

Le verre est-il à moitié vide ou à moitié plein?

Chère lectrice, cher lecteur



■ De l'avis de Wikipédia, la locution avec le questionnement sur le verre à moitié vide ou à moitié plein relève d'un débat psychologique et philosophique qui oppose

des conceptions et des attitudes empreintes de pessimisme ou d'optimisme selon le cas. Si le verre est à moitié vide pour les pessimistes, il est à moitié plein pour les optimistes. Lorsqu'on transpose cette réflexion au marché de l'automobile, les chiffres des ventes considérés en valeur absolue suggèrent un verre à moitié plein. On ne peut que se féliciter de l'évolution des ventes sur le marché du neuf. Le marché de l'occasion quant à lui souffre d'une forte baisse des prix et d'une offre surabondante sur certains segments.

La charge de travail dans les garages varie d'un établissement et d'une région à l'autre même si elle demeure globalement satisfaisante. Les marges sont encore plus comprimées que par le passé en raison des multiples remises «euro» et autres opérations commerciales. D'une façon générale, il faut bien concéder aux optimistes que la branche automobile en Suisse réussit plutôt bien sur un marché où la concurrence est très vive.

Les optimistes dans l'automobile pensent qu'il en sera ainsi jusqu'à la fin de l'année. Ils n'ont probablement pas tort. Compte tenu

des multiples offres promotionnelles, le bruit court que de nombreux véhicules se vendent actuellement à très bon prix. Si les pessimistes pensent que les choses ne peuvent rester en l'état et s'attendent à une remontée des prix, on peut encore ajouter à cela quelques ventes de voitures neuves.

Mais laissons de côté cette analyse peut-être trop philosophique de la situation actuelle dans notre branche. Beaucoup plus réaliste, le Reflet économique de la branche automobile nous livre des chiffres et faits concrets pour étayer l'évolution de l'activité commerciale au cours de l'an passé. L'UPSVA est heureuse de vous présenter, en collaboration avec la FIGAS, un tableau de bord très instructif de notre branche, qui vous fournira de précieux outils pour le pilotage de votre garage.

Je ne saurais que trop vous conseiller de prendre connaissance des principaux chiffres-clés pour les comparer à ceux de votre entreprise. Le cash-flow suit une évolution alarmante. En dépit d'un surcroît de ventes et d'une marge brute légèrement plus forte, le cash-flow a encore régressé en raison des pertes sur le marché de l'occasion, d'une augmentation des frais de fonctionnement et d'une stagnation de l'activité des ateliers. A cela s'ajoutent un recul du bénéfice brut dans les garages et une régression de la part des services dans le produit d'exploitation.

Pleinement conscient du fait que l'automobile sera encore soumise à une âpre concurrence dans les temps à venir, je vous invite à

saisir les opportunités qui se présentent aujourd'hui et à prendre des dispositions pour assurer la pérennité de votre activité demain. Dans ce contexte, il importe aussi de motiver et d'encadrer les employés de façon bien ciblée. Car ils jouent, ne l'oublions pas, un rôle décisif dans la réussite de l'entreprise.

Je peux vous assurer que l'UPSVA déploie elle aussi tous les moyens dont elle dispose pour mettre en place un environnement propice et instaurer des conditions favorables à votre activité quotidienne. Je citerai ici à titre d'exemple notre campagne de communication pour l'encouragement de la relève (plus d'informations page 18 dans ce numéro), qui présente aux jeunes les avantages de nos professions et les perspectives de carrière qu'elles recèlent. Visitez notre nouveau site Internet metiersauto.ch et vous pourrez observer que nous partageons pleinement la vision du verre à moitié plein. Dans les années à venir, nous serons toujours une branche attractive et en plein essor, avec des perspectives intactes.

Meilleures salutations

Urs Wernli, Président central