

Le secteur automobile en Nouvelle-Calédonie

Sur les onze premiers mois de l'année 2007, le marché automobile français est orienté à la hausse, avec une progression des immatriculations de 1,7%. Parallèlement, en Nouvelle-Calédonie, sur les dix premiers mois de l'année 2007, les immatriculations de voitures de tourisme progressent plus rapidement sur un rythme de 10,4% tandis que celui des véhicules utilitaires est de 22,3%. Le territoire connaît, en effet depuis quelques années, une période de forte croissance des ventes de véhicules. En 2006, 12 215 véhicules neufs étaient immatriculés, et 18 220 cartes grises étaient transférées contre respectivement 9 469 et 16 307 en 2002.

Cette situation résulte de différents facteurs, parmi lesquels, l'augmentation de la richesse par habitant, la croissance importante de la population de plus de 35 ans ainsi que le recul important du nombre de demandeurs d'emploi sous l'effet d'une conjoncture économique favorable.

La stabilité du prix des véhicules et le recul des devises asiatiques et américaines ont favorisé l'expansion du marché hors union européenne en particulier pour les ventes de tout-terrain. Ainsi, toutes gammes confondues, les trois meilleures ventes sont dans l'ordre, un pick-up tout-terrain, une voiture petit modèle et un tout-terrain.

Les défiscalisations entrant dans le cadre de la loi Girardin (2003), ainsi que la détaxation sur les pick-up double cabine (fin 2005), ont également eu un impact positif sur les ventes de véhicules utilitaires.

Le secteur de la vente est tenu par quatre principaux groupes qui se partagent un marché de plus d'une trentaine de marques.

Enfin, l'implantation en Nouvelle-Calédonie de sociétés financières spécialisées dans le crédit-bail et la LOA (location avec option d'achat) a permis de faciliter les possibilités de financement d'un véhicule. Ce mode de financement dont les conditions d'accès ont été réduites a minima peut toutefois se révéler onéreux pour des particuliers peu avertis et aux revenus modestes.

I. Aperçu général

1- Les caractéristiques du marché automobile calédonien

La Nouvelle-calédonie bénéficie d'un réseau routier total long de 5 622 km. En 2006, 110 900 véhicules étaient en circulation au regard du nombre de vignettes vendues (qui ont généré 1 milliard de F CFP de recettes) ce qui exclut les véhicules administratifs exemptés de vignette fiscale (pour mémoire, le parc de l'Etat représente environ 300 véhicules, celui de la Nouvelle-Calédonie environ 250, et celui de la Province Sud environ 450...).

Un poids significatif du secteur du commerce....

La part du nombre de salariés travaillant dans le commerce automobile par rapport au nombre total de salariés du secteur du commerce reste stable entre 2003 et 2007 aux alentours de 15%, de même que celle des entreprises qui varie autour de 17%.

On note que les entreprises de commerce de véhicules (501Z) sont en moyenne de taille supérieure à celles des autres sous-secteurs. Au contraire, les entreprises de réparation (502Z et 504Z) semblent nettement dominées par les entreprises individuelles, le nombre de salariés par entreprise étant égal à 1.

En %	2003	2007
Part des salariés du commerce automobile dans le nombre de salariés du commerce	14,8%	15,4%
Part des salariés du commerce automobile dans le nombre total de salariés	2,5%	2,5%
Part des entreprises du commerce automobile dans le nombre d'entreprises du commerce	17,2%	16,3%
Part des entreprises du commerce automobile dans le nombre total d'entreprises	2,3%	2,0%

Source : ISEE

NAF	2003			2007		
	Entreprises	Salariés	Ratio	Entreprises	Salariés	Ratio
501Z Commerce de véhicules automobiles.....	62	484	7,8	60	564	9,4
502Z Entretien et réparation de véhicules automobiles.....	426	386	0,9	450	448	1,0
503A Commerce de gros d'équipements automobiles.....	13	67	5,2	15	61	4,1
503B Commerce de détail d'équipements automobiles.....	39	167	4,3	50	232	4,6
504Z Commerce et réparation de motocycles.....	21	10	0,5	23	23	1,0
Total.....	561	1 114	2,0	598	1328	2,2

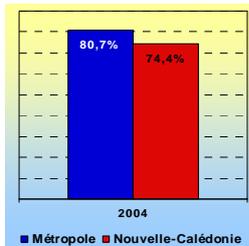
Source : ISEE

...mais un secteur qui demeure concentré.

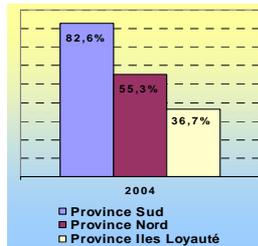
Quatre principaux groupes (Groupe Jeandot, Compagnie Française d'Afrique Occidentale – CFAO, Groupe Pentecost, Groupe Dang) se partagent l'essentiel d'un marché où plus de 30 marques sont représentées. Sur les neuf premiers mois de l'année 2007, les importations de véhicules particuliers et utilitaires s'élevaient à 18,7 milliards de FCFP soit 10,5% des importations sur la période.

Des ménages suréquipés dans le Sud

« Pourcentage de ménages possédant au moins une voiture »



Source : ISEE-Recensement, INSEE



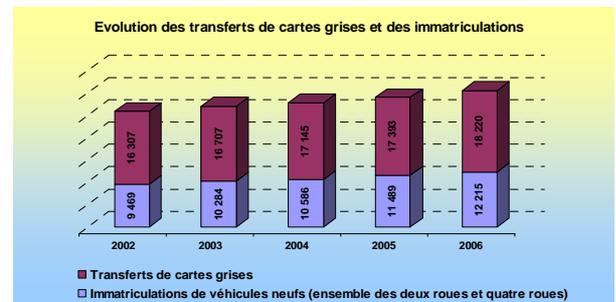
Source : ISEE

La part des ménages possédant une automobile est inférieure en Nouvelle-Calédonie à celle de la Métropole. La densité de véhicules pour 1000 habitants s'élevait à 595 en Métropole en 2006 contre seulement 418 en Nouvelle-calédonie. Ce retard est dû au sous-équipement dans les Provinces du Nord et des Iles Loyauté. En effet, la Province Sud, seule, devance la Métropole avec un taux d'équipement de 82,6% contre 80,7%.

2- L'évolution du marché

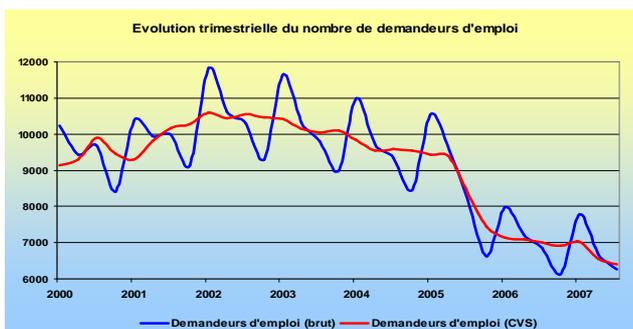
Une demande en croissance constante...

Le marché de l'automobile (particuliers et utilitaires) connaît une croissance constante et significative sur la période étudiée. Entre 2002 et 2006, le total des véhicules vendus (immatriculations et transferts de cartes grises) a augmenté de 18,1%. Cette vigueur est surtout soutenue par une croissance globale du marché du neuf proche des 30%, tandis que celle du marché de l'occasion est de +11,7% en cinq ans.

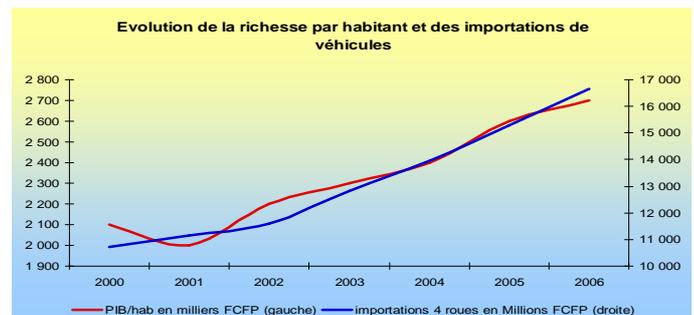


Source : Direction de l'Industrie, des Mines et de l'Énergie (Dimenc)

...favorisée par une bonne conjoncture économique et démographique



Source : ISEE



Source : ISEE

Nombre d'habitants	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Variation annuelle moyenne	Variation totale
Population ayant plus de 18 ans.....	144 221	147 178	150 187	153 072	155 828	158 866	162 082	2,0%	12,4%
dont population entre 35 et 55 ans.....	28 250	30 300	32 750	37 000	37 250	44 500	50 500	10,2%	78,8%
Population.....	211 200	215 260	219 387	223 592	227 878	232 258	236 528	1,9%	12,0%

Source : ISEE

La forte croissance du PIB par habitant entre 2000 et 2006¹ (+4,6% en moyenne annuelle et +31,1% sur la période) a incité les ménages à investir dans des biens d'équipement tels que les véhicules automobiles. En effet, on constate que l'augmentation des importations de quatre roues est fortement corrélée à l'évolution du niveau de vie. De plus, l'orientation favorable de l'économie depuis quelques années, avec notamment les projets miniers, a stimulé la demande. La baisse du nombre de demandeurs d'emploi (- 30% entre mars 2000 et septembre 2007 corrigé des variations saisonnières – CVS) sur la période a, de plus, accru le nombre de consommateurs potentiels.

¹ Le PIB par habitant des années 2004 à 2006 a été estimé à partir de la méthodologie des comptes rapides produits par l'ISEE dans le cadre du projet CEROM.

En moyenne, le budget automobile représente quelque 13%² du revenu des ménages, soit l'équivalent d'environ 50 000³ FCFP par mois pour les ménages du Grand Nouméa. Cependant, si l'on élimine l'impact des fortes inégalités de revenu sur le salaire moyen en calculant le salaire médian, le montant mensuel alloué à l'automobile apparaît voisin de 42 000 FCFP par mois.

Par ailleurs, la croissance de la population entre 35-55 ans a été la plus rapide. Elle correspond à un groupe démographique ayant un pouvoir d'achat plus important que les autres (période d'activité professionnelle) et qui a le plus souvent recours à l'utilisation d'un véhicule.

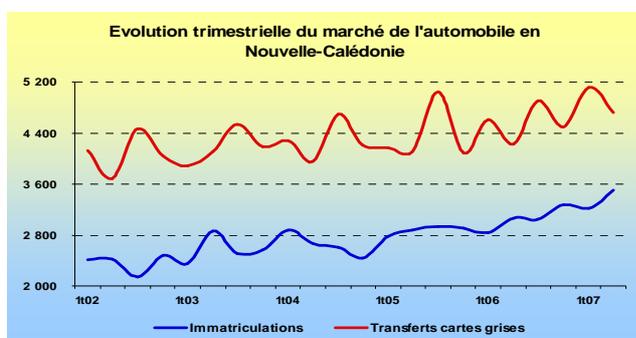
La prédominance du marché de l'occasion...

Les transactions de véhicules d'occasion représentent la majorité des échanges sur ce marché avec près de 60% des transactions en 2006. Toutefois, on note que la part des immatriculations de véhicules neufs ne cesse de croître sur ce marché, et passe de 36,7% en 2002 à plus de 40% en 2006.

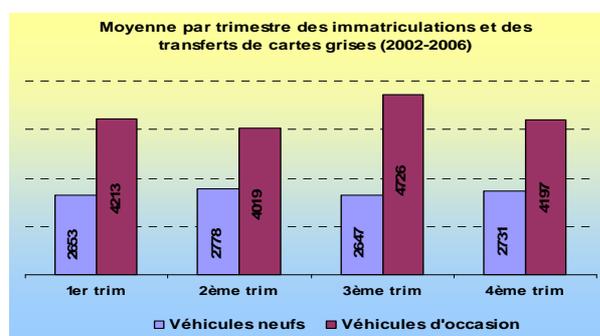
...qui révèle une saisonnalité marquée

Le marché de l'occasion suit une tendance saisonnière significative contrairement au marché du neuf. En effet, le nombre de transferts de cartes grises au cours du troisième trimestre est nettement supérieur à celui des autres trimestres (+17,6%).

Une des raisons pourrait être les mouvements de départs et d'arrivées de personnels expatriés sur le territoire.



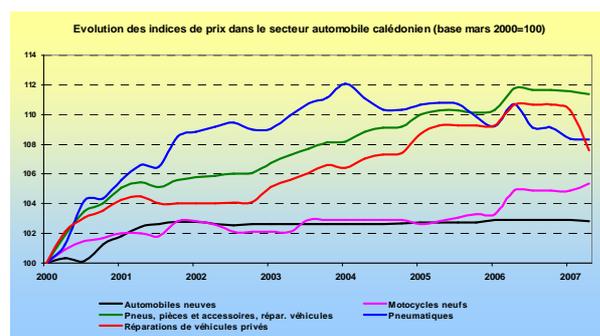
Source: Dimenc



Source: Dimenc

3- Stabilité du prix d'achat et inflation des services

Alors que le prix des automobiles neuves est assez stable sur la période étudiée (+2,8% entre 2000 et 2007), les prix des pièces détachées et des réparations augmentent assez fortement avec des progressions de plus de 11% pour les pièces et accessoires, de 8,3% pour les pneumatiques, et de 7,6% pour les réparations. L'utilisation d'équipements de haute technologie nécessite une main d'œuvre de plus en plus qualifiée ayant un coût élevé, ainsi que des investissements techniques plus pointus (souvent spécifiques à une marque). La flambée des prix du pétrole et des matières premières (comme l'acier) impacte également cette évolution.



Source : ISEE

II. Les principaux groupes importateurs de véhicules en Nouvelle-Calédonie

1- Quatre grands groupes se partagent le marché

Le groupe Jeandot est le principal groupe du secteur avec plus du tiers des importations annuelles de véhicules. Le groupe Jeandot et le groupe Pentecost sont les seuls à être significativement présents sur les trois marchés, à savoir les véhicules destinés aux particuliers, les véhicules utilitaires, et les véhicules industriels. Les groupes Dang et CFAO sont spécialisés sur les deux premières catégories. Les trois autres groupes travaillent à une échelle plus réduite. La spécialisation du groupe CIPAC en fait, toutefois, le second importateur de véhicules industriels.

² 13,4% selon le budget consommation des ménages 1991. En Métropole, la part des consommations liées à l'automobile est stable sur la durée. Elle était de 12,4% sur la période 1990-1997 et 12,3% sur la période 1998-2006.

³ En 2004, le revenu mensuel moyen des ménages était de 377 000 FCFP pour le Grand Nouméa selon l'Enquête Adua-Isee.

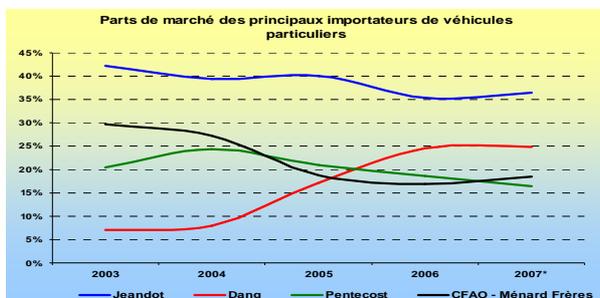
Type de véhicules	2007*			Total 2007*	
	P	U	I	Nombre	Part
Jeandot.....	36,5%	36,2%	55,7%	3314	36,8%
Dang.....	24,9%	23,5%	1,6%	2157	23,9%
Groupe Pentecost.....	16,4%	22,9%	20,5%	1687	18,7%
Ménard Frères-CFAO.....	18,4%	13,1%	0,0%	1461	16,2%
Hickson.....	1,4%	3,0%	0,0%	174	1,9%
Prestige motors.....	2,5%	0,3%	0,0%	150	1,7%
CIPAC.....	0,0%	0,9%	22,2%	70	0,8%

* Fin septembre 2007 ; ** P = particuliers, U = utilitaires, I = industriels

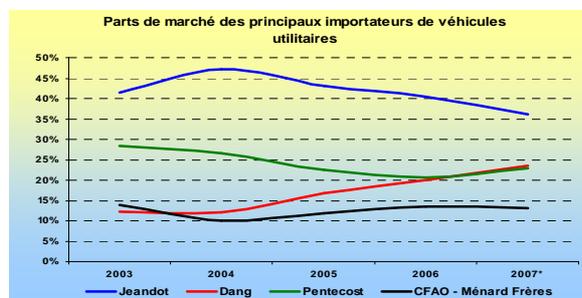
Source : Concessionnaires automobiles

2- Dans un contexte de concurrence vive

Si le groupe Jeandot reste le premier importateur de véhicules utilitaires et particuliers, ses parts de marché reculent légèrement passant de plus de 40% en 2003 à environ 36% en 2007. Au contraire, le groupe Dang voit ses parts de marché augmenter fortement puisqu'elles sont multipliées par trois pour les voitures destinées aux particuliers et par deux pour les véhicules utilitaires. Cette croissance est en grande partie le résultat du succès mondial rencontré par la marque coréenne Hyundai distribuée par le Groupe Dang.



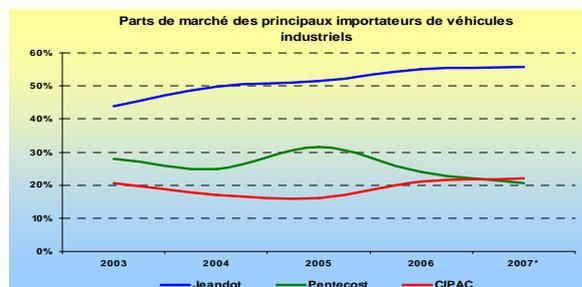
Source : Concessionnaires automobiles



Source : Concessionnaires automobiles

Sur la période, le groupe Dang passe de la quatrième à la deuxième place pour les importations de véhicules particuliers et utilitaires.

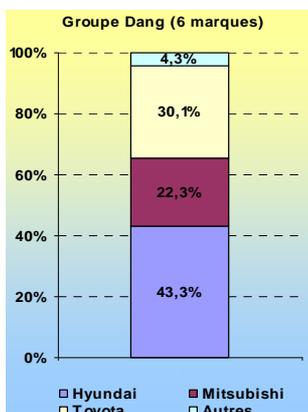
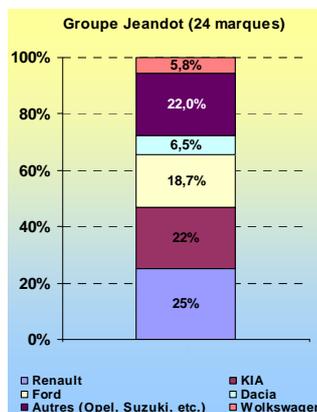
Cet essor s'est fait au détriment des groupes Pentecost et CFAO. Leurs parts de marché respectives déclinent ou stagnent. Au niveau du marché des véhicules industriels, les groupes Jeandot principalement, puis CIPAC, prennent des parts de marché au groupe Pentecost.



Source : Concessionnaires automobiles

3- Une répartition des principales marques

« Répartition des marques par importateur en 2007 »



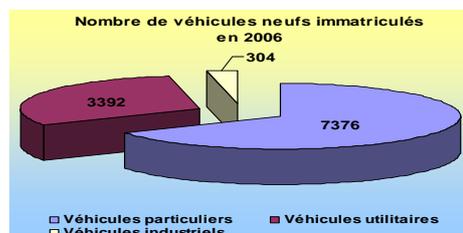
Source : Concessionnaires automobiles

La diversité des marques commercialisées par le groupe Jeandot contraste avec les autres groupes qui ne s'appuient que sur deux à trois marques à fort potentiel commercial. Il en ressort que le groupe Jeandot semble potentiellement moins exposé à certains aléas conjoncturels (parités monétaires, sources d'approvisionnement momentanément bloquées) car l'origine des approvisionnements est variée.

III. Analyse du marché des véhicules neufs en Nouvelle-Calédonie

Types de véhicules importés (au 30 septembre)	Part en 2005	Part en 2006	Part en 2007
Voitures particulières	68,5%	64,2%	61,6%
dont petits modèles	26,7%	25,9%	25,4%
dont berlines compactes	13,4%	9,1%	7,9%
dont berlines tourisme	4,5%	3,3%	2,9%
dont voitures haut de gamme (berlines & 4x4)	2,4%	2,6%	2,3%
dont 4x4 (hors pick up)	21,5%	23,2%	23,1%
Véhicules utilitaires (avec pick up)	25,6%	30,7%	33,7%
Véhicules industriels	5,9%	5,1%	4,7%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Concessionnaires automobiles



Source : ISEE

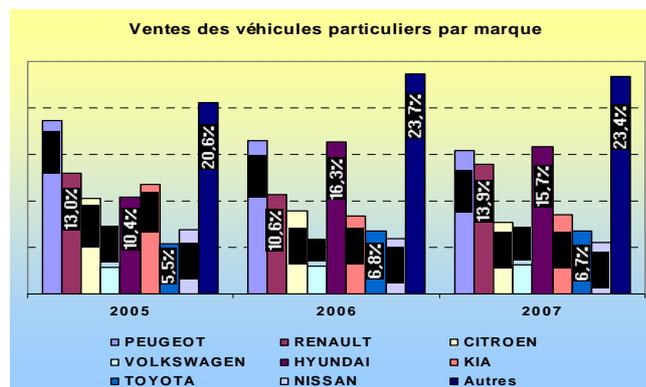
Trois types de marché

Le nombre de véhicules à quatre roues immatriculés en 2006 s'élevait à 11 072. Les deux tiers sont des véhicules de tourisme destinés aux particuliers tandis que les véhicules utilitaires, qui comprennent les pick-up, souvent achetés par des particuliers, représentent 30,7% de ce total. La part des immatriculations de véhicules industriels est résiduelle, à 5,1%. On note toutefois la baisse du nombre d'immatriculations de véhicules particuliers au profit des véhicules utilitaires (pick-up en particulier).

1- Les véhicules particuliers

a. Recul des marques françaises au profit des marques étrangères

Les trois marques françaises ont perdu 5 points entre 2005 et 2007, à 37% du total des ventes de véhicules neufs. Dans le même temps, la part des ventes des quatre principales marques asiatiques dans le total des ventes est passée de 34,6% en 2005 à 36,4% en 2007. La marque Hyundai connaît la plus forte progression sur ces 3 ans (+ 5,3 points). En outre, la part des ventes de véhicules de marques « Autres » (principalement américaines avec Chevrolet et Ford en particulier) a également augmenté de près de 3 points sur la période.



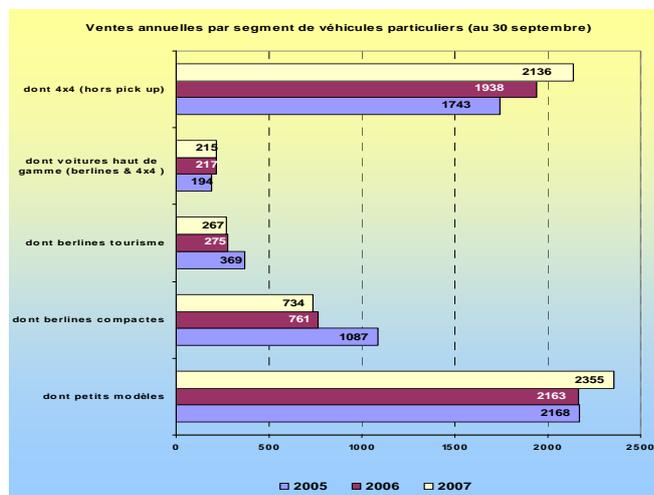
Source : Concessionnaires automobiles

b. Des segments révélateurs des structures de la société

Les véhicules particuliers se ventilent en cinq segments basés sur le volume des véhicules et leurs formes : le premier segment correspond aux petites voitures, puis viennent les berlines compactes, de tourisme, le haut de gamme, et enfin les 4x4.

Le succès quasi-constant des petits modèles

Avec plus de 25% du total des véhicules vendus, les petits modèles constituent le type de véhicules le plus vendu après les pick-up. Le prix abordable des modèles proposés en fait des véhicules accessibles au plus grand nombre. Ces véhicules ont pour origines principales l'Asie et la France.



Source : Concessionnaires automobiles

Le déclin continu des berlines

Les immatriculations de berlines compactes et de berlines tourisme diminuent très fortement entre 2005 et 2007 (respectivement -32,5% et -22,2%). Seules les voitures haut de gamme semblent se maintenir mais elles ne concernent qu'un nombre réduit de véhicules.

Une clientèle relativement importante pour les véhicules haut de gamme

Les tous-terrains de luxe rencontre un succès important en Nouvelle-Calédonie. Les commandes des modèles haut de gamme des marques Nissan, Wolkswagen ou BMW sont globalement en augmentation constante.

A titre de symbole, le nombre annuel de Porsche Cayenne vendu sur le marché calédonien s'élève à 10 en moyenne sur les quatre dernières années soit environ 1 véhicule pour 24 000 habitants. En Métropole, le nombre annuel de ventes s'élève à 1300 soit 1 Porsche Cayenne pour 46 150 habitants. A titre indicatif, le revenu mensuel moyen d'un acheteur de Porsche Cayenne en Allemagne (pays de fabrication où le prix est le moins élevé) est de 1,66 million de F CFP.

La place prépondérante des 4x4 sur le marché calédonien des véhicules particuliers

Les véhicules tout-terrain représentent un des segments de véhicules particuliers les plus vendus en Nouvelle-Calédonie avec une part de marché d'environ 23%. Ce sont surtout les petits 4x4 asiatiques bon marché qui remportent le plus grand succès.

c. Les modèles les plus vendus, le succès de Peugeot et des véhicules asiatiques bon marché

Dans les petits modèles, les Peugeot 206 et 207 et les Hyundai Getz sont les voitures les plus commandées. En termes de prix, la gamme se situe autour de 1,5 million de F CFP.

Dans les berlines compactes, la Peugeot 307 reste première en termes d'immatriculation. Les prix dans cette gamme varient autour de 2,5 millions de F CFP. Les berlines tourisme dont le prix gravite autour de 3 à 4 millions de F CFP, Peugeot et Subaru arrivent en tête.

Année (au 30 septembre)	2005			2006			2007		
Gamme	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)
Petits modèles	PEUGEOT 206	28,6%	1,55	PEUGEOT 206	18,4%	1,55	HYUNDAI GETZ	15,5%	1,15
	RENAULT CLIO	11,9%	1,48	HYUNDAI GETZ	15,8%	1,15	PEUGEOT 207	10,3%	1,80
	HYUNDAI GETZ	9,7%	1,15	RENAULT CLIO	9,3%	1,48	RENAULT CLIO	9,9%	1,48
Berlines compactes	PEUGEOT 307	22,3%	1,93	PEUGEOT 307	23,4%	1,93	PEUGEOT 307	19,1%	1,93
	TOYOTA COROLLA	15,2%	1,85	TOYOTA COROLLA	15,6%	1,85	CITROEN C4	14,2%	2,07
	CITROEN C4	11,7%	2,07	CITROEN C4	10,1%	2,07	TOYOTA AURIS	12,4%	2,30
Berlines tourisme	PEUGEOT 407	19,5%	2,90	SUBARU IMPREZA	16,4%	2,85	PEUGEOT 407	15,0%	2,90
	SUBARU IMPREZA	8,9%	2,85	PEUGEOT 407	16,4%	2,90	SUBARU IMPREZA	11,2%	2,85
	KIA CARENS	8,4%	2,29	SUBARU OUTBACK	7,6%	4,30	CHEVROLET LACETTI	9,0%	1,69
Voitures haut de gamme (berlines & 4x4)	WOLKSWAGEN TOUAREG	23,7%	6,75	NISSAN MURANO	18,0%	5,90	BMW X3	13,0%	4,89
	BMW X3	16,5%	4,89	WOLKSWAGEN TOUAREG	15,2%	6,75	WOLKSWAGEN TOUAREG	12,6%	6,75
	RANGE ROVER	5,2%	8,10	BMW X3	13,8%	4,89	NISSAN MURANO	11,6%	5,90
4x4 (hors pick up)	HYUNDAI TUCSON	16,2%	2,80	HYUNDAI TUCSON	17,8%	2,80	HYUNDAI TUCSON	12,7%	2,80
	KIA SORENTO	13,8%	3,19	KIA NEWSPORTAGE	8,5%	2,49	KIA NEWSPORTAGE	11,1%	2,49
	KIA NEWSPORTAGE	11,4%	2,49	CITROEN BERLINGO	7,4%	1,49	HYUNDAI SANTA FE	6,7%	3,58

Source : Concessionnaires automobiles, L'Argus de Nouvelle-Calédonie

Les 4x4 de gamme moyenne sont dominés par les marques coréennes et japonaises comme Hyundai, Kia ou Nissan avec des prix s'échelonnant entre 2,5 et 4 millions. Le succès constant du Hyundai Tucson sur la période en fait le véhicule particulier le plus vendu.

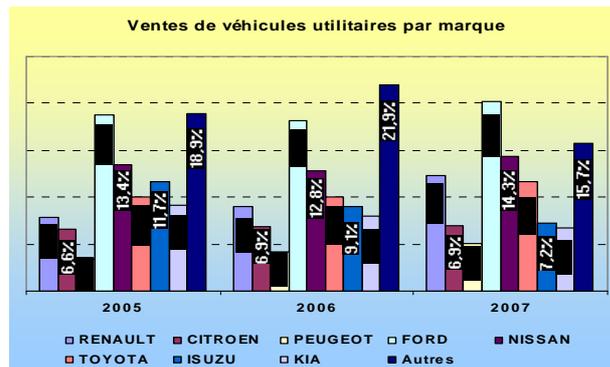
2- Les véhicules utilitaires

La vente de véhicules utilitaires est en constante progression. Cette situation provient notamment du fait que de nombreux « pick-up » sont utilisés en Nouvelle-Calédonie comme véhicules d'agrément par des particuliers. Ce phénomène s'est accentué par les dispositions réglementaires récentes, à savoir la baisse de 21% à 11% de la TGI sur l'importation de pick-up double cabine fin 2005⁴ et la vigueur des chantiers en cours (notamment Goro Nickel) depuis 2004.

⁴ Délibération n°129 du 18 novembre 2005 portant modification du tarif des douanes de Nouvelle-Calédonie. Ces incitations permettent de répondre à l'interdiction faite aux propriétaires de pick-up de transporter des passagers dans leur benne (délibération du 22 août 2006 applicable au 1^{er} mars 2007).

a. Une prépondérance des marques étrangères

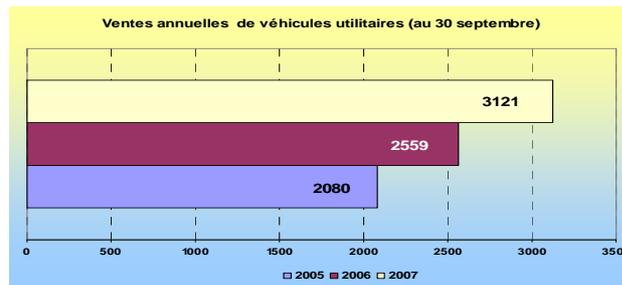
Le total des ventes de véhicules utilitaires américains (Ford) et asiatiques représente plus de 60% du total. On note, toutefois, le déclin de la marque Isuzu qui perd 4,5 points de parts de marché entre 2005 et 2007 malgré le succès du modèle DMAX. Renault, en revanche, devient un acteur important sur ce marché avec une progression de 4,5 points sur la période. Le succès des marques asiatiques et américaines en utilitaires (avec les pick-up et certaines camionnettes) peut en partie s'expliquer par une parité monétaire du dollar et du yen avec l'euro qui abaisse le coût relatif de ces produits.



Source : Concessionnaires automobiles

b. L'essor du marché

Les ventes d'utilitaires (de pick-up principalement) augmentent très fortement sur la période 2005-2007 et passent de 27,2% de part de marché à 34,1% en 3 ans. Cette évolution est caractéristique du marché automobile calédonien. En effet, en Métropole, seul un peu plus de 12 000 pick-up ont été vendus en 2006 sur un total de 2 millions de véhicules vendus, soit une proportion de 0,6% des ventes.



Source : Concessionnaires automobiles

c. Le succès du modèle Ford Ranger

Le Ford Ranger domine nettement ce secteur de marché malgré une baisse régulière de sa part entre 2005 et 2007 (-4,5 points sur 3 ans). Ce modèle est le moins cher des trois pick-up les plus vendus (2,5 millions F CFP contre 4 millions de F CFP). La dimension prix reste un facteur essentiel de succès commercial. Il convient d'ailleurs de noter, depuis deux ans, l'arrivée sur le marché calédonien de pick-up chinois très bon marché (moins de 2 millions de F CFP), sous-marques de JMC et Great Wall.

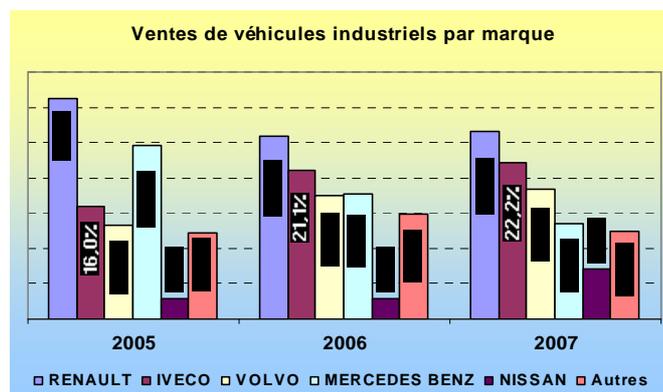
Année (au 30 septembre)	2005			2006			2007		
	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)
PICK UP	FORD RANGER	20,0%	1,79	FORD RANGER	17,3%	1,79	FORD RANGER	15,5%	1,79
	NISSAN NAVARA	11,7%	3,79	NISSAN NAVARA	11,1%	3,79	ISUZU DMAX	10,2%	4,00
	TOYOTA HILUX	9,7%	3,30	ISUZU DMAX	8,9%	4,00	MITSUBISHI L200 SPORTERO	10,2%	3,20

Source : Concessionnaires automobiles, L'Argus de Nouvelle-Calédonie

3- Les véhicules industriels

a. Une spécialisation européenne

Les quatre principales marques européennes que sont Renault, Iveco, Volvo, et Mercedes Benz se partagent plus de 80% des ventes sur toute la période. Les ventes d'Iveco et de Volvo augmentent (respectivement +6,2 et +5,2 points entre 2005 et 2007) tandis que les Renault et surtout les Mercedes Benz sont en recul (respectivement -4,6 et -11 points sur la période). Parmi les marques non européennes, seul le japonais Nissan est significativement implanté sur le marché avec 7% des ventes en 2007.



Source : Concessionnaires automobiles

b. Un volume constant

Le nombre de véhicules industriels vendus chaque année entre 2005 et 2007 se situe aux alentours de 450. Cependant, ce chiffre semble supérieur à la normale du fait de la réalisation actuelle de grands chantiers tel que celui de Goro Nickel. La grande diversité des véhicules que ce segment regroupe ne permet pas de livrer une estimation des prix pertinente.

4- Les meilleures ventes tous véhicules confondus

Année (au 30 septembre)	2005			2006			2007			
	Gamme	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)	Modèle (classement par gamme)	Part des immatriculations	Prix minimum (en millions)
Toutes gammes confondues		PEUGEOT 206	9,3%	1,55	FORD RANGER	7,0%	1,79	FORD RANGER	5,2%	1,79
		FORD RANGER	6,8%	1,79	PEUGEOT 206	5,7%	1,55	HYUNDAI GETZ	3,9%	1,15
		HYUNDAI TUCSON	4,7%	2,80	HYUNDAI GETZ	5,5%	1,15	HYUNDAI TUCSON	2,9%	2,80

Source : Concessionnaires automobiles, L'Argus de Nouvelle-Calédonie

Toutes gammes confondues, la spécificité du marché calédonien ressort avec un 4x4 et un pick-up dans les trois modèles les plus vendus en 2005 et en 2007. Par ailleurs, on constate le succès des modèles très bon marché (inférieur à 2 millions F CFP).

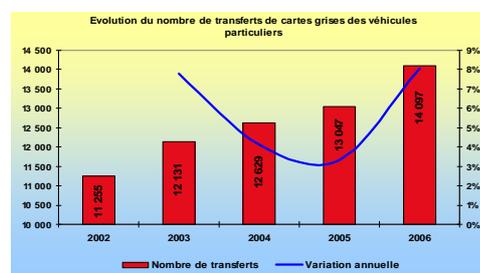
IV. Le marché des véhicules d'occasion en Nouvelle-Calédonie

L'analyse du marché de l'occasion est réalisée à partir d'un échantillon : les 85 327 transferts de cartes grises (tous véhicules confondus) opérés entre 2002 et 2006. Seuls les marchés de l'occasion sur les véhicules particuliers et utilitaires sont analysés. En effet, le marché de l'occasion sur les véhicules industriels est très peu significatif car ce type de véhicules, du fait d'une forte spécialisation, est assez peu échangeable. Leur clientèle potentielle est, de plus, très réduite.

1- Le marché de l'occasion des véhicules particuliers

Accélération de la croissance des transferts de cartes grises sur le marché des véhicules particuliers

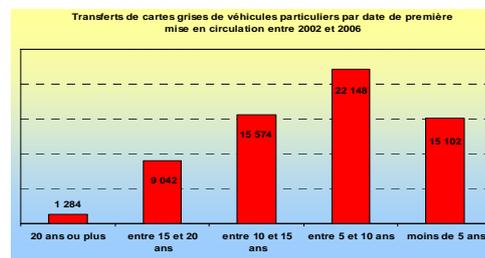
Après un ralentissement de la croissance des transferts de cartes grises (-4,5 points à 3,3% de croissance annuelle en 2005 par rapport à 2003) sur le marché de l'occasion des véhicules particuliers, l'année 2006 voit une forte reprise sur ce marché avec +8% de croissance annuelle.



Source : DTISI

Un parc de véhicules particuliers qui rajeunit

La proportion la plus importante (35%) de transferts de cartes grises de l'échantillon se fait sur les véhicules dont la date de première mise en circulation a eu lieu entre 1996 et 2001. 84% des véhicules échangés ont moins de 15 ans.



Source : DTISI

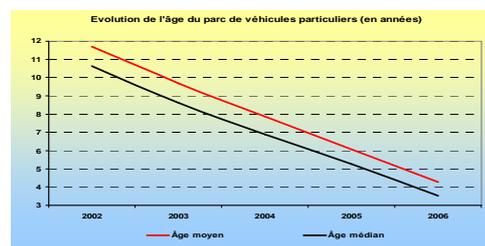
L'âge moyen de l'échantillon rajeunit significativement entre 2002 et 2006 passant de 12,8 à 8,9 ans. Si l'on estime l'âge moyen du parc, on constate qu'il rajeunit encore plus nettement.

En effet, l'âge moyen d'un véhicule est divisé par près de 3 sur la période pour atteindre 4,3 ans.

En années	Âge médian de l'échantillon	Estimation âge du parc à partir de l'âge médian de l'échantillon	Âge moyen de l'échantillon	Estimation âge du parc à partir de l'âge moyen de l'échantillon
2002	11,7	10,6	12,8	11,7
2006	7,4	3,5	8,9	4,3

Source : DITTT, DTISI

Le calcul de l'âge médian permet d'éliminer le poids de l'âge des très vieux véhicules de l'échantillon qui alourdissent l'âge moyen. Ici l'âge médian est divisé par plus de trois sur la période pour atteindre 3,5 ans en 2006. 50% des véhicules particuliers avaient donc moins de 3 ans et demi en 2006.



Source : DTISI

Cette tendance s'oppose à celle du marché métropolitain. En effet, l'âge moyen du parc automobile métropolitain est passé de 7,3 ans en 2000 à 8,1 ans en 2006.

Un marché historiquement dominé par les marques françaises et européennes

Plus de 50% des transferts de cartes grises dans l'échantillon se font sur des véhicules français. On constate que, sur les dix marques les plus présentes dans l'échantillon, l'Europe est surreprésentée alors que le marché du neuf actuel se caractérise par une forte empreinte asiatique. Cette constatation renforce l'hypothèse d'un essor récent des marques coréennes ou japonaises.

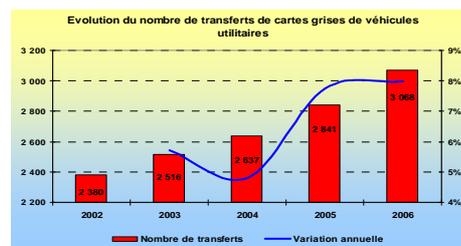
Transferts de cartes grises	2002	2006	Total 2002-2006	Part dans le total des transferts
Total RENAULT	2 270	2 915	13 040	20,6%
Total PEUGEOT	2 184	2 939	12 784	20,2%
Total CITROEN	970	1 480	6 086	9,6%
Total FORD	765	653	3 535	5,6%
Total VOLKSWAGEN	608	681	3 260	5,2%
Total NISSAN	334	622	2 365	3,7%
Total OPEL	396	402	2 070	3,3%
Total B.M.W.	352	492	2 069	3,3%
Total FIAT	428	277	1 783	2,8%
Total SUBARU	288	403	1 667	2,6%

Source : DTISI

2- le marché de l'occasion des véhicules utilitaires

Croissance par palier des transferts de cartes grises sur le marché de l'occasion des véhicules utilitaires

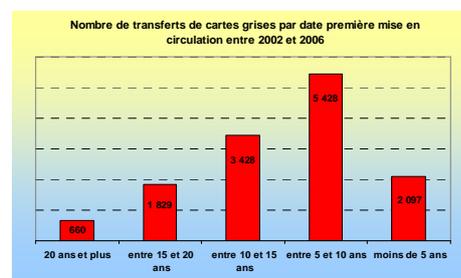
Après un début de période durant lequel la croissance des transferts de cartes grises semble stabilisée autour de 5% (entre 2002 et 2004), on observe un saut de ce taux de croissance à un rythme de 8% annuel (entre 2004 et 2006).



Source : DITTT, DTSI

Un parc de véhicules utilitaires plus vieux que celui des véhicules particuliers

Le nombre de transferts de cartes grises par date de première mise en circulation est le plus élevé pour les véhicules ayant entre 5 et 10 ans (40,4% des transferts sur la période 2002-2006). Viennent ensuite les véhicules ayant entre 10 et 15 ans (25,5%) alors que les transferts sur les véhicules récents (moins de 5 ans) sont nettement moins nombreux (15,6%).



Source : DITTT, DTSI

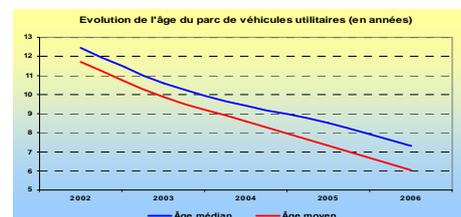
L'âge moyen de l'échantillon du parc de véhicules utilitaires diminue nettement passant de 13,7 à 10,8 ans ce qui reste significativement supérieur à celui des véhicules particuliers.

Ce décalage se retrouve dans l'âge moyen du parc qui, s'il diminue nettement, reste supérieur à celui des véhicules particuliers.

En années	Âge médian de l'échantillon	Estimation âge du parc à partir de l'âge médian de l'échantillon	Âge moyen de l'échantillon	Estimation âge du parc à partir de l'âge moyen de l'échantillon
2002	13,7	12,4	12,8	11,7
2006	10,8	7,3	8,8	6,0

Source : DITTT, DTSI

Contrairement à l'âge médian des véhicules particuliers, l'âge médian des véhicules utilitaires est supérieur à l'âge moyen.



Source : DITTT, DTSI

Les véhicules utilitaires d'origine asiatique dominent le marché de l'occasion

Cinq marques asiatiques sont classées dans les dix premières marques de véhicules utilitaires en termes de transferts de cartes grises. Elles représentent 36,3% des transferts totaux. Cette situation contraste avec celle des véhicules particuliers où les véhicules en provenance d'Asie sont très minoritaires.

Nombre de transferts	2002	2006	Total	Part
Total RENAULT	381	473	2029	15,1%
Total NISSAN	271	518	1812	13,5%
Total TOYOTA	267	308	1457	10,8%
Total CITROEN	234	274	1293	9,8%
Total PEUGEOT	256	264	1231	9,2%
Total LAND ROVER	127	122	681	5,1%
Total KIA	78	193	657	4,9%
Total ISUZU	63	179	587	4,4%
Total FORD	48	161	498	3,7%
Total MITSUBISHI	59	99	356	2,7%

Source : DITTT, DTSI

V. Le financement du secteur automobile en Nouvelle-Calédonie

1- Le financement des acteurs

Encours des crédits recensés par code NAF en juin 2007 (Millions de F CFP)	Nombre d'entreprises	Endettement court terme	Endettement moyen et long terme	Sous-total	Crédit-bail	Crédits douteux	Sous-total	Hors bilan	Total
Encours du commerce (codes 50).....	1 850	14 129	15 649	29 778	1 311	1 579	32 668	25 138	57 806
Encours du secteur automobile (501 à 504Z).....	242	4 539	1 611	6 151	330	150	6 631	8 833	15 464
dont encours des concessionnaires (501Z).....	60	4 158	811	4 968	75	21	5 064	8 239	13 303
dont encours des réparateurs automobiles (502Z).....	96	33	464	496	193	68	758	74	831
dont encours commerce d'équipements automobiles (503A et B).....	65	263	316	579	58	54	691	492	1 182
dont commerce de motocycles (504Z).....	14	86	21	107	4	7	119	29	148

Source : Centrale des risques - IEOM

Un poids significatif dans les engagements financiers de la branche Commerce

Le total des risques bancaires déclarés par les établissements de crédit de la place sur le secteur automobile s'élève à 15,5 milliards de F CFP soit 27% du total des risques déclarés pour le commerce. Ce montant est composé de 57% d'engagements hors bilan et de 29% de crédits à court terme.

La vulnérabilité des réparateurs automobiles

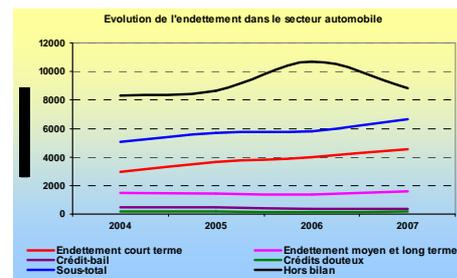
Les concessionnaires représentent 86% des risques déclarés du secteur loin devant le commerce d'équipements automobiles. Le poids des crédits douteux varie très fortement d'une activité à l'autre. Ainsi, les réparateurs automobiles totalisent plus de 45% des crédits douteux. Cette branche, constituée majoritairement d'entreprises individuelles, est plus fragile économiquement.

Des modes de financement différents d'une activité à l'autre

Les concessionnaires s'endettent principalement à court terme (31,3%). Leurs engagements hors bilan auprès des établissements bancaires, composés à 70% d'aval et cautions, représentent 61,9% du total de leurs engagements fin juin 2007. En revanche, les réparateurs automobiles optent pour des crédits à moyen et long terme (55,8%) ainsi que le crédit-bail (23,2%). 41,6% de l'endettement des équipementiers se fait en hors bilan tandis que les parts des crédits à court (22%) et à moyen long terme (26%) s'équilibrent. Les vendeurs de motocycles optent également pour un financement à court terme (58,1%).

Augmentation régulière de la part des crédits à court terme

Les encours de crédits à court terme augmentent de plus de 50% en trois ans et demi et tirent la croissance de l'endettement inscrit au bilan des entreprises du secteur (+31% sur la période). Les autres types de dettes semblent plutôt stagner voire régresser. Ainsi, les crédits à moyen et long terme n'augmentent que de 7,4% entre décembre 2004 et juin 2007. Les encours de crédits-bail diminuent (-24% sur la période). Ces évolutions s'accompagnent d'un recul des encours des crédits douteux (-11,2% sur la période).



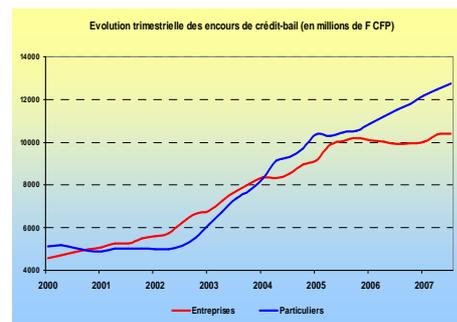
Source : Centrale des risques - IEOM

2- Le financement des acquéreurs par le crédit-bail

Un décollage du financement des particuliers depuis 2003...

Entre 2000 et 2002, les encours de crédit-bail aux entreprises croissent très fortement (+13,2% par an) tandis que le crédit-bail aux particuliers stagne (+1% par an).

Sur la période 2003-2007, les encours de crédit-bail aux particuliers connaissent un décollage avec une croissance annuelle moyenne de 14,7% alors que le niveau du crédit-bail aux entreprises progresse sur un rythme plus lent et semble se stabiliser depuis 2005. Aujourd'hui, en Nouvelle-Calédonie, la location avec option d'achat (LOA) est la formule la plus couramment proposée aux particuliers pour l'achat de véhicule.



Source : IEOM

La facilité d'accès du crédit-bail

Le crédit-bail représentait fin décembre 2006, 21,4 % des crédits à la consommation des particuliers. Le succès du crédit-bail réside, pour les particuliers, dans sa mise en œuvre rapide, un apport faible voire nul, et une mensualité d'autant plus attractive que la durée du contrat est longue (jusqu'à 5 ans). D'autre part, pour les bailleurs, la propriété du bien constitue une garantie facile à mettre en jeu.

Le développement des intervenants sur le territoire

Cette croissance est à mettre en relation avec le développement des sociétés financières spécialisées dans cette activité. Quatre sociétés financières sont implantées en Nouvelle-Calédonie : Crédical, Ge Money, OLN et Nouméa Crédit.

Un développement similaire de ce financement en Métropole

On retrouve une évolution similaire de ce mode de financement en Métropole. En effet, les financements par location des particuliers sur les automobiles neuves sont en forte augmentation (+12,5% sur les 9 premiers mois de l'année) tandis que les crédits classiques sont en recul (-6,2% sur la même période). Les entreprises métropolitaines commencent à utiliser autant les deux types de financement (+7,8% pour les crédits classiques et +6,2% pour les locations) mais les productions pour les locations restent nettement supérieures (17,5 millions d'euros depuis début 2007 contre 1,5 millions pour les crédits classiques).

Un mode de financement dont le montage juridique complexe...

Sont assimilés à des opérations de crédit le crédit-bail, et, de manière générale, toute opération de location assortie d'une option d'achat (article L313-1 du CMF - partie législative). Il est ainsi possible de se rétracter dans un délai de sept jours après signature du contrat. Toutefois, le taux effectif global (TEG) n'est pas systématiquement mentionné dans ce type de contrat.

La durée du contrat pour l'achat d'un véhicule est généralement proche de 60 mois. A l'échéance du contrat, l'utilisateur décide s'il rachète le véhicule en versant l'option d'achat définie au départ. Elle peut représenter jusqu'à 20% du prix du véhicule au comptant.

Pendant toute la période d'application du contrat, le client n'est que locataire du bien, même s'il a les charges des propriétaires (acquitter la vignette, la carte grise, l'assurance). Les améliorations apportées au bien loué sont considérées comme la propriété du bailleur. Il ne devient propriétaire du bien qu'après avoir levé l'option d'achat.

...peut se révéler très coûteux en cas de défaillance du locataire

En cas de difficultés de paiement du loyer, une indemnité de retard égale à 8% du montant des loyers impayés peut être réclamée par l'organisme de crédit. Si le locataire est défaillant, le bailleur peut résilier le contrat. Le locataire doit restituer le véhicule et payer une indemnité égale à la valeur actualisée des loyers restant dus augmentée de la valeur résiduelle et diminuée de la valeur vénale (prix de vente). Le montant exigible ainsi calculé peut représenter jusqu'à 40% du prix du véhicule neuf.

3- Principales caractéristiques du financement des véhicules neufs par leasing

Une banalisation des pratiques...

La production⁵ de 2006 représentait 44% de l'encours de crédit-bail au 31 décembre 2006.

Le nombre de contrats signés en 2006 représente 38 % du nombre des immatriculations de véhicules neufs à quatre roues.

...mais qui comporte un risque de défaillance...

Le taux de défaillance⁶ (avec les pertes) est monté jusqu'à 21% des crédits engagés en 2006, ce qui révèle quelques difficultés de la clientèle à faire face à ce type de contrat.

Activité crédit bail des Sociétés financières		
	Nouvelle-Calédonie	
	2005	2006
Production de crédit-bail (milliards FCFP)	8,4	9,6
Contrats de crédit-bail automobile signés (particuliers et entreprises)	3 466	4 253
Montants moyens accordés (millions FCFP)	2,3	2,3
Montant moyen du TEG dans un crédit-bail	11,65%	11,20%
Durée moyenne du contrat (avec max, min)	54,91	52,53
Durée minimale	24	12
Durée maximale	61	62
Taux de défaillance (Nombre d'impayés sur nombre de crédits en cours) avec les pertes	17%	21%
Taux de défaillance sans les pertes	9%	11%

Source : Sociétés financières – calcul IEOM

...et qui peut représenter un surcoût important pour l'acquéreur.

Le coût de la location est proportionnel au prix du véhicule et peut se révéler très élevé (+ de 30% pour un tout terrain par rapport au prix de départ du véhicule).

Exemples de propositions commerciales relevées dans la presse

En F CFP	Prix comptant en F CFP	Premier loyer	Loyer mensuel	Nombre de loyers	Option d'achat (% du prix comptant)	Frais de dossier	Prix avec crédit-bail en F CFP	Surcoût
Petits modèles (Peugeot 207)	1 845 000	34 400	34 400	60	0%	0	2 064 000	11,90%
Berline 307 Peugeot	1 990 000	36 990	36 990	60	0%	0	2 219 400	11,50%
Berline BMW Série 1 Xpo	2 990 000	450 000	49 000	59	20%	12 000	3 591 000	20,10%
Berline BMW Série 3 Xpo	4 790 000	1 050 000	69 500	60	20%	0	6 178 000	29,00%
4x4 Chevrolet Captiva	3 290 000	164 500	59 900	60	20%	12 000	4 428 500	34,60%
Utilitaires légers Peugeot Partner	1 845 000	34 400	34 400	60	0%	0	2 064 000	11,90%
Utilitaires (Renault master Fourgon)	2 760 000	55 738	55 738	60	5%	7 875	3 482 280	26,20%

Source : Les Nouvelles Calédoniennes

VI . Analyses financières comparées du secteur automobile

1- Analyse financière des concessionnaires automobiles

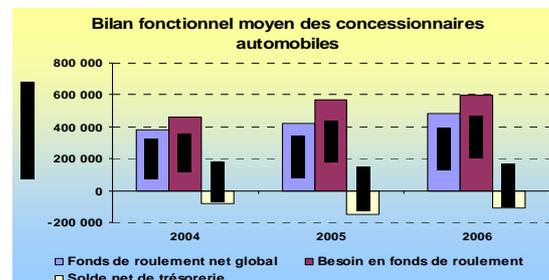
Le bilan fonctionnel moyen des concessionnaires automobiles (référéncés selon la nomenclature des activités françaises sous le code 501Z) synthétisé ci-contre a été élaboré à partir de données comptables de 2004 à 2006 de 12 entreprises présentes dans la centrale des bilans de l'IEOM. En 2006, ces sociétés ont réalisé un chiffre d'affaires moyen de plus de 2 milliards de F CFP et emploient 247 salariés.

L'activité des concessionnaires automobiles progresse de manière soutenue et régulière entre 2004 et 2006 (autour de 15% par an). La marge commerciale moyenne évolue également de manière positive. Toutefois, l'évolution de la richesse (valeur ajoutée – VA) créée est plus contrastée. Cette situation conduit à la détérioration de l'EBE (excédent brut d'exploitation) moyen de 2005 (-10,1%), et entraîne une baisse du résultat de l'exercice. En 2006, en revanche, la VA s'inscrit en forte progression de 18,2% entraînant ainsi une amélioration des résultats.

Soldes d'exploitation moyens des concessionnaires automobiles

En milliers de F CFP	2004	2005	2006	Variation 05/04	Variation 06/05
Chiffres d'affaires.....	1 579 467	1 804 230	2 072 636	14,2%	14,9%
Marge commerciale.....	336 868	363 417	435 008	7,9%	19,7%
Production de l'exercice.....	47 686	50 525	40 360	6,0%	-20,1%
Consommations intermédiaires.....	1 325 458	1 552 419	1 777 574	17,1%	14,5%
Valeur ajoutée.....	254 928	249 816	295 294	-2,0%	18,2%
Excédent brut d'exploitation (EBE).....	159 310	143 267	176 020	-10,1%	22,9%
Résultat d'exploitation.....	152 290	147 609	177 564	-3,1%	20,3%
Résultat avant impôts.....	127 035	126 677	164 316	-0,3%	29,7%
Résultat de l'exercice.....	107 805	104 376	121 331	-3,2%	16,2%
Capacité d'autofinancement.....	146 366	73 572	138 596	-49,7%	88,4%

Source : IEOM – Centrale des bilans



Source : IEOM – Centrale des bilans

Sur un plan structurel, on constate le poids prépondérant des consommations intermédiaires dans cette branche du secteur automobile qui équivaut à environ 85% du chiffre d'affaires moyen alors que la production est des plus réduite. Sur un plan plus conjoncturel, l'année 2005 voit le montant des opérations financières augmenter très fortement. Produits et charges financières sont respectivement multipliés par 5 et 1,8 par rapport à 2004.

⁵ La production est issue des principales sociétés financières installées en Nouvelle-Calédonie.

⁶ Nombre d'impayés sur nombre de crédits en cours.

2- Analyse financière des réparateurs automobiles

Le bilan fonctionnel moyen des réparateurs automobiles (référéncés selon la nomenclature des activités françaises sous le code 502Z) synthétisé ci-contre a été élaboré à partir de données comptables de 2004 à 2006 de 31 entreprises présentes dans la centrale des bilans de l'IEOM. En 2006, ces sociétés ont réalisé un chiffre d'affaires moyen de près de 92 millions de F CFP et emploient 216 salariés.

L'activité des réparateurs automobiles connaît une forte croissance entre 2004 et 2006. Le ratio entre chiffre d'affaires et valeur ajoutée (autour de 42%) montre que cette branche est fortement créatrice de richesse. Cette richesse provient d'un fort capital humain qui entraîne des charges de personnel élevées (elles représentent un tiers du chiffre d'affaires sur la période).

La croissance de l'EBE consécutive à celle de la valeur ajoutée n'est pas suivie d'une augmentation des dotations aux amortissements et aux provisions ou des autres charges d'exploitation. Cette situation conduit à la forte progression du résultat de l'exercice notamment entre 2004 et 2005. La capacité d'autofinancement devient supérieure aux besoins annuels en fonds de roulement. Le solde net de trésorerie ne cesse de s'améliorer sur la période étudiée.

3- Analyse financière des équipementiers automobiles

Le bilan fonctionnel moyen des équipementiers automobiles (référéncés selon la nomenclature des activités françaises sous les codes 503A et 503B) synthétisé ci-contre a été constitué à partir de données comptables de 2004 à 2006 de 16 entreprises présentes dans la centrale des bilans de l'IEOM. En 2006, ces sociétés ont réalisé un chiffre d'affaires moyen de plus de 177 millions de F CFP et emploient 92 salariés

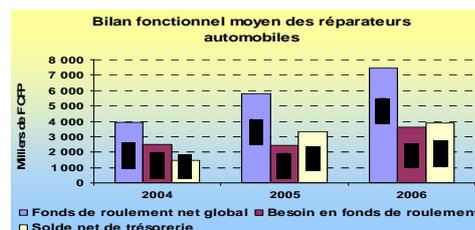
L'activité des équipementiers automobiles apparaît soutenue et régulière sur la période. A l'image des concessionnaires, la production est très faible et les consommations intermédiaires sont très importantes. Elles représentent plus de 70% du chiffre d'affaires entre 2004 et 2006.

Entre 2004 et 2006, les fonds de roulement couvrent environ les trois quarts des besoins de manière assez stable. Le solde net déficitaire de trésorerie semble stabilisé.

Soldes d'exploitation moyens des réparateurs automobiles

En milliers de F CFP	2004	2005	2006	Variation 05/04	Variation 06/05
Chiffres d'affaires.....	72 901	84 485	91 909	15,9%	8,8%
Marge commerciale.....	9 444	12 426	12 728	31,6%	2,4%
Production de l'exercice.....	46 745	52 664	56 895	12,7%	8,0%
Consommations intermédiaires.....	42 552	48 611	53 315	14,2%	9,7%
Valeur ajoutée.....	30 349	35 874	38 594	18,2%	7,6%
Excédent brut d'exploitation (EBE).....	5 254	7 006	7 731	33,3%	10,3%
Résultat d'exploitation.....	2 767	4 883	4 946	76,5%	1,3%
Résultat avant impôts.....	2 145	4 345	4 507	102,6%	3,7%
Résultat de l'exercice.....	1 695	3 501	3 981	106,5%	13,7%
Capacité d'autofinancement.....	3 960	5 478	6 674	38,3%	21,8%

Source : IEOM – Centrale des bilans

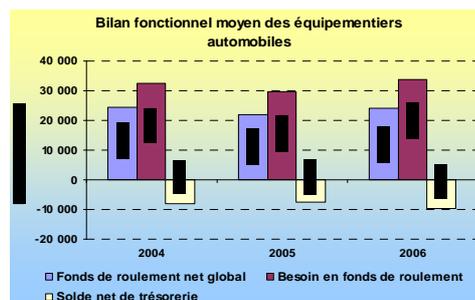


Source : IEOM – Centrale des bilans

Soldes d'exploitation moyens des équipementiers automobiles

En milliers de F CFP	2004	2005	2006	Variation 05/04	Variation 06/05
Chiffres d'affaires.....	153 274	165 854	177 106	8,2%	6,8%
Marge commerciale.....	61 166	67 456	72 246	10,3%	7,1%
Production de l'exercice.....	3 973	3 958	3 958	-0,4%	0,0%
Consommations intermédiaires.....	111 152	119 464	126 860	7,5%	6,2%
Valeur ajoutée.....	42 122	46 390	50 246	10,1%	8,3%
Excédent brut d'exploitation (EBE).....	14 602	15 774	16 235	8,0%	2,9%
Résultat d'exploitation.....	11 237	13 243	13 786	17,9%	4,1%
Résultat avant impôts.....	8 788	10 750	11 476	22,3%	6,8%
Résultat de l'exercice.....	7 210	8 500	9 043	17,9%	6,4%
Capacité d'autofinancement.....	11 137	10 719	11 516	-3,8%	7,4%

Source : IEOM – Centrale des bilans



Source : IEOM – Centrale des bilans

Note méthodologique :

La mention CVS correspond à une correction statistique des variations saisonnières. Certaines séries varient de manière régulière au niveau infra-annuel car elles sont corrélées au temps. La désaisonnalisation a pour but d'éliminer ce type de variation.

La source « concessionnaires » provient d'un fichier de suivi mensuel des professionnels du secteur dans lequel les véhicules sont répartis par segment. La variable déterminante de ces segments est le volume du véhicule. Néanmoins, pour des raisons d'analyse, l'IEOM a reclassé un certain nombre de véhicules en liaison avec leur prix.

Les prix des véhicules retenus dans la note sont des prix d'entrée de gamme, ils peuvent parfois dépasser le double du prix annoncé pour des modèles plus performants et très équipés.