CFAO MOTORS COTE D'IVOIRE

Société Anonyme avec Conseil d'Administration
au capital de FCFA 9 068 595 000
Siège Social : 117, Boulevard de Marseille - Abidjan
01 B.P. 2114 - ABIDJAN 01
RCCM : CI-ABJ-1973-B-11362

RAPPORT D'ACTIVITE ANNEE 2022

Indicateurs en F CFA	Année 2022 (1)	Année 2021 (2)	Variation	
			En valeur (3)=(1)-(2)	En pourcentage (%) (4)=([(1)-(2)]/(2))*100
Chiffre d'affaires	146 375 310 833	119 731 739 139	26 643 571 694	22,25%
Résultat d'exploitation	9 880 523 627	9 408 220 777	472 302 850	5,02%
Résultat financier	- 453 519 652	- 412 136 759	- 41 382 893	10,04%
Résultat des activités ordinaires	9 427 003 975	8 996 084 018	430 919 957	4,79%
Résultat hors activités ordinaires	34 803 949	10 009 615	24 794 334	247,71%
Résultat avant impôts	9 461 807 924	9 006 093 633	455 714 291	5,06%
Impôt sur le résultat	- 3 928 244 365	- 2 295 177 000	- 1 633 067 365	71,15%
Résultat net	5 533 563 559	6 710 916 633	- 1 177 353 074	-17,54%

I- REGLES ET METHODES COMPTABLES UTILISEES POUR LA PRESENTATION DU TABLEAU D'ACTIVITE ANNUEL

Les informations présentées dans ce tableau d'activité sont conformes aux prescriptions du SYSCOHADA.

II- COMMENTAIRES DE LA DIRECTION DE LA SOCIETE

- Sur l'évolution de l'activité 2022

L'année 2022 a été marquée par une croissance soutenue du marché de la distribution automobile. On enregistre une progression de 21% en 2022. 24 389 unités ont été vendues en 2022 contre 20 192 unités en 2021.
Cette croissance a été portée par les petits véhicules essentiellement destinés au transport de personnes. Dans ce contexte favorable, CFAO MOTORS CI conserve sa place de leader avec 45.3% du marché global.

Ont été vendus en 2022 par CFAO, 11 045 Véhicules contre 8 130 véhicules en 2021, soit une progression de +36%.
La marque SUZUKI by CFAO maintient sa place de marque N°1 du marché avec 5 415 unités vendues contre 3 155 en 2021.

Les ventes des autres marques ont aussi progressé: Toyota + 393 unités, Mitsubishi: + 233 unités. PSA (Peugeot/Citroen) est en léger retrait avec -22 unités vendues
Les parts de marché sont les suivantes: SUZUKI 22,2%; TOYOTA 12,7%; MITSUBISHI 5,8% et PSA (PEUGEOT/CITROEN) 3%.

Le secteur de l'après-vente, pièces et atelier, porté par les ventes de véhicules et les différentes actions commerciales, enregistre une hausse d'activité (15 milliards de Fcfa en 2022 contre 13 milliards de Fcfa en 2021).
Les activités 2 roues marines ont connu une hausse en 2022.
Ont été vendues au cours de l'exercice, 2 302 unités (Motos + Hors Board) contre 2 210 unités en 2021, soit une croissance de 4%.

Malgré une hausse du chiffre d'affaires de plus de 22%, le taux de marge est en baisse par rapport à 2021 pour trois raisons principales :

-La part plus importante que représente l'activité SUZUKI qui réalise des marges moins elevées car en double distribution dans le pays et sur des segments très concurrentiels

-La hausse des prix constructeurs dûe essentiellement à la hausse des prix des matières premieres et différents composants.

-La hausse des coûts logistiques

Nous arrivons à un résultat d'exploitation de 9,8 miliards, soit une progression de 5% comparé à 2021.
Le taux d'impôt a augmenté au cours de l'exercice 2022 en raison de différentes régularisations réalisées et des paramêtres de gestion de la société.
Le résultat net est de 5,5 milliards pour cette année 2022, contre 6,7 milliards l'année dernière.

- Sur l'évolution prévisible et perspectives d'avenir

En 2023, l'activité du premier trimestre reste dynamique et en progression par rapport à 2022. Sur le premier trimestre 2023, la part de marché de la Société est de 48 % contre 37,2 % au 1er trimestre 2022.

Nos objectifs 2023 sont les suivants :

-Développer notre réseau de distribution

-Renforcer notre capacité de stockage

-Elargir l'offre de véhicules Toyota vers de nouveaux clients ;

-Poursuivre le développement de Suzuki et de son SAV avec l'ouverture d'un nouveau site

-Maintenir Mitsubishi à un niveau élevé ;

-Poursuivre le renouveau de Peugeot et Citroën avec de nouveaux modèles

-Développer les activités Equipment (poids lourds, bus, chariots élévateurs, engins de travaux publics, pneumatiques, etc.) ;

-Renforcer la part du service après-vente après la mise en place de partenariat avec des garages agréés.

-Assurer une croissance rentable et durable via des programmes d'amélioration continue de la qualité (plans Kaizen) ;

-Améliorer la productivité en accélérant la transformation digitale

-Rendre notre entreprise encore plus attractive pour attirer et retenir les meilleurs talents.

III- Autres informations

Depuis la clôture des comptes au 31 décembre 2022, nous n'avons pas enregistré d'évènements majeurs pouvant impacter l'évaluation des actifs et du passif à la date de clôture. comptable de continuité d'exploitation.

Fait à Abidjan, le 12/04/2023

Président Directeur Général

Edouard ROCHET

Directeur Administratif & Financier

Guillaume THAUMIAUX