

Les enjeux et stratégies sur le marché de l'après-vente automobile

Offensive des réseaux de constructeurs, transformation digitale, percée de la LOA/LLD et des véhicules électriques, etc. : quelles perspectives pour le jeu concurrentiel ?

Principaux contributeurs

**Pierre Paturel, Vincent Chamouleau
et Delphine David**

Directeur de la publication

Laurent Faibis

Date de publication

Mars 2019

Code étude

9DIS48

Prix TTC

2 637,50 euros

Site

www.xerfi.com

e-mail

etudes@Xerfi.fr

Adresse

13-15 rue de Calais 75009 Paris

Téléphone

01 53 21 81 51

Fax

01 42 81 42 14

2.1. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES ACTEURS JUSQU'EN 2018

La consommation des ménages en entretien-réparation et pièces automobiles

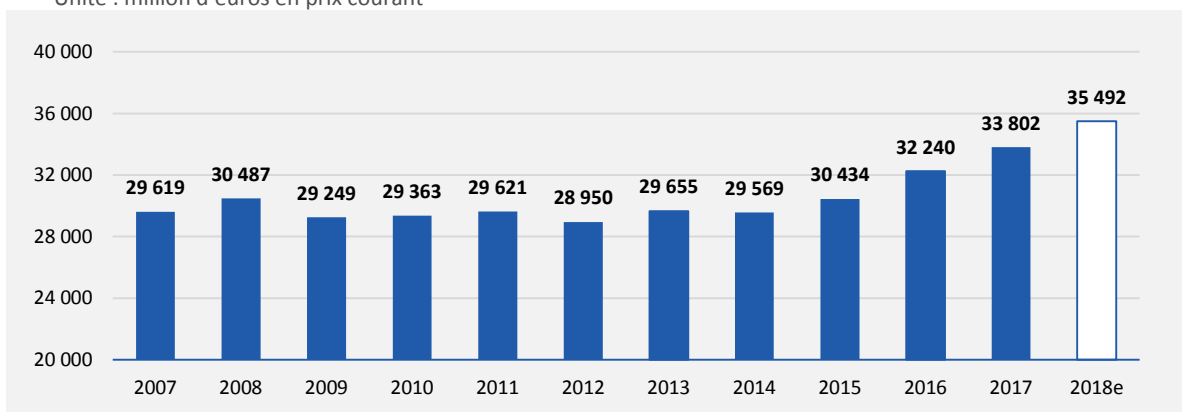
Une phase de croissance vigoureuse de la demande

Les services d'entretien-réparation et le commerce de détail d'équipements automobiles font partie des postes de consommation des ménages sensibles à la conjoncture. Bien que certaines de ces dépenses soient incompressibles, une partie significative d'entre elles est réduite en période de crise économique (report de réparations, choix de pièces moins chères, faire soi-même, etc.). La consommation des ménages en entretien réparation et en pièces détachées automobiles a ainsi chuté en 2009 puis en 2012, et est restée globalement morose tout au long de la période de crise économique.

Avec le retour de la croissance et la hausse du pouvoir d'achat des Français, la consommation est repartie à la hausse à partir de 2015. En 2018, les dépenses des ménages en entretien et réparation automobile ont encore progressé de 5%, tandis que celles en pièces détachées ont augmenté de 4%. En quatre ans, ces dépenses se sont accrues globalement de 6,7 Md€, dont 5,9 Md€ pour le seul segment de l'entretien-réparation.

■ Consommation des ménages en entretien et réparation automobiles

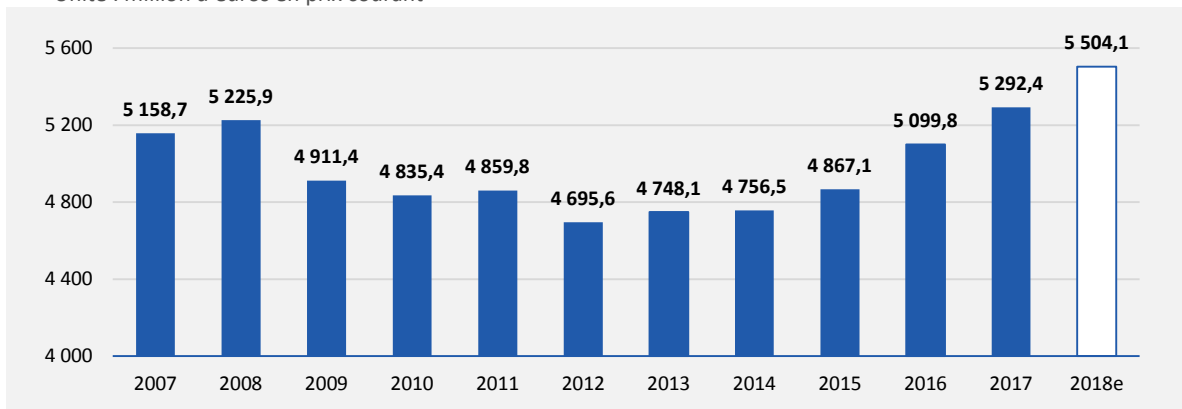
Unité : million d'euros en prix courant



Traitement Xerfi / Source : INSEE

■ Consommation des ménages en pièces détachées automobiles (*)

Unité : million d'euros en prix courant



(*) Hors achat en atelier dans le cadre d'une prestation d'entretien-réparation / Traitement Xerfi / Source : INSEE

2.1. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES ACTEURS JUSQU'EN 2018

Focus sur l'activité et les marges des MRA

Accélération de l'activité en 2017-2018

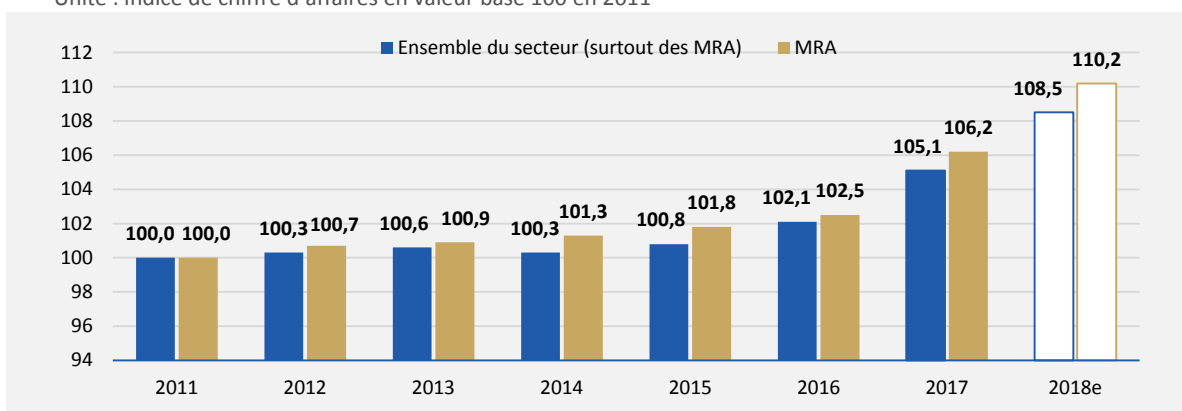
Les MRA constituant une large majorité de notre panel global de l'après-vente, la croissance du chiffre d'affaires du panel constitué uniquement de mécaniciens réparateurs est logiquement très proche, avec les mêmes tendances. Après une période de relative stabilité, l'activité a bondi en 2017 et est restée bien orientée en 2018, portée notamment par un acquis de croissance favorable.

Un taux d'EBE très stable

Le taux d'EBE des MRA du panel est resté remarquablement stable au cours des 8 dernières années. Après la difficile année 2012, il est remonté à hauteur de 5% du chiffre d'affaires et n'a plus évolué qu'à la marge. La hausse tendancielle des AACE (+1,7 pt entre 2011 et 2018), qui résulte notamment des besoins accrus en formations, logiciels, marketing, etc., a été compensée par une hausse de la marge brute jusqu'en 2015 puis par une baisse du poids des frais de personnel en 2017 et 2018.

■ Le baromètre d'activité des MRA

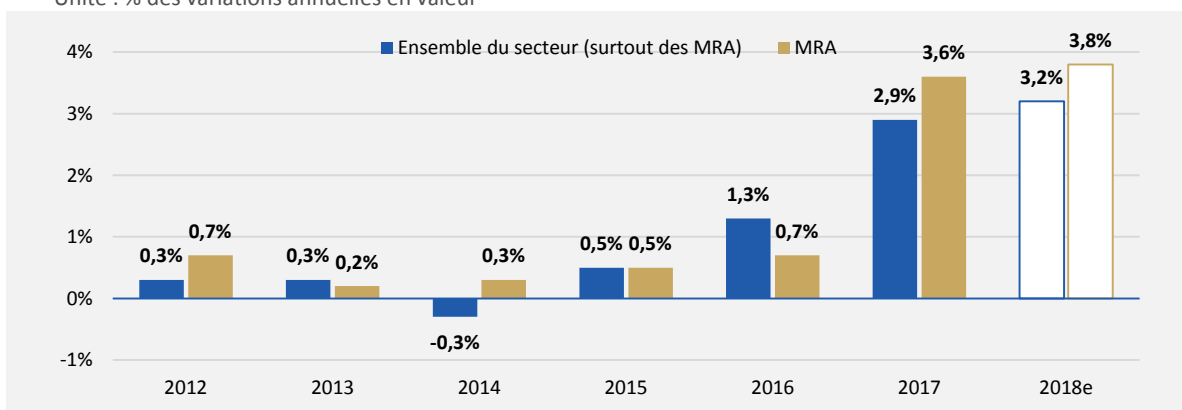
Unité : indice de chiffre d'affaires en valeur base 100 en 2011



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Le baromètre d'activité des MRA

Unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Méthodologie : pour définir un modèle type de garagiste moyen, Xerfi a retenu un panel de 494 MRA (franchisés ou non) bien identifiés (en excluant notamment les agents ayant une trop importante diversification dans la vente de véhicules neufs) ou les acteurs dont le champ d'activité indiqué aux Greffes n'était pas suffisamment clair. Ces sociétés ont réalisé un chiffre d'affaires minimum de 0,2 M€ et maximum de 3,2 M€ en 2017, pour un CA moyen de 940 k€.

2.1. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES ACTEURS JUSQU'EN 2018

Focus sur l'activité et les marges des pneumaticiens

La guerre des prix pèse sur l'activité...

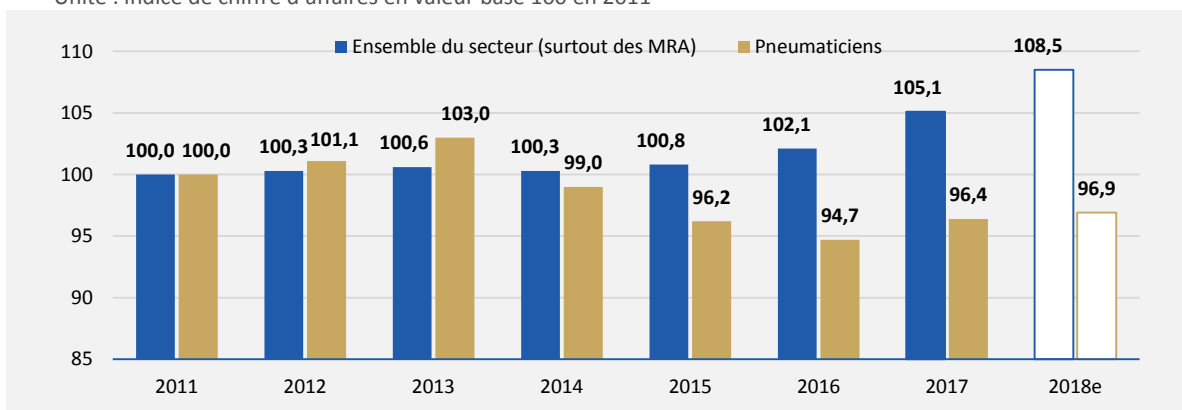
Les pneumaticiens ont été très durement touchés par la guerre des prix qui a sévi ces dernières années. Non seulement ils ont été contraints de baisser leurs tarifs, mais malgré cela ils ont perdu des parts de marché, principalement face aux centres auto et aux *pure players* du web. Un constat qui se vérifie dans l'évolution du chiffre d'affaires du panel Xerfi de pneumaticiens, en nette baisse de 2014 à 2016. L'embellie de 2017 a été moins marquée que pour les autres acteurs de l'après-vente automobile et la croissance a freiné dès 2018. Cette année-là, le marché des pneumatiques a été morose et les pneumaticiens ont perdu des parts de marché (analyse du Syndicat des professionnels du Pneu) malgré d'importants efforts sur les prix des pneus d'entrée de gamme pour s'aligner sur les tarifs des *pure players*.

... comme sur les marges

Cette guerre des prix a également logiquement impacté les marges. Après un point bas en 2016, à 4,2% du chiffre d'affaires, le taux d'EBE s'est sensiblement redressé en 2017 avant de s'orienter de nouveau à la baisse en 2018. À 4,5%, il se situe en dessous de sa moyenne de 2012-2016.

■ Le baromètre d'activité des pneumaticiens

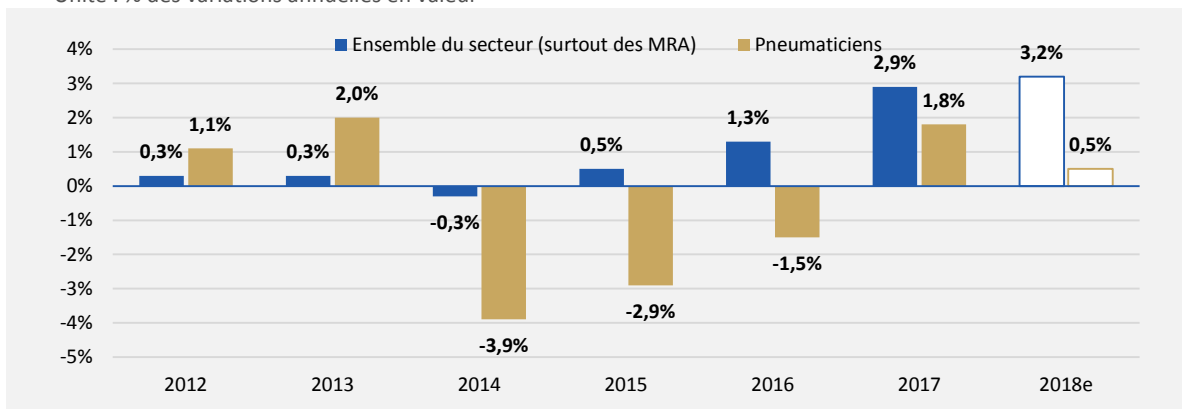
Unité : indice de chiffre d'affaires en valeur base 100 en 2011



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

■ Le baromètre d'activité des pneumaticiens

Unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi d'après Greffes des Tribunaux de Commerce

Méthodologie : le panel de pneumaticiens compte 80 acteurs, tous des indépendants (franchisés ou non). Ces sociétés ont réalisé un chiffre d'affaires minimum de 0,4 M€ et maximum de 5,0 M€ en 2017, pour un CA moyen de 1,5 M€.

Une grande variété de marchés et d'acteurs

Le secteur de l'entretien-réparation de véhicules et de la distribution d'équipements est constitué de plusieurs segments sur lesquels interviennent différents acteurs :

- **l'entretien courant** rassemble le plus d'opérateurs. Si le canal constructeur verrouille le marché des véhicules sous garantie, la concurrence est intense pour les véhicules hors garantie sur lesquels s'affrontent les réseaux de mécaniciens réparateurs agréés (ex : Euro Repar Car Service, Garages AD), les réparateurs rapides (Speedy, Midas), les concessionnaires agents, les centres auto (Norauto, Feu Vert), et même certains pneumaticiens (Euromaster, Point S) ;
- **la réparation technique** comprend principalement trois types d'acteurs : les agents agréés (canal constructeur), les MRA (mécaniciens indépendants) et les carrossiers. Il est moins concurrentiel en raison d'une technicité supérieure et de différences en matière de modèles économiques (intervention des assureurs notamment). Centres auto, pneumaticiens et réparateurs rapides cherchent cependant à pénétrer ce marché ;
- **la distribution d'équipements automobiles** est effectuée par tous les acteurs. Une distinction est faite entre ceux disposant d'une offre en libre-service (centres auto, pneumaticiens, grandes surfaces, e-commerçants, etc.) et ceux présents sur ce segment principalement *via* des prestations d'entretien-réparation (concessionnaires et agents, MRA) ;
- **le marché du vitrage** est dominé par le réseau constructeur (33%) et les enseignes spécialisées (30% pour Carglass, 10% à 12% chacun pour France Pare-Brise et Mondial Pare-Brise, 7% pour A+ Glass, etc.). Les carrossiers sont souvent présents sur ce segment et des centres auto et réparateurs rapides prennent position, souvent *via* des partenariats ;
- **les ventes de pneumatiques** sont dominées par les pneumaticiens (33% des ventes en volume en 2017) et les centres autos et réparateurs rapides (28,6%). Les autres acteurs (essentiellement le canal constructeurs, les MRA et les e-commerçants) cumulent 38,4%. La monte des pneus est, pour l'essentiel, réalisée par le vendeur ou chez un professionnel partenaire concernant les sites de vente en ligne.

Tableau de positionnement des principaux acteurs du secteur

Opérateurs	Entretien et réparations courantes	Réparations « techniques »	Distribution d'équipements	Vitrage	Pneumatiques
Canal constructeurs	●	●	■	■	■
MRA	●	●	■		■
Centres auto	●	■	●	■	●
Spécialistes de la réparation rapide	●		●	■	●
Spécialistes du pneumatique	■		●	■	●
Carrossiers	■	●	■	●	
Spécialistes du vitrage				●	

Méthodologie : ● marque une activité principale ■ marque une activité secondaire / Source : Xerfi