

➤ La **capacité de remboursement** (dettes financières stables / CAF) s'est dégradée entre 2001 et 2002 (de 3,7 années à 5,8 années en 2002). Cette évolution défavorable résulte d'une détérioration de la rentabilité, alors que l'encours des dettes financières stables a été relativement stationnaire entre 2001 et 2002.

Il convient néanmoins de préciser que les dettes financières stables hors comptes courants d'associés représentent 1,3 année de CAF contre 3,2 années en 1999.

➤ Le ratio CAF / Fonds propres nets donne une approche de la **rentabilité financière**, c'est à dire l'aptitude de l'entreprise à rémunérer des ressources propres, et donc, à financer sa croissance de manière autonome. Ce ratio, qui enregistre de fortes variations, avoisine les 19 % au cours de la période.

4.3. LA STRUCTURE FINANCIERE

Bilan fonctionnel agrégé des 13 concessionnaires

en millions d'euros

	1999	2000	2001	2002	00/99	01/00	02/01
Fonds propres nets	71,2	73,2	75,8	82,6	+2,9%	+3,5%	+9,1%
+ Dettes financières stables	42,5	46,4	54,3	54,3	+9,3%	+16,9%	+0,1%
<i>dont Emprunts bancaires (1)</i>	29,4	28,7	38,8	37,6	-2,1%	+35,1%	-3,0%
+ Amortissements et provisions	65,4	68,7	77,2	71,9	+5,1%	+12,3%	-6,8%
- Immobilisations brutes	114,3	120,4	127,2	138,7	+5,4%	+5,6%	+9,0%
= Fonds de roulement net global	64,8	67,9	80,0	70,2	+4,9%	+17,8%	-12,3%
Stocks et en cours	148,9	165,9	169,4	176,9	+11,4%	+2,1%	+4,4%
+ Créances Clients	79,8	74,8	112,7	84,0	-6,2%	+50,6%	-25,5%
- Dettes Fournisseurs	131,4	124,1	142,0	136,0	-5,6%	+14,4%	-4,2%
- Dettes fiscales et sociales	15,0	17,1	20,9	19,6	+13,7%	+22,6%	-6,3%
+ Solde des autres créances et dettes d'exploitation	2,5	0,1	0,2	0,1	-94,2%	+10,4%	-66,7%
= BFR exploitation	84,7	99,6	119,4	105,3	+17,7%	+19,9%	-11,8%
+ BFR hors exploitation	24,3	39,5	7,0	11,9	+62,3%	-82,4%	+70,6%
= Besoins en fonds de roulement	109,0	139,1	126,4	117,2	+27,6%	-9,2%	-7,3%
Solde net de trésorerie	-44,2	-71,2	-46,3	-47,0	+61,0%	-34,9%	+1,4%
Disponibilités et placements	8,0	7,7	10,8	9,5	-2,9%	+39,4%	-11,9%
- Concours bancaires courants (2)	52,2	78,9	57,1	56,4	+51,1%	-27,7%	-1,1%
= Trésorerie	-44,3	-71,2	-46,3	-46,9	+60,9%	-34,9%	+1,4%
Endettement bancaire total (1+2)	81,6	107,6	95,9	94,1	+32,0%	-10,9%	-1,9%

La structure financière de l'ensemble des concessionnaires a connu une sensible dégradation au cours des quatre dernières années, même si cette évolution semble avoir été stoppée en 2002, grâce à l'accroissement du niveau des fonds propres qui a permis une décrue relative de l'endettement bancaire.

➤ Les **fonds propres** ont augmenté régulièrement (+ 16,1 % en quatre ans), mais dans des proportions beaucoup plus faibles que les résultats (+ 62,2 %).

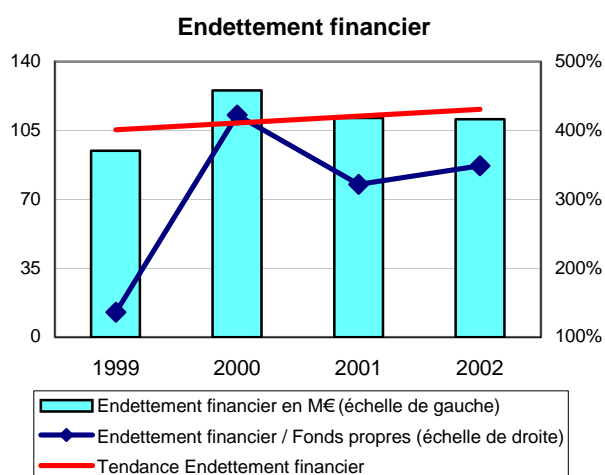
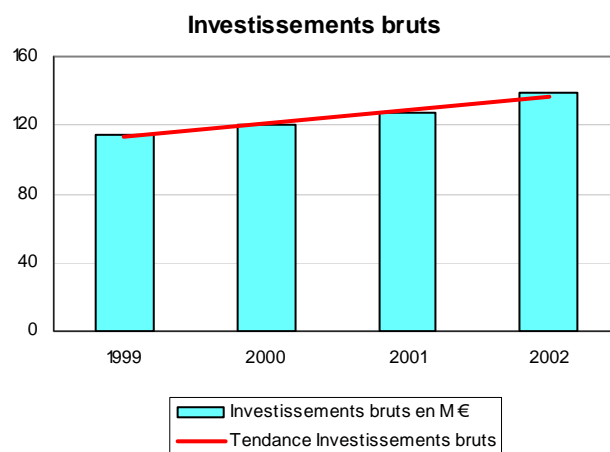
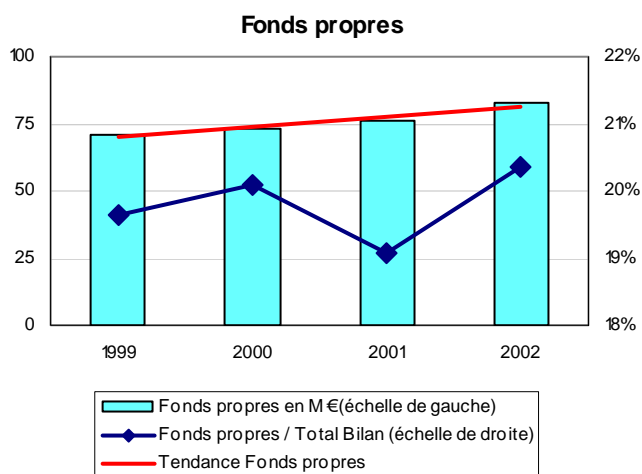
➤ Parallèlement, le **recours à l'endettement bancaire** (tous termes confondus) a particulièrement diminué en fin de période : - 10,9 % en 2001 et - 1,9 % en 2002, après une forte progression de 32,0 % en 2000. La baisse a surtout concerné les concours de trésorerie (- 27,7 % en 2001 et - 1,1 % en 2002). Rapporté aux fonds propres, l'endettement bancaire total s'élève en moyenne à 180,7 % en 2002 contre 199,8 % en 2001, 230,3 % en 2000 et 115,8 % en 1999.

➤ Comparativement à l'évolution de l'endettement bancaire, les **comptes courants d'associés** sont demeurés relativement stationnaires entre 2000 et 2002.

➤ Le ratio moyen rapportant le **total des dettes financières** (total des emprunts bancaires + autres dettes financières notamment les comptes courants d'associés) aux fonds propres nets s'élève à 134 % en 2002 contre 147 % en 2001, 171 % en 2000 et 133 % en 1999.

➤ De façon plus détaillée, la **structure moyenne de l'endettement** global des distributeurs automobiles est composée majoritairement de concours bancaires courants (46 % en 2002 contre 53 % en 1999) qui financent le cycle d'exploitation puisque le fonds de roulement net global ne couvre en moyenne que 62 % des besoins du cycle en 2002, devant les emprunts bancaires à terme (27 % en 2002 contre 24 % en 1999), les comptes courants d'associés (20 % contre 21 %) et le recours au crédit-bail (7 % contre 2 %).

➤ Dans un contexte d'accroissement de l'activité, les **efforts d'investissement** des concessionnaires restent soutenus, comme le révèle l'évolution des immobilisations brutes : + 5,4 % en 2000, + 5,6 % en 2001 et + 9,0 % en 2002.



☞ La **solvabilité** moyenne (Fonds propres nets / Total de bilan) des entreprises du secteur s'est maintenue entre 19 et 20 % au cours de la période étudiée, soit à un niveau plutôt satisfaisant.

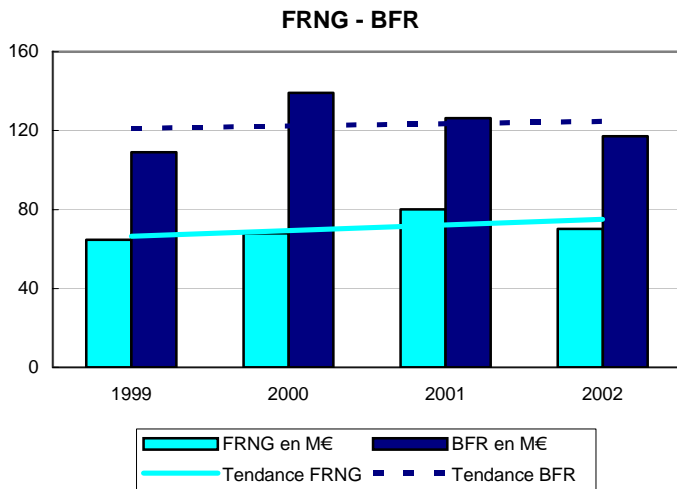
Cependant, sur les 13 concessionnaires étudiés, seulement 5 entreprises enregistrent un ratio supérieur à 20 %, contre 4 avec une solvabilité variant entre 10 et 20 % et les 4 autres avec un ratio proche de 5 %.

☞ L'analyse détaillée des **BFR d'exploitation**, en forte croissance au cours des 4 ans, révèle un allongement des délais moyens de rotation de stocks (107,4 jours de CA en 2002 contre 92,8 jours en 1999), accompagné d'une contraction du crédit fournisseurs moyen (73,4 jours de CA en 2002 contre 79,1 % en 1999).

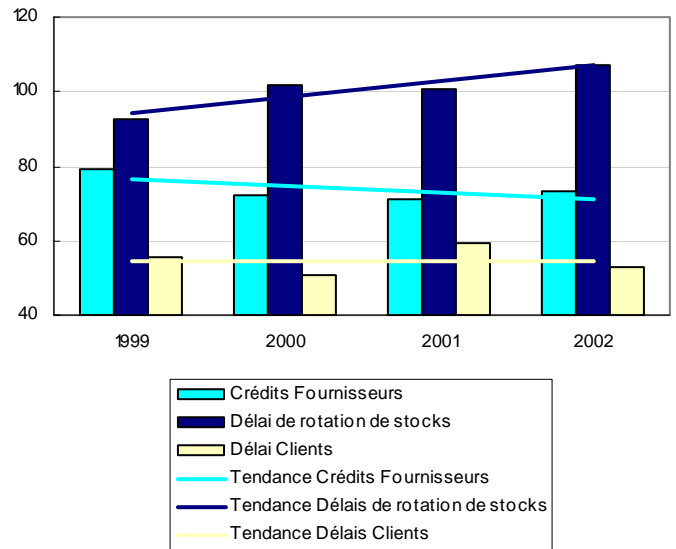
☞ Hors l'élément exceptionnel constitué par les avances de trésorerie effectuées en 2000 par un concessionnaire, les **besoins de trésorerie** se sont globalement stabilisés. Les concours bancaires courants rapportés au CA ont varié entre 9 et 10 % au cours de la période.

Quelques moyennes de ratios de délais liés à l'activité

en jours de chiffre d'affaires	1999	2000	2001	2002
Fonds de roulement net global	46,7	45,4	51,5	49,8
Stocks et en cours	92,8	102,0	100,7	107,4
Créances Clients	55,8	50,6	59,4	52,7
Dettes Fournisseurs	79,1	72,2	71,3	73,4
BFR exploitation	64,4	73,1	80,7	75,7
BFR hors exploitation	8,5	9,2	-0,1	2,4
Besoins en fonds de roulement	72,9	82,4	80,6	78,2



**Délais moyens (en jours de CA)
Crédits Fournisseurs - Paiements Clients et
Rotation de stocks**



➤ Selon les données issues du Service de centralisation des risques de la Banque de France, **l'encours des risques octroyés au secteur de la distribution automobile** à la Réunion s'est élevé à 129,3 millions d'€ au 31 décembre 2003 contre 122,0 millions d'€ en 2002, soit une augmentation globale de 6 % de l'encours bancaire, pour 49 bénéficiaires (44 en 2002). A noter que cet encours représente 3,7 % de l'encours global des crédits accordés aux entreprises de la Réunion, hors secteur immobilier. **L'encours moyen des risques par bénéficiaire** s'élève à 2,639 millions d'€ en 2003 contre 2,772 millions d'€ en 2002.

Il convient de noter que les risques enregistrés pour les entreprises de l'échantillon représentent près de 87 % de l'encours total accordé au secteur de la distribution automobile.

➤ A l'instar de l'analyse de la structure de l'endettement global évoquée ci-dessus, la **répartition par terme** des risques montre la prépondérance des crédits à court terme (55,6 %) devant les crédits à moyen et long terme (32,0 %) et le crédit-bail (12,4 %).

Risques des concessionnaires automobiles à la Réunion

encours en k€	Court terme	Moyen et long terme	Crédit-Bail	Total	Hors bilan
déc-02	67 710	39 097	15 147	121 954	44 240
déc-03	76 813	36 319	16 183	129 315	45 504
var. 02/03	+13,4%	-7,1%	+6,8%	+6,0%	+2,9%
Structure					
déc-02	55,5%	32,1%	12,4%	100,0%	
déc-03	59,4%	28,1%	12,5%	100,0%	

Source : Service de Centralisation des Risques (Banque de France)