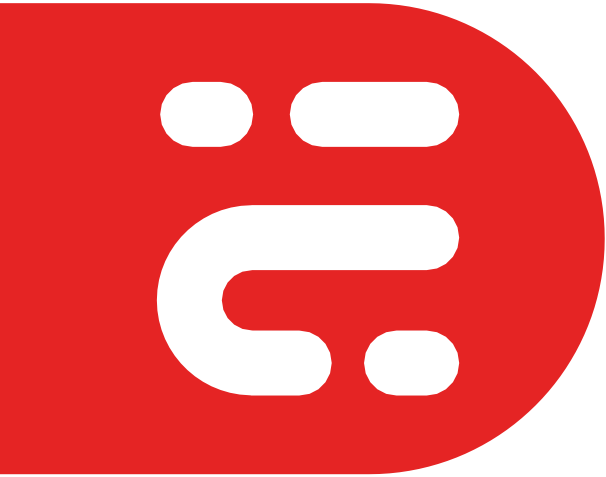


MARCHE AUTOMOBILE : FOCUS SECTEUR REPARATION





SOMMAIRE

- Les chiffres clés du marché
- Perspectives 2024
- 1 marché et 13 secteurs
- Organisation du marché de la réparation automobile
- Les principaux acteurs de la réparation automobile
- Tendances du marché de la réparation automobile
- Les Français et l'entretien de leur voiture
- La digitalisation du secteur encore a la traine
- Focus sur les Centres Auto
- Les Dispositifs de communication selon les temps forts

LES CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ



Marché automobile français : une « bonne année » 2023 avec un « record » d'immatriculations de voitures électriques



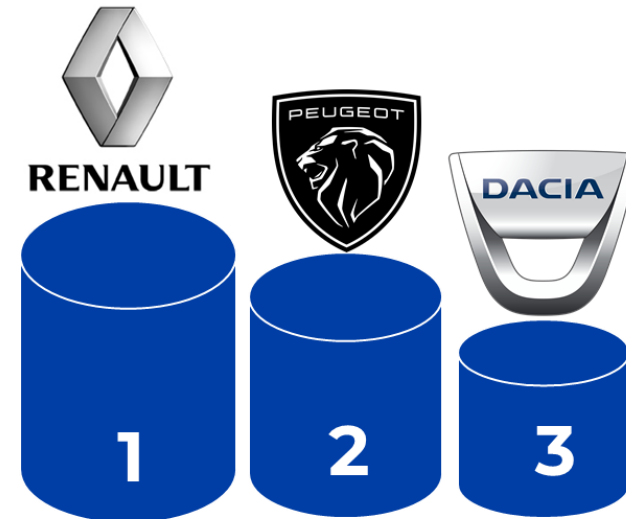
Le marché **Véhicule Neuf** a totalisé **1,774 million d'unités (+ 16,1 %)** quand celui du **Véhicule Occasion** a fait du sur place **(- 0,2 %)** avec **5,24 millions d'unités**.



Les **véhicules tout électrique** ont représenté **17 %** des nouvelles immatriculations, soit **+ 47 % vs 2022**, et les **hybrides rechargeables**, ont représenté **9 %** des voitures mises en circulation **(+ 34 %)**.

SOURCE : Plateforme automobile (PFA) 2023

Top 3 des marques en 2023



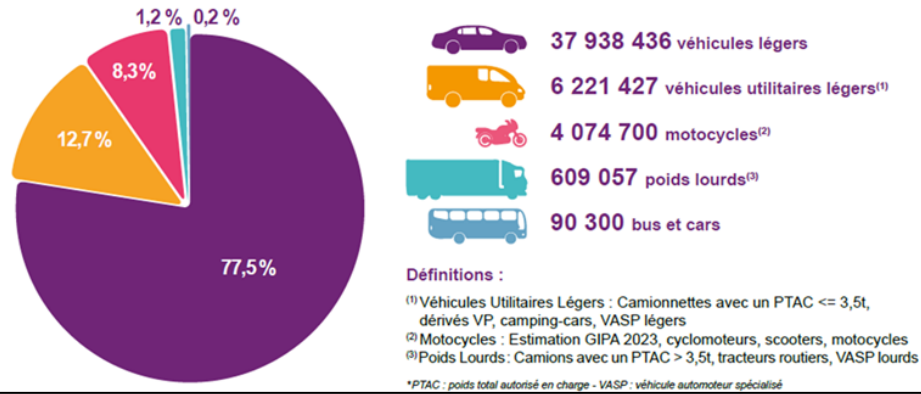
Top 10 des modèles en 2023

CLIO V, 208, Sanders, C3, 2008, Captur, 308, Model Y, Duster et Fiat 500.

LES CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ

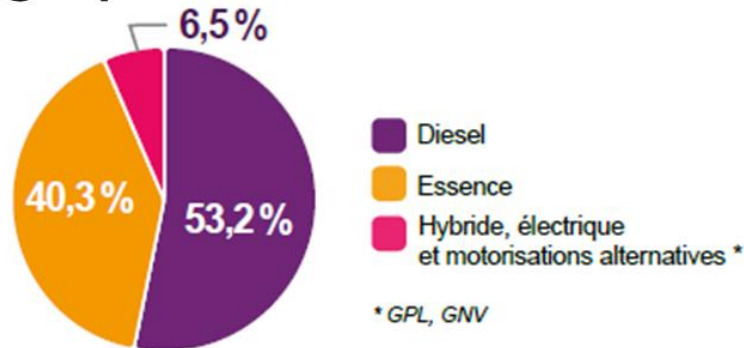


48,9 millions de véhicules¹ (Répartition du parc)

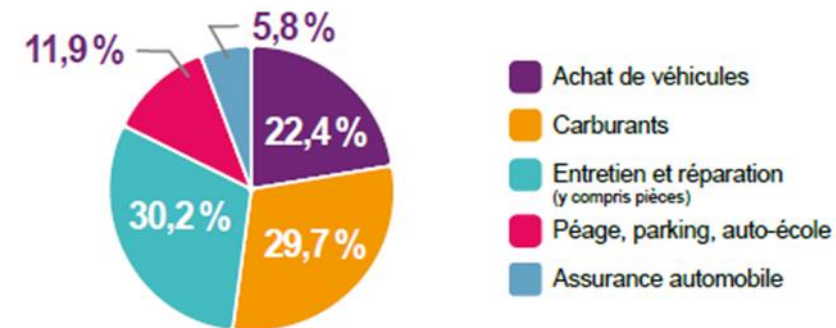


En moyenne, 84 %³ des ménages français possèdent au moins un véhicule.

Répartition du parc de véhicules léger par motorisation⁴



Postes de dépenses⁵



SOURCES :

1. Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires, au 01/01/2023, hors DOM, GIPA 2023
2. Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires, hors DOM, * âge moyen au 01/01/2023
3. INSEE 2020
4. Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires, au 01/01/2023, hors DOM
5. Source : INSEE - Comptabilité nationale 2022

PERSPECTIVES 2024



D'après PFA, **les bons résultats de l'année passée ne devraient pas se poursuivre en 2024**. "Les nouvelles commandes sont plutôt en baisse. L'économie d'inflation n'est pas favorable à l'automobile. Difficile de choisir : Electrique, thermique, hybride léger, rechargeable ? Pas évident de savoir de quoi l'avenir sera fait si on fait référence, aux problématiques de recyclage des batteries, du coût de l'énergie, et de l'arrêt des moteurs thermiques fixé à 2035..."



20%

Taux d'intention d'achat d'un Véhicule Electrique en France*. Taux relativement faible en raison du prix jugé trop élevé, de la crainte d'avoir des difficultés pour la recharge ou une autonomie trop limitée par rapport aux besoins d'usage.



76%

des Français sont préoccupés par l'augmentation des prix des voitures neuves dans les 5 prochaines années. **4 sur 10** jugent que la hausse possible du coût de l'énergie est un frein à l'achat.

En plus de l'inflation, le **durcissement des conditions pour bénéficier du bonus écologique** devrait entraîner une **diminution des ventes de voitures électriques et hybrides**.

Seuls les véhicules fabriqués en France et en Europe seront éligibles, excluant des modèles populaires. Une possible baisse du bonus pour les plus aisés pourrait freiner l'électrification.

SOURCE : L'OBSERVATOIRE CETELEM DE L'AUTOMOBILE 2024*.

LE MARCHÉ AUTOMOBILE : 170 000 ENTREPRISES RÉPARTIES DANS 13 SECTEURS



TOP 3 secteurs



Réparation et entretien automobile (38,7% ; 65 887 entreprises)

Commerce automobile (31,7% ; 53 883 entreprises)

Commerce de détail d'équipements automobiles (4,9% ; 8 294 entreprises)

Nous allons nous intéresser dans cette présentation, au secteur de la réparation et entretien automobile.

SOURCE : Données entreprises 2020 : INSEE - SIRENE 2020

ORGANISATION DU MARCHÉ DE LA RÉPARATION AUTOMOBILE



En 2021, le chiffre d'affaires total du secteur était de 21,372 milliards d'euros¹.



Les garagistes indépendants : les mécaniciens réparateurs automobiles (MRA) sont des généralistes. Ils exercent souvent une activité complémentaire spécialisée (équipements et accessoires, carburant, carrosserie, dépannage). Ils peuvent obtenir l'agrément d'un ou plusieurs constructeurs pour assurer le service après-vente de leurs marques.



Les concessionnaires assurent la vente et le service après-vente des véhicules de leur marque. Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation, les concessionnaires ne sont plus les seuls à pouvoir effectuer le service après-vente des véhicules de la marque.



Les agents de marque sont liés par un contrat d'agence avec un constructeur pour la vente des véhicules sur laquelle ils sont commissionnés. Leur activité consiste à réaliser des travaux de maintenance et de réparation sur des véhicules de leur marque.



Les réseaux spécialisés sous enseigne avec les **réseaux de réparation rapide** (Speedy, Midas, etc.) spécialisés dans la réparation automobile et les **réseaux de centres auto** (Feu Vert, Norauto, etc) spécialisés dans la vente d'accessoires et de pièces détachées.

SOURCE : INSEE, ESANE, Entretien et réparation de véhicules automobiles légers.

LES PRINCIPAUX ACTEURS DE LA REPARATION AUTOMOBILE



Les réseaux de réparation mécanique automobile sont animées par :

- les **groupements de distributeurs de pièces et services** (ex. **Autodistribution**), qui représentent près de 6 700 ateliers affiliés.
- les **constructeurs automobiles** : Eurorépar pour Stellantis, Motrio pour Renault, Motorcraft pour Ford qui représentent près de 2 750 ateliers affiliés.

Les enseignes de centres auto :

- Le groupe Mobivia, qui gère notamment **Norauto** est le leader européen

Les réparateurs rapides :

- Les Enseignes comme Speedy ou Midas sont en phase de décroissance.

Les pneumaticiens

- Point S, Euromaster, BestDrive, Profil+, Vulco, Eurotyre : enseignes parfois de stature européenne, ayant aggloméré des centaines d'acteurs indépendants depuis les années 1970.

Les réseaux de réparation mécanique, nombre de garages adhérents, France (source : Argus de l'automobile, Zepros)	
Groupe d'appartenance – Enseigne	
Autodistribution - Garage AD Expert	1 500
Autodistribution – Autoprime	1 000
AAG - Alliance Automotive Group – Top Garage + Top Garage Classic	900
AAG – Garage Premier	450
PHE Autodistribution - 123 Autoservice	130
AAG - Precisium Garage	370
AAG – Garage Premier	460
Agra - Proximeca	145
Agra – Point Repar	100
Alternative Autoparts - Technicar	200
Emil Frey - Aurilis Group - Club Auto Conseil	270
Groupe Ford - Motorcraft	450
Groupe Renault – Motrio	900
Groupe Stellantis - Eurorépar	1 400
AAG – Partner's – Mon Garage	60
AAG – Precisium – Garage & Co	200
Delphi Technologies – Diesel Service Auto	150
Bosch Aftermarket France – Bosch Car Service & Bosch Classic	610
Emil Frey – SAS Barrault - Autofit	140
TOTAL	9 435

SOURCE : <https://ontour.equipauto.com/fr/secteur-reseaux-de-distribution-et-d-apres-vente-constructeurs-et-multimarques>.

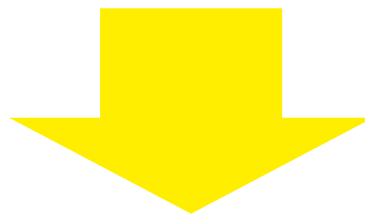
TENDANCES DU MARCHÉ DE LA REPARATION AUTOMOBILE



Malgré un budget des ménages contraint, **le marché reste constant**, soutenu par la stabilité du parc automobile, la forte croissance de son âge, la croissance des prix de l'après-vente et le développement des contrats d'entretien.



Les **véhicules électriques et hybrides** gagnent en popularité, ce qui entraîne une demande croissante pour des services de maintenance spécialisés pour ces types de véhicules.



La **numérisation des services**, avec des diagnostics électroniques et des applications mobiles pour la prise de rendez-vous et le suivi des réparations, devient de plus en plus courante



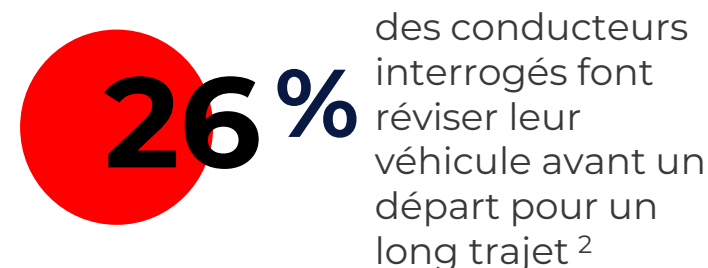
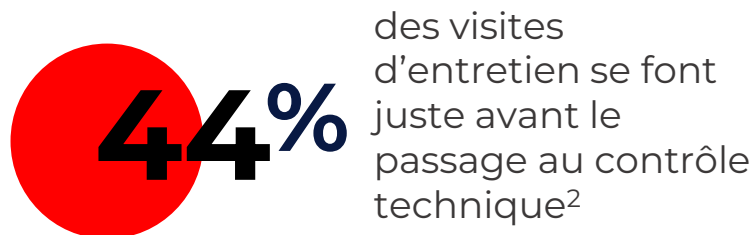
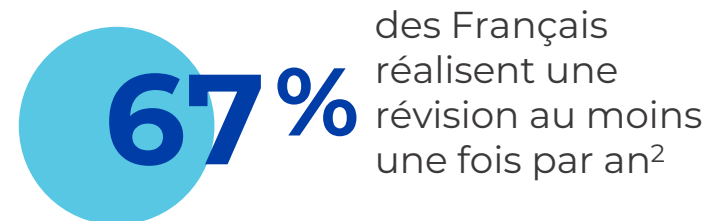
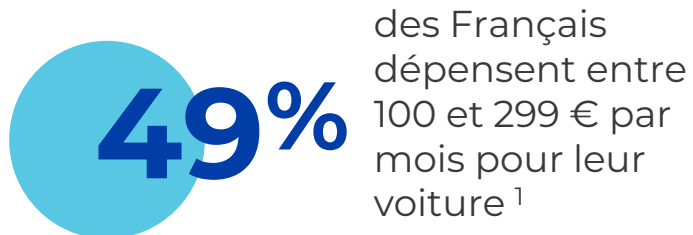
Les consommateurs recherchent également des services plus transparents et personnalisés, avec une attention particulière portée à la **qualité du service client et à la rapidité des interventions**.

SOURCE : Commerce et réparation automobile | ANFA - Services de l'automobile et de la mobilité (anfa-auto.fr)

LES FRANÇAIS ET L'ENTRETIEN DE LEUR VOITURE



De plus en plus important dans la vie des consommateurs en France, l'automobile occupe une part conséquente de leur budget. En effet, les frais liés aux véhicules atteignent aujourd'hui le **deuxième poste de dépenses annuelles** des ménages français après les logements.



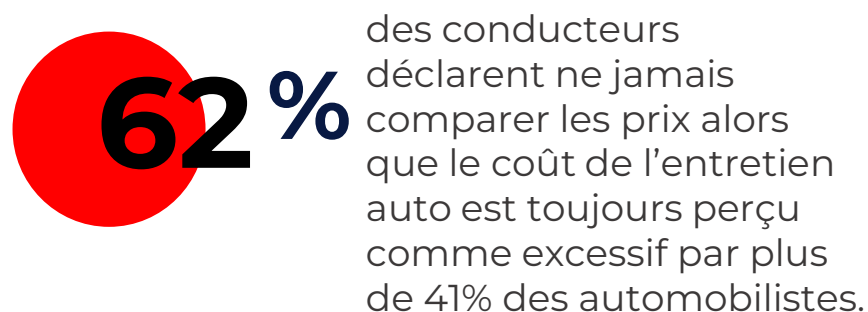
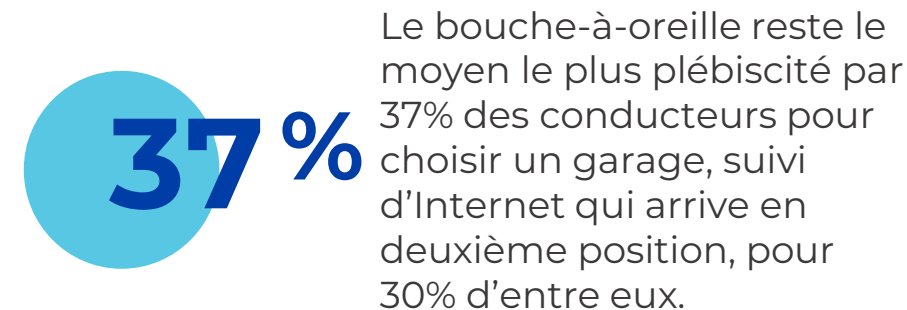
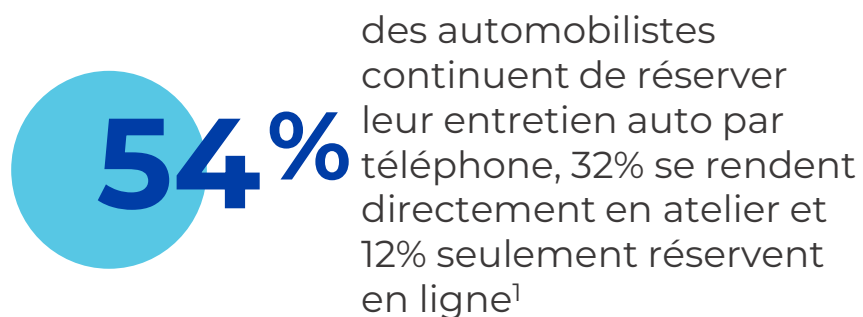
SOURCES :

1. Étude IFOP de février-mars 2024 « Les Français et l'entretien de leur véhicule »
2. Étude CSA 2022 pour l'Association Eco Entretien

LA DIGITALISATION DU SECTEUR ENCORE A LA TRAINE



Pour demander un devis ou réserver chez le garagiste, les automobilistes sont encore très attachés à des méthodes traditionnelles et n'ont pas encore le réflexe du digital, malgré des attentes de simplification autour de l'expérience de l'entretien automobile.



SOURCES :

1. Étude Vroomly en août 2023 auprès de 1500 automobilistes français réalisée en partenariat avec Madeinvote

FOCUS SUR LES CENTRES AUTO



- Ils jouissent aujourd'hui d'une **très forte notoriété, et c'est ce qui fait leur force, associé à un maillage du territoire qui ne cesse de croître.**
- **La grande majorité des enseignes a choisi de se déployer en franchise.**
- Parmi les offres ajoutées récemment au catalogue, citons notamment **la Révision**, qui propose **une prestation identique à celle des constructeurs, bien souvent pour un prix moindre.**
- **La partie magasin des centres-auto dispose d'un large choix de pièces détachées, à des prix très bas**, en raison du nombre de pièces disponibles au sein d'enseignes comptant parfois des centaines d'implantations.

	NORAUTO	POINT S	ROADY	SPEEDY	VULCO
					
Type de contrat	Franchise-contrat de 5 ans	Coopérative adhérente sur 5 ans	Groupement d'indépendants	Franchise-contrat de 9 ans	Franchise-contrat de 3 à 5 ans
Droits d'entrée	20 000 €	À partir de 4 950 €, selon le concept	Aucun	25 000 €	De 8 500 à 15 000 €, selon l'activité, et achat d'une action du GIE Pneuman
Redevance annuelle	Publicitaire, 2 % + royalties de 1,9 à 3 % du CA	1 % du CA, selon le concept	1,05 % du CA	Royalties d'enseigne, 5 %, et de pub, 5 %, calculées sur le CA hors pneumatiques	De 1,35 à 2,6 % du CA
Apport personnel	100 000 € minimum	50 000 € en moyenne, selon le concept	75 000 €	À partir de 70 000 €	Entre 70 000 et 200 000 €, selon l'activité
Investissement global	À partir de 450 000 €	Entre 80 000 et 300 000 € (hors immobilier)	400 000 €	nc	Entre 130 000 et 350 000 €, selon l'activité
Rentabilité avant impôts	7 %	nc	nc	nc	3 %
CA moyen par centre	1,35 M€	Entre 400 000 et 1 M€	1,65 M€	Entre 380 000 et 1 M€	Entre 400 000 et 2 M€

	DELKO	ÉTAPE AUTO	EUROMASTER	FEU VERT	MIDAS
					
Type de contrat	Franchise-contrat de 7 ans	Franchise-contrat de 5 ans	Franchise-contrat de 5 ans	Franchise-contrat de 5 ans	Franchise-contrat de 10 ans
Droits d'entrée	14 500 €	15 000 €	15 000 €	25 000 €	25 000 €
Redevance annuelle	5 % du CA	2 % du CA	2,5 % du CA total (sauf pneus VL, 1 %)	4,5 % du CA + redevance publicitaire de 2,5 % du CA	5 % du CA
Apport personnel	50 000 €	60 000 €	Entre 30 000 et 70 000 €, selon l'activité	70 000 €	60 000 €
Investissement global	Entre 100 000 et 180 000 €	Entre 90 000 et 150 000 €	nc	650 000 €	220 000 €
Rentabilité avant impôts	nc	nc	nc	nc	10,5 %
CA moyen par centre	570 000 €	Entre 500 000 et 2 M€	Entre 500 000 et 4 M€, selon l'activité	1,4 M€	650 000 €

SOURCE : <https://www.observatoiredelafranchise.fr/dossier-thematique/reseaux-franchise-centre-auto.htm>
& L'argus : Centre-auto : panorama des réseaux de la réparation rapide en France

FOCUS SUR LES CENTRES AUTO



- Selon les chiffres partagés par l'INSEE, le secteur enregistre un **chiffre d'affaires global de 4,5 milliards d'euros**. Plus de 90 % du montant total du chiffre d'affaires est à attribuer à l'activité de réparation.
- Un centre auto peut générer un **chiffre d'affaires annuel HT de 170 000 €** pour un **taux de marge commerciale à environ 24 %**.
- Ouvrir son centre auto en franchise reste la meilleure solution pour démarrer à moindre coût. À cela s'ajoute l'avantage concernant la renommée et l'expertise du réseau :
 - Pour intégrer un réseau tel que **Whoh**, il faudra compter avec un apport personnel de 10 000 € et un droit d'entrée de 10 000 €. Le chiffre d'affaires après 2 ans d'activité peut être de 150 000 €.
 - Pour intégrer un réseau tel que **Norauto**, il faut compter avec un apport personnel de 100 000 €, un droit d'entrée de 20 000 €. Pour un investissement global de 400 000 €, il est possible d'espérer un chiffre d'affaires de 1 300 000 € après 2 ans d'activité.

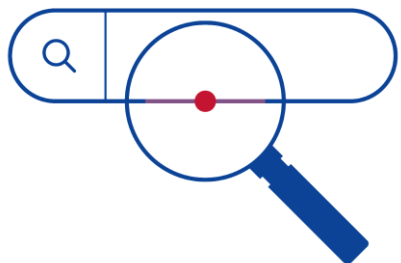


Créée en 1970, l'enseigne Norauto est la pionnière du concept de centres auto et est aujourd'hui le leader français du secteur.

Avec plusieurs centaines d'établissements en France, Norauto a innové en proposant, dans un même lieu, d'un côté des services d'atelier (maintenance et réparations multimarques avec plus de 140 prestations) et de l'autre une boutique de vente de pièces détachées et accessoires automobiles. Cette approche permet de diversifier les sources de revenus des centres et de fidéliser la clientèle.

SOURCE : <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/ouvrir-garage-entretien-reparation-vehicules/>
& Observatoire de la franchise

LES DISPOSITIFS DE COMMUNICATION SELON LES TEMPS FORTS

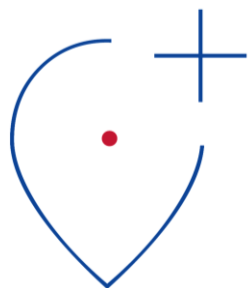


La **période estivale** avec les **vacances** et le **pic des déménagements** est riche en opportunités commerciales :

1. Avec **Ma visibilité web**, développez votre activité grâce au référencement local¹ ! Profitez d'une plateforme unique pour tout gérer : visibilité en ligne, collecte d'avis, gestion des avis, produits et services, localisation Simple, efficace et moins cher qu'une publicité en ligne !
2. Grâce au **Courrier adressé**, captez les nouveaux emménagés dans votre zone de chalandise avant vos concurrents. Vous diffusez un support premium, maximisant la mémorisation de votre message et vous mettez à jour votre base clients avec de nouvelles adresses pertinentes pour maximiser votre futur ROI.

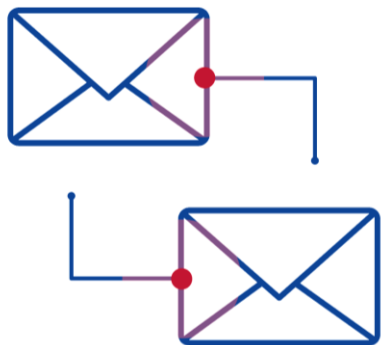
¹Selon une étude de Vroomly en 2023, **30% des automobilistes utilisent aujourd'hui le digital avant de se rendre dans un garage** dans le but de comparer les prix et les avis.

LES DISPOSITIFS DE COMMUNICATION SELON LES TEMPS FORTS



Pour la **période hivernale**, communiquez avec sur des prestations **spécifiques** (contrôle ou changement des pneus, vérification du système de chauffage...) :

1. **L'analyse géomarketing** de votre zone de chalandise permet de mieux connaître le public local et de choisir les canaux de communication les plus adaptés.
2. Avec le **SMARTCATALOGUE**, vous pourrez faire découvrir votre sélection de pneus.
3. Grâce à l'**emailing**, vous pouvez diffuser les promotions sur les prestations hivernales auprès de prospects (location de base).



MERCI