

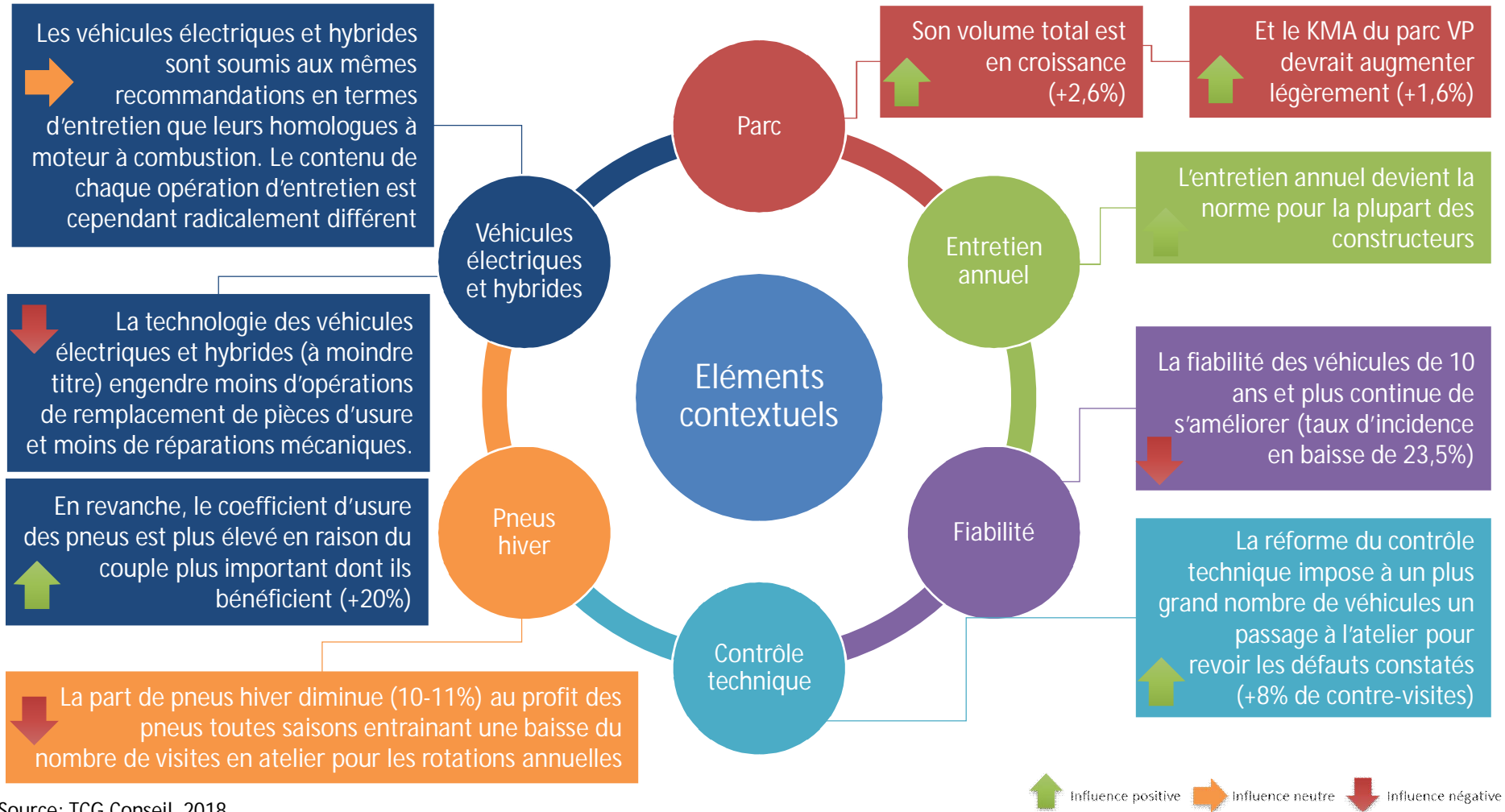


Edition 2018

Le segment de la réparation-maintenance



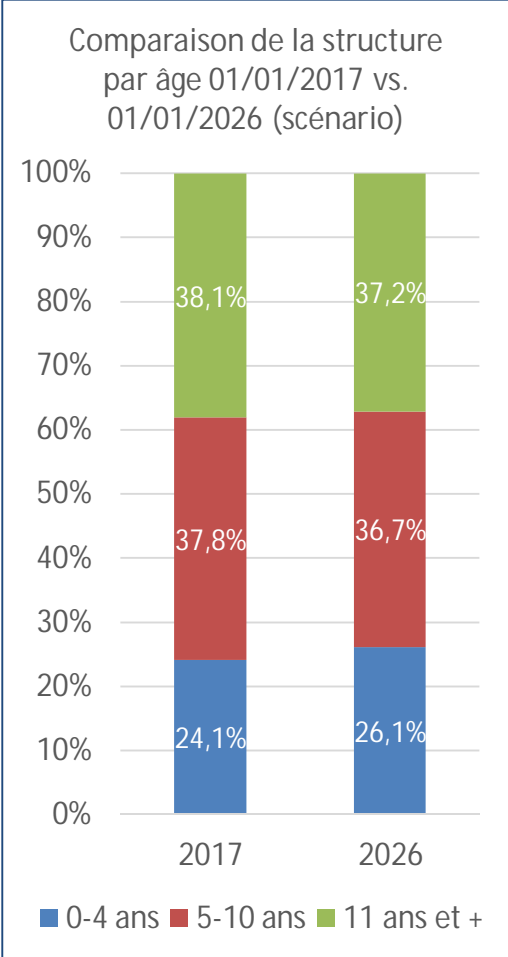
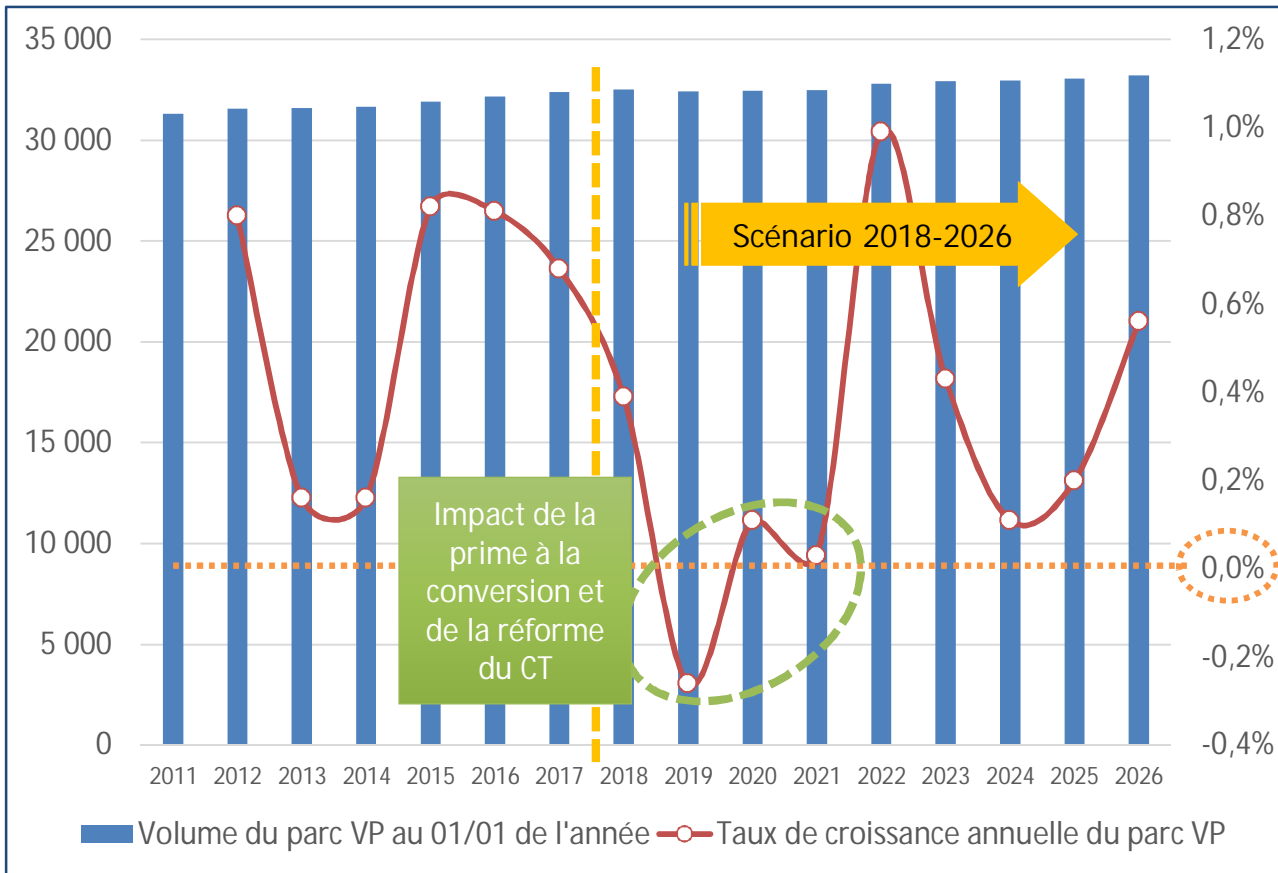
Les différentes évolutions prises en compte à 2025 n'affectent pas les mêmes segments de marché et n'impactent pas toutes le volume des opérations d'après-vente de la même manière



Source: TCG Conseil, 2018

Au regard des hypothèses faites, le parc VP va croître entre 2017 et 2026. Sous l'impact de la prime à la reconversion et de la réforme du contrôle technique, le poids des véhicules anciens diminue

Parc VP en 2026 : 33,2 m (+2,6% comparé à 2017)

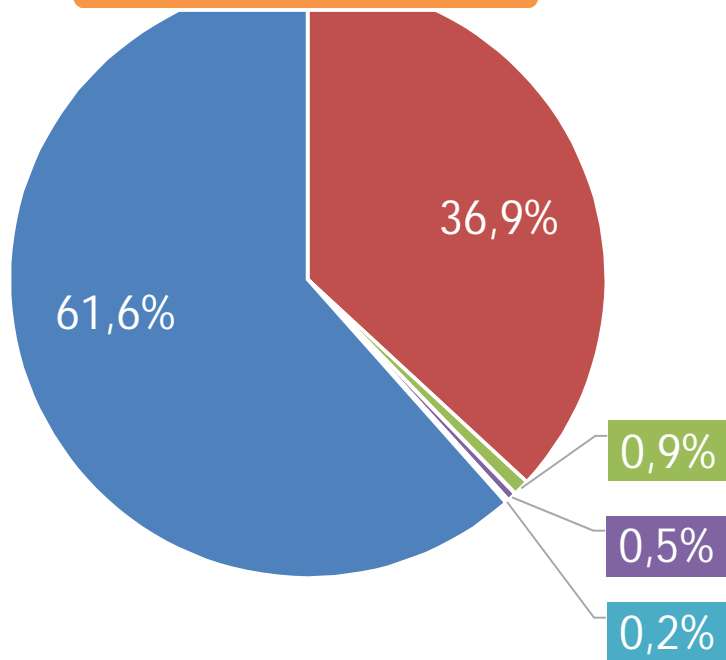


Source: TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018 – Parc au 1^{er} janvier de l'année

Au 1^{er} janvier 2026, le parc compte 33,2 millions de VP dont près de 10% de véhicules à motorisation alternatives. Les hybrides rechargeables ou non représentent à eux seuls 7% du parc

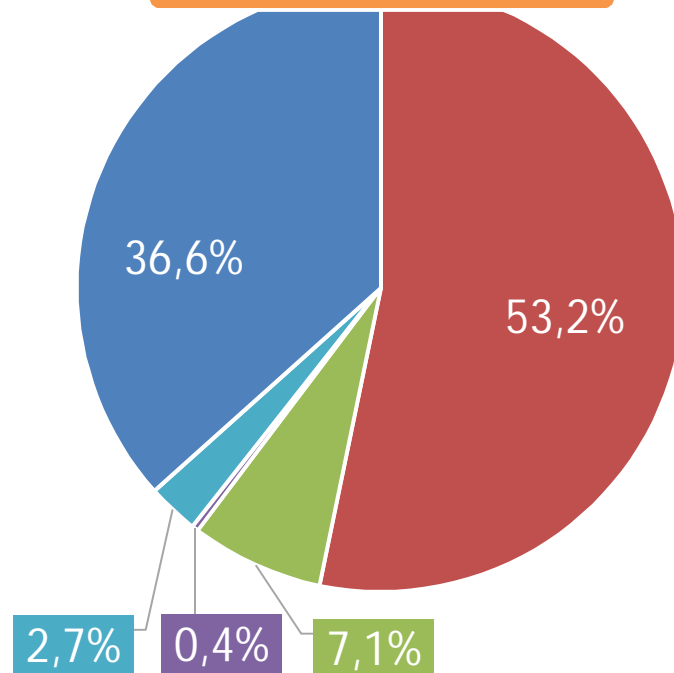
Composition du parc VP au 1^{er} janvier 2017
par motorisation

Parc VP Total : 32,4 millions



Composition du parc VP au 1^{er} janvier 2026
par motorisation (scénario)

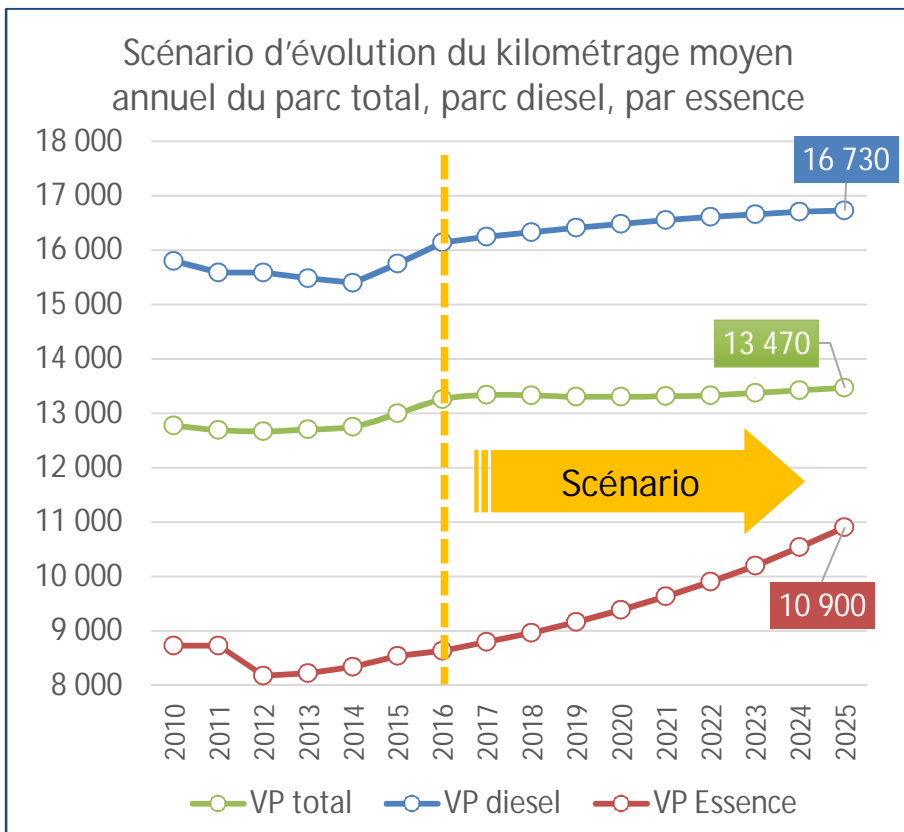
Parc VP Total : 33,2 millions



■ Diesel ■ Essence ■ Hybrides ■ Electricité ■ Autres

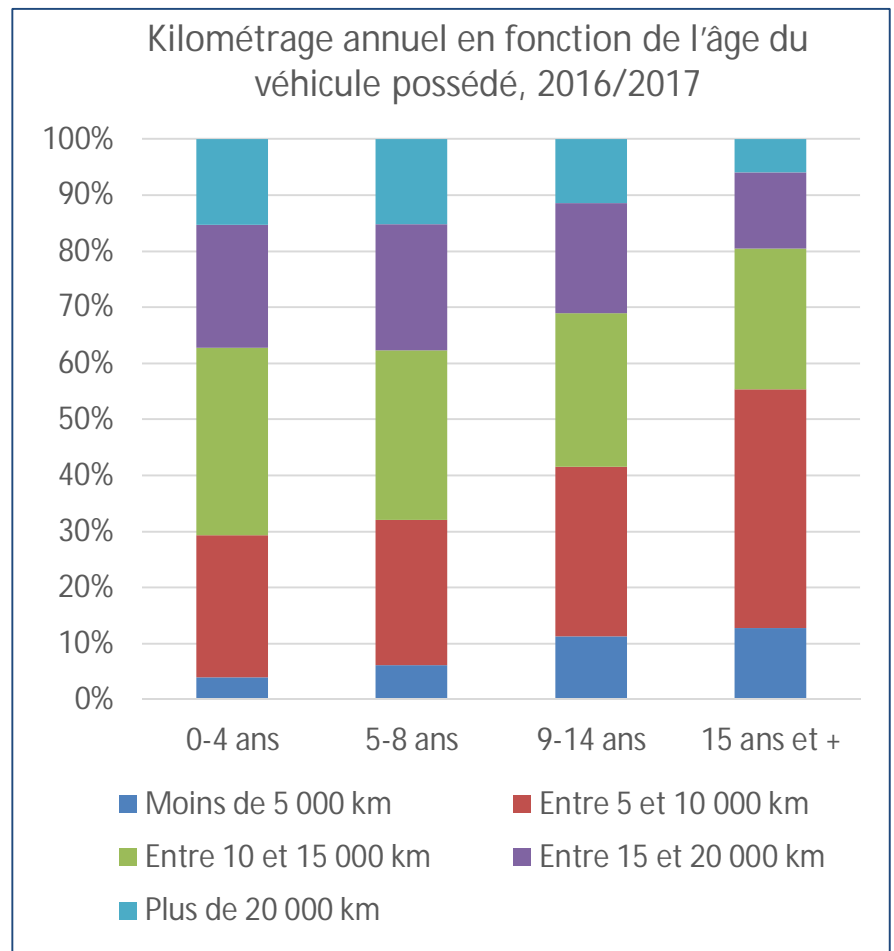
Source: TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

Un léger accroissement du kilométrage moyen annuel à 2025 est attendu et ce, pour toutes les motorisations. Assez logiquement, plus le véhicule vieillit, moins il est utilisé



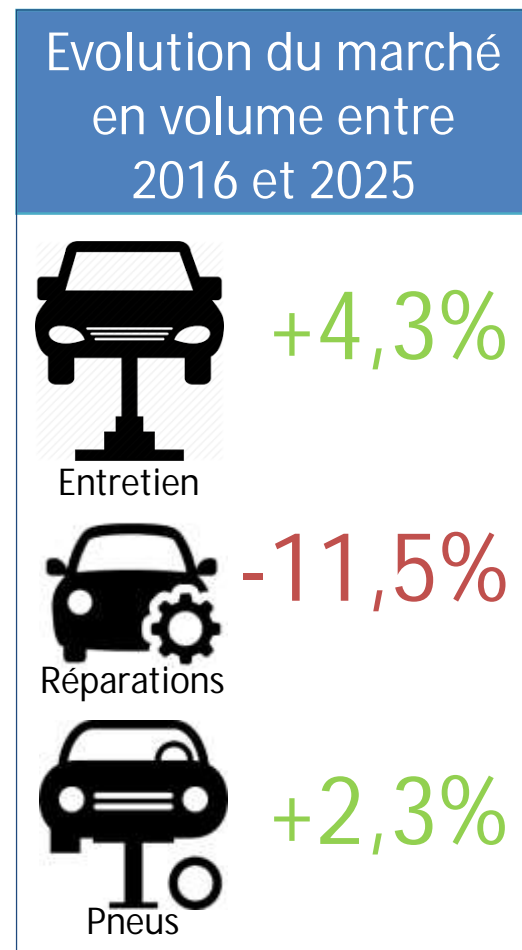
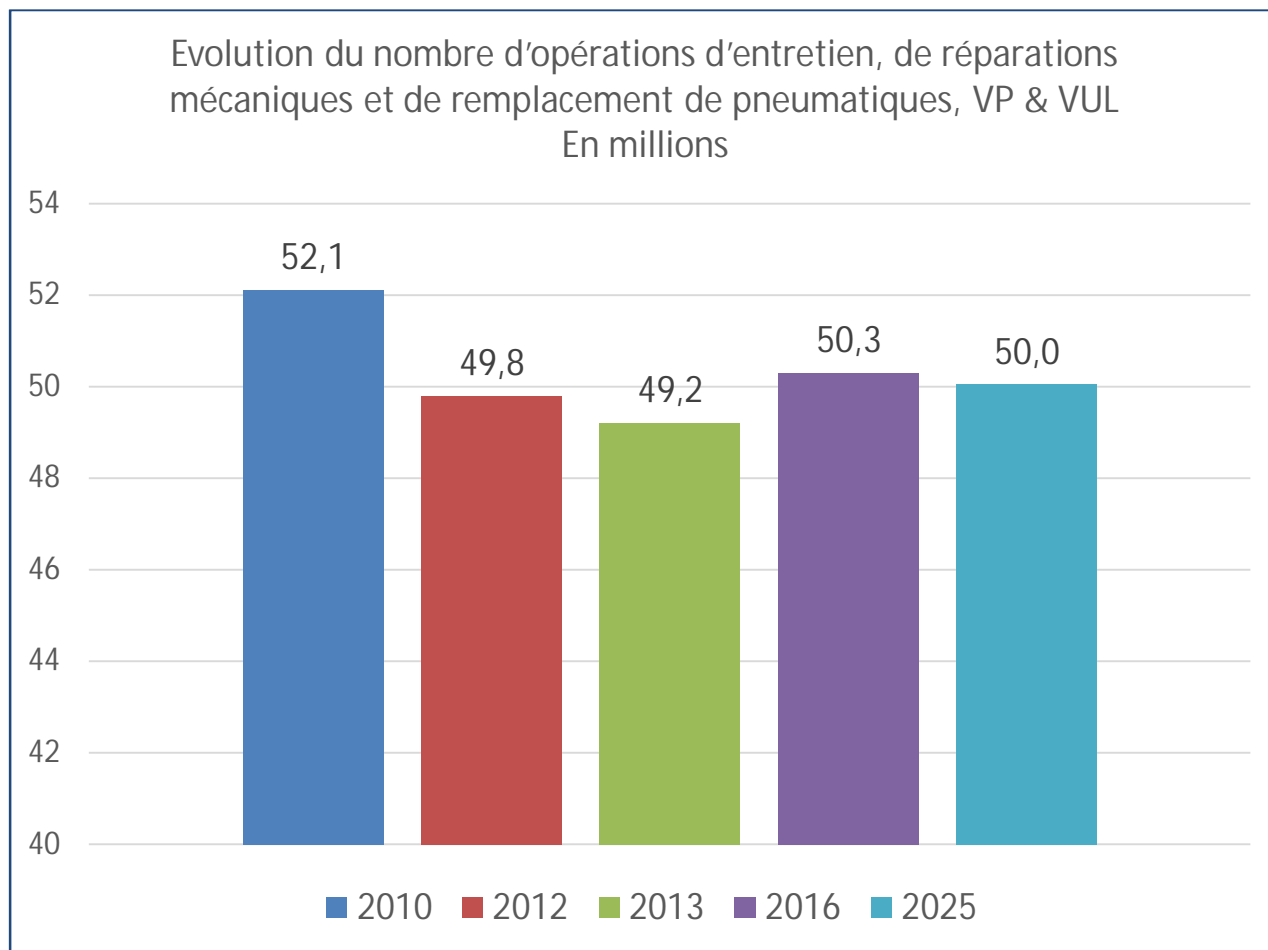
NB : Hypothèses pour les motorisations alternatives

Hybrides : 16 900 km
 Electriques : 12 500 km



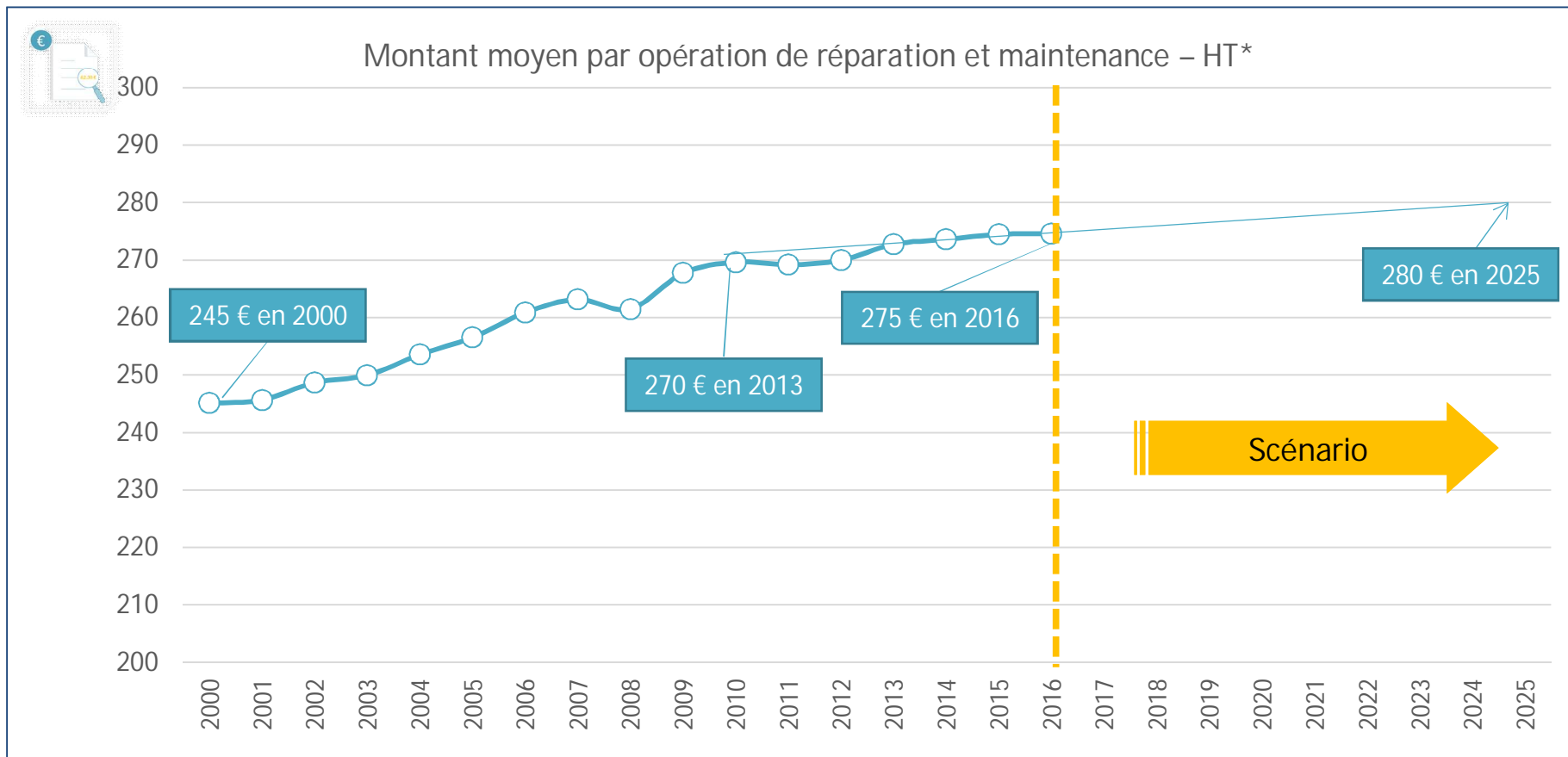
Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018 et « Etude : L'automobile et vous » 2015 et 2018 – 1696 répondants (2018)

Au total, le marché de l'après-vente en 2025 pourrait subir une légère baisse – en volume – comparée à 2016 (-0,5%). Cette évolution est liée à la chute attendue du nombre de réparations



Source: TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

Compte tenu des projections faites pour les différents types d'opérations d'entretien et réparation, le prix moyen d'une entrée atelier devrait augmenter de 2% entre 2016 et 2025

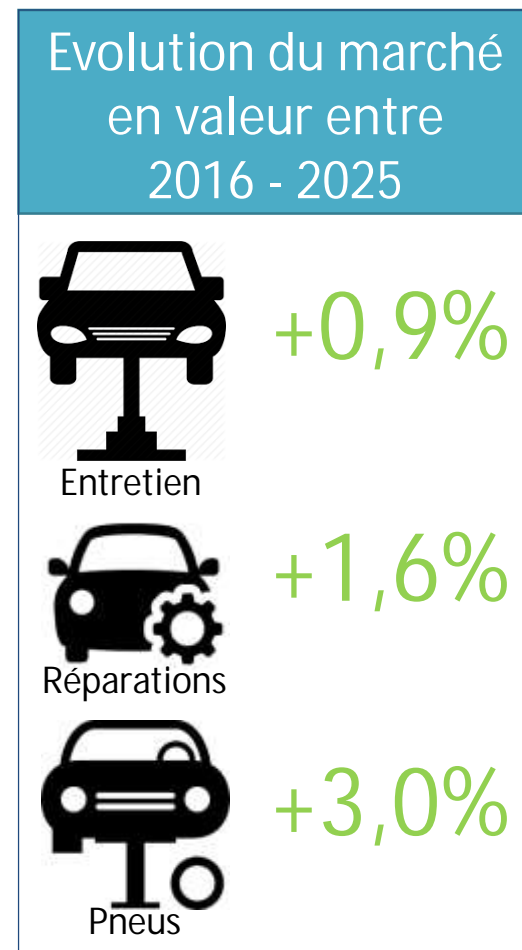
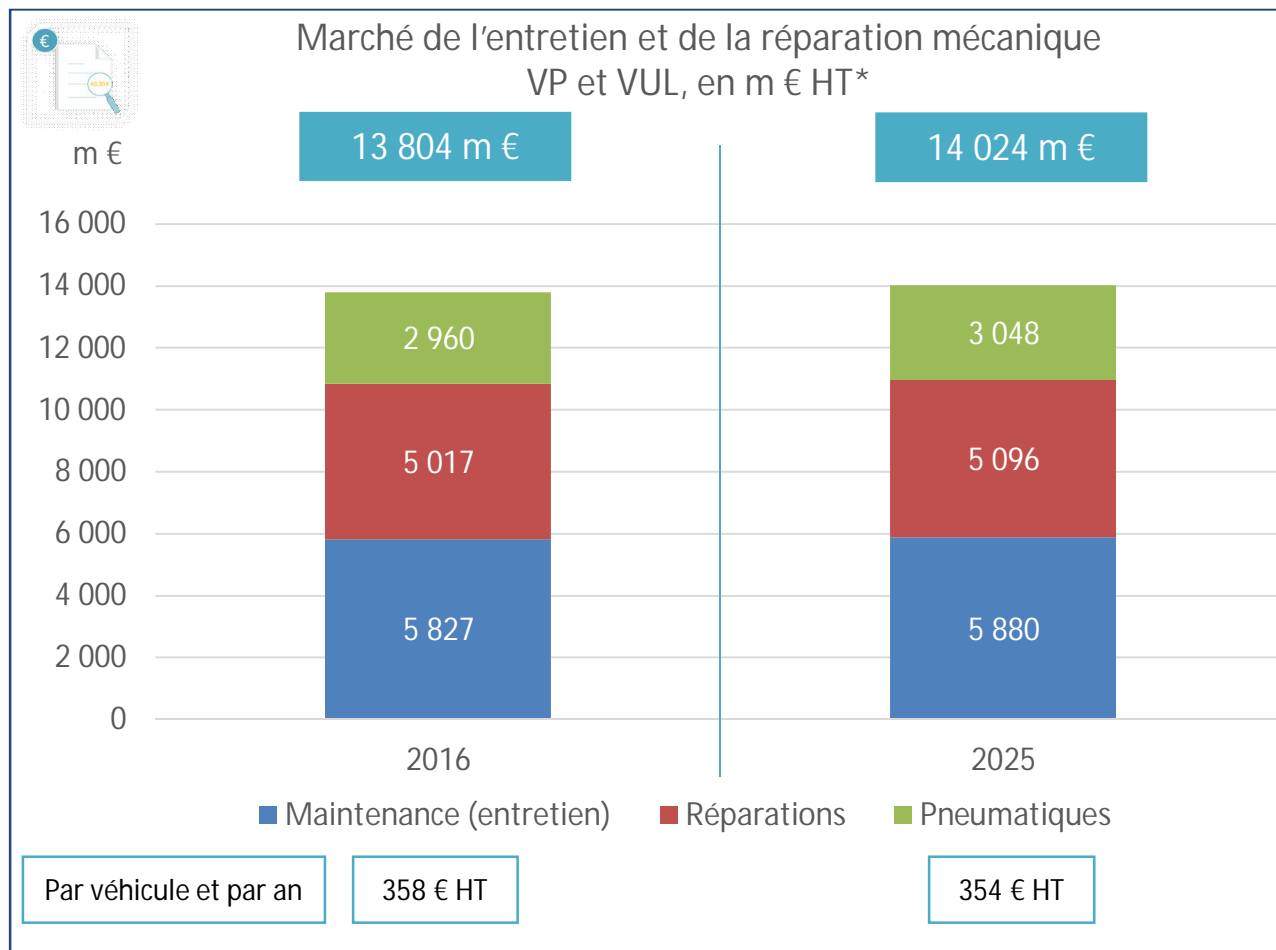


NB: Les valeurs ci-dessus portent sur les opérations réalisées pour le compte de clients particuliers et professionnels.

Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

* Données corrigées de l'inflation et exprimées en € 2016 constants

A l'horizon 2025, les résultats de la simulation montrent un marché en croissance de 1,6% en valeur, comparé à 2016. En revanche, le montant moyen par véhicule baisse...



Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

* Données corrigées de l'inflation et exprimées en € 2016 constants

A l'horizon 2025, la faible pénétration des véhicules électriques dans le parc limitera leur influence sur le SAV en général, mais cette influence pourrait être plus conséquente au niveau d'une marque

Volume

Valeur



Entretien

Influence



Influence



50% de revenus en moins/ par op.



Réparations

Influence



300 000 opérations générées en moins



Influence



Pneus

Influence



65 000 opérations supplémentaires

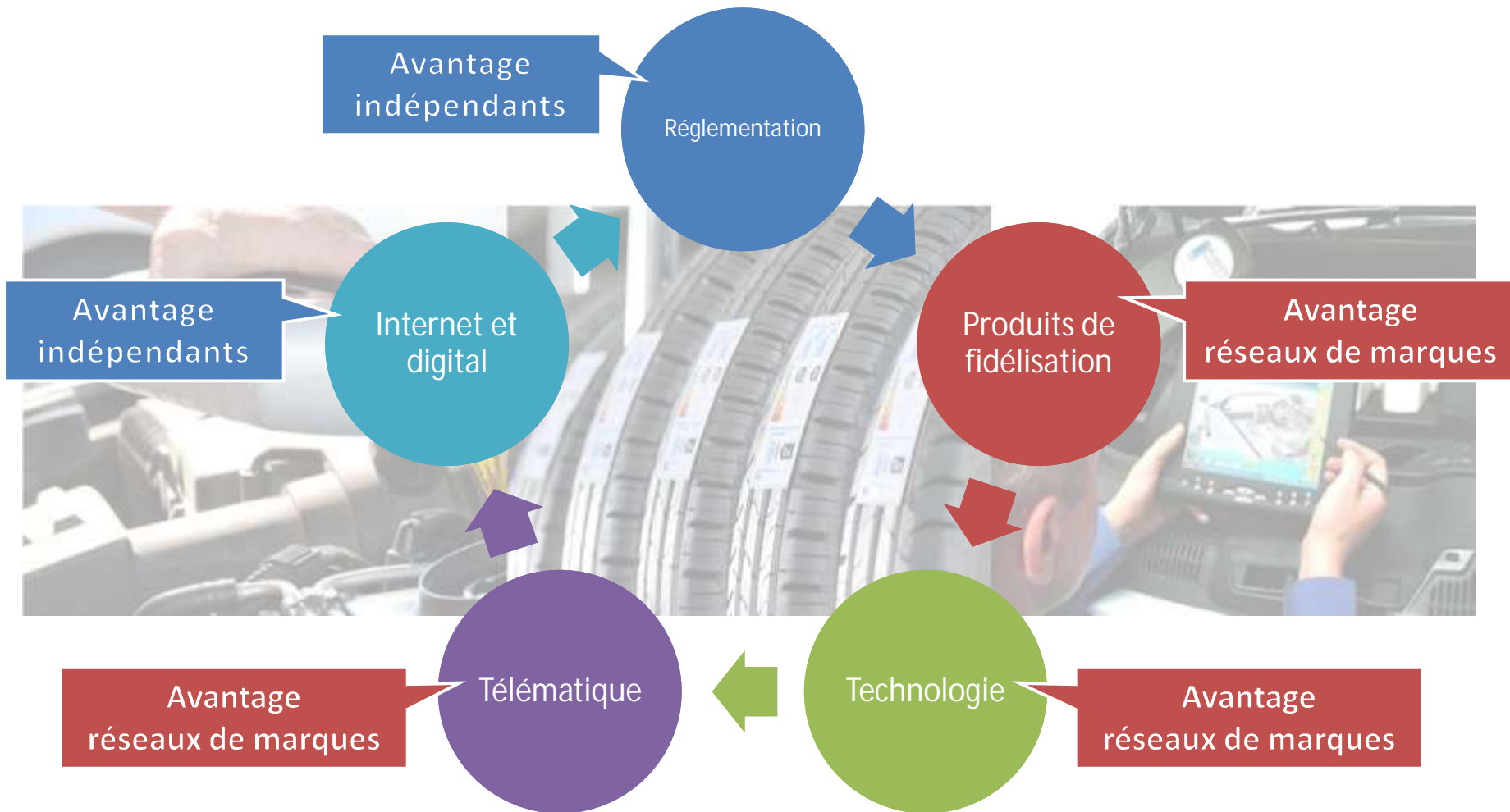


Influence



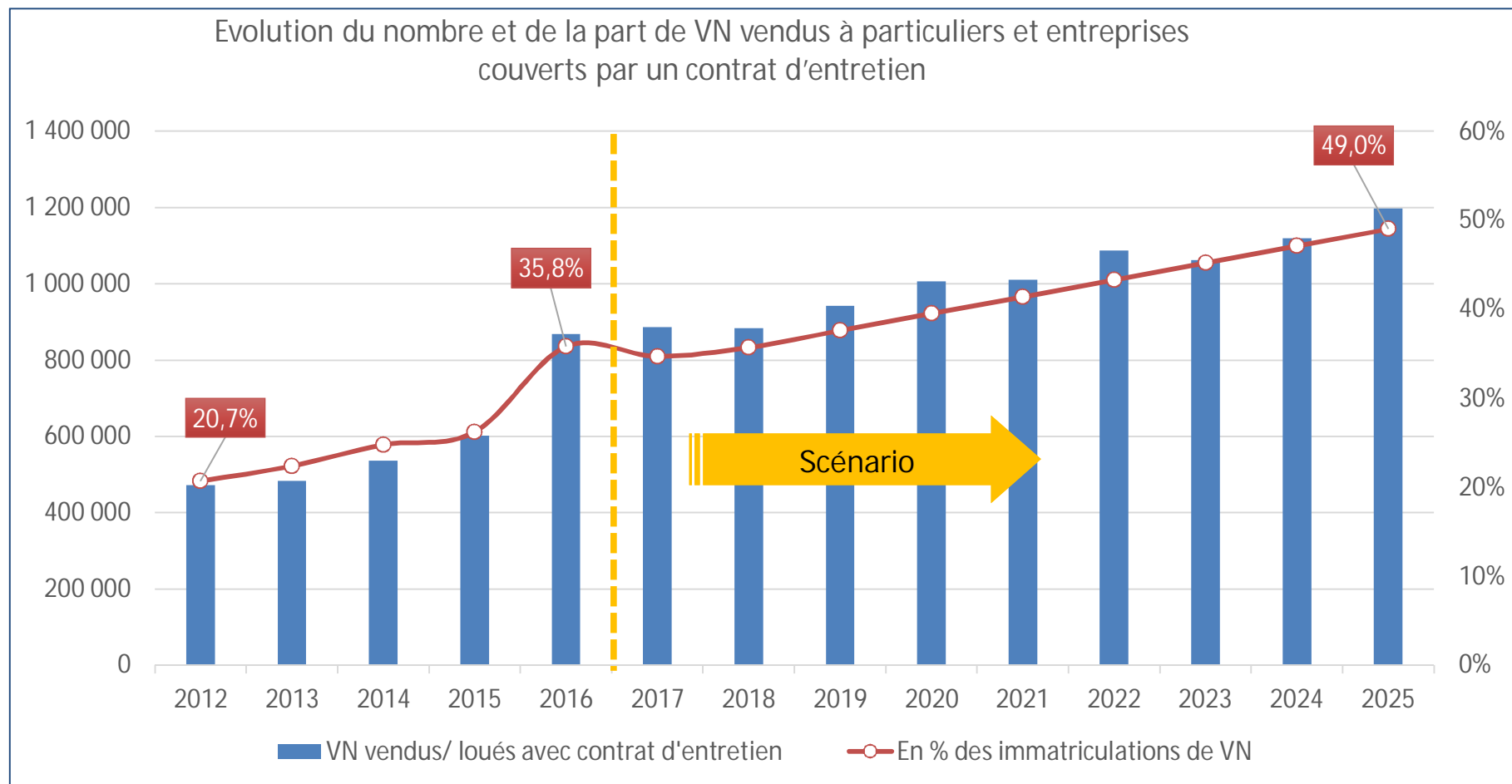
Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

En termes de parts de marché, certains facteurs sont favorables au canal indépendant, d'autres aux réseaux des constructeurs



Source: TCG Conseil, 2018

A titre d'illustration : les produits de location avec contrat de services et les contrats d'entretien vendus isolément progressent pour se rapprocher, en 2025, d'un taux de pénétration de 50%

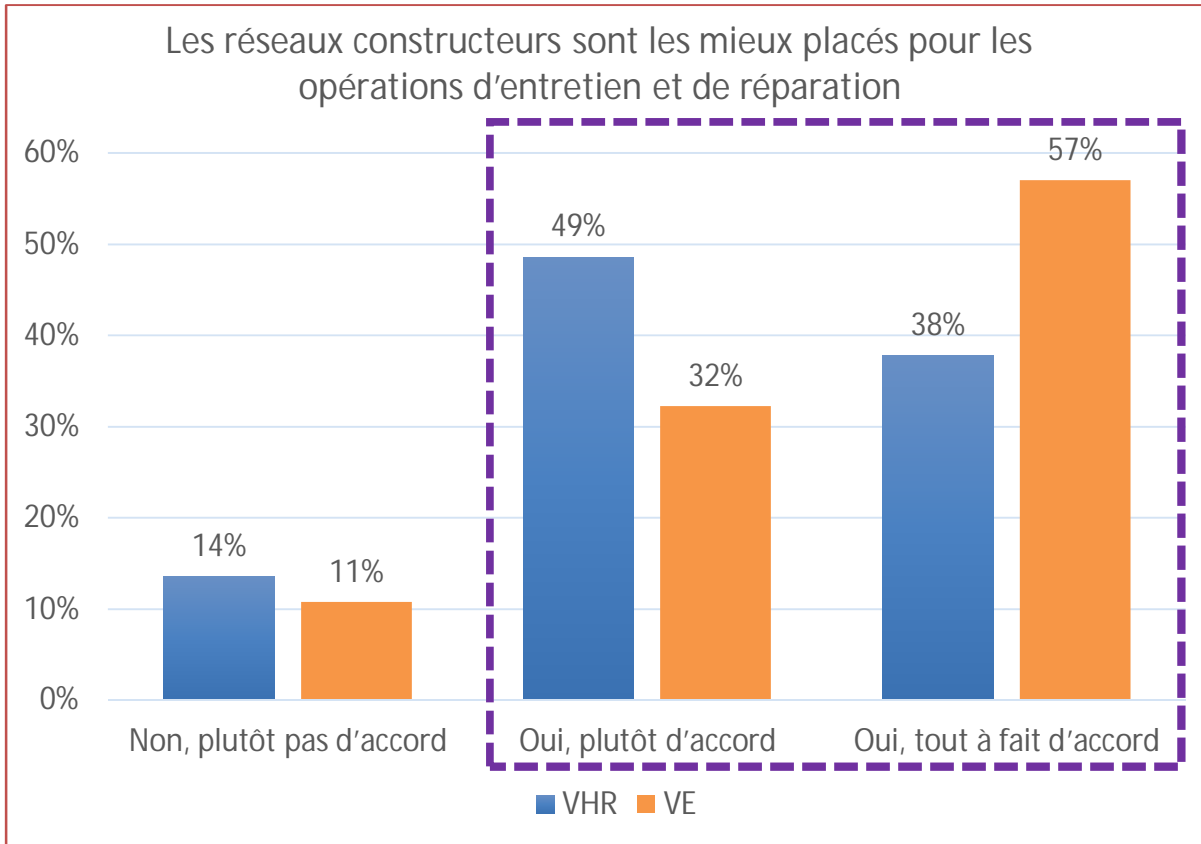


Source: TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

Produits de fidélisation

89% des utilisateurs de véhicules électriques / VHR considèrent que la technologie liée à ces motorisations les incite à se rendre dans le réseau de la marque

- Selon vous, la technologie liée aux véhicules VE ou VHR incite-t-elle à se rendre chez un concessionnaire ou un agent de la marque plutôt que dans un garage indépendant ou une chaîne de service?



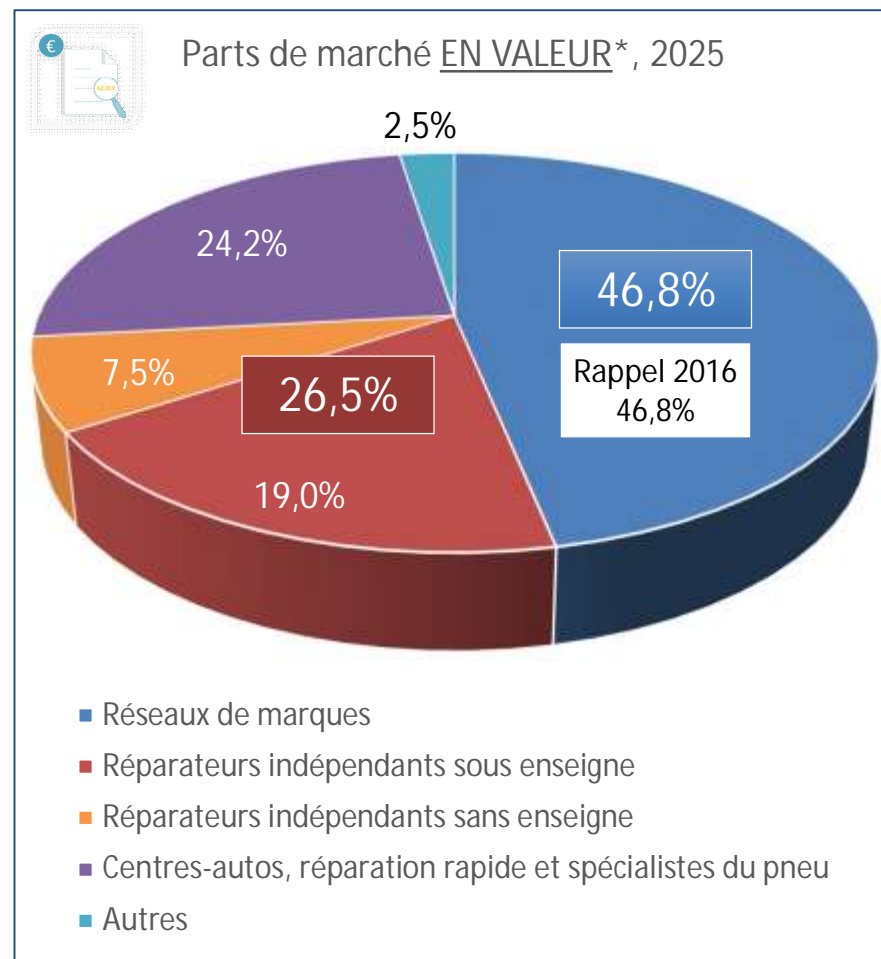
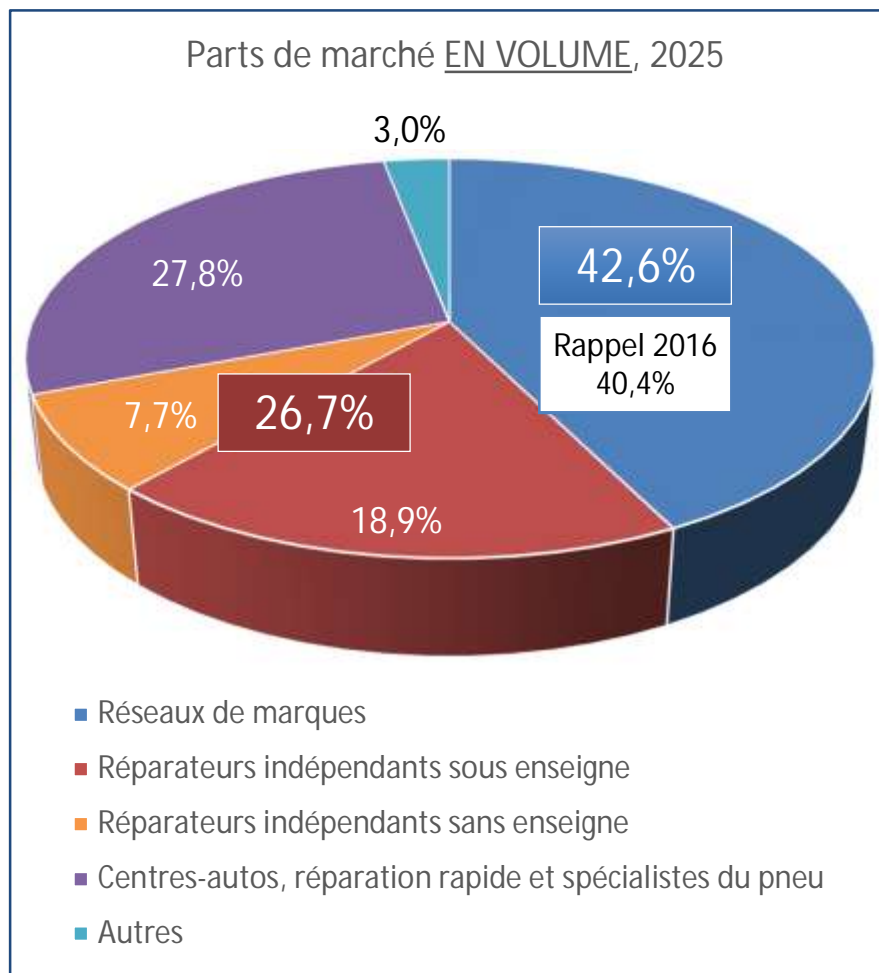
« Pour mes autres voitures, je ne vais pas chez le concessionnaire pour l'entretien. Mais pour ma BMW i3, la technologie m'oblige à aller chez BMW. »

« Pour les révisions, je vais chez Nissan. Je sais par avance ce que je vais payer. Par ailleurs, je pense qu'ils sont plus compétents. Je n'irai jamais en centre auto pour la révision. »



« Pour le choix du réparateur, incontestablement, je me rendrais chez Tesla même si je n'avais pas de contrat d'entretien. Même s'il fallait faire 300 km ! Ce n'est guère qu'une fois par an au pire. »

A 2025, les parts de marché des réseaux constructeurs devraient augmenter en volume de 2,2 points mais stagner en valeur



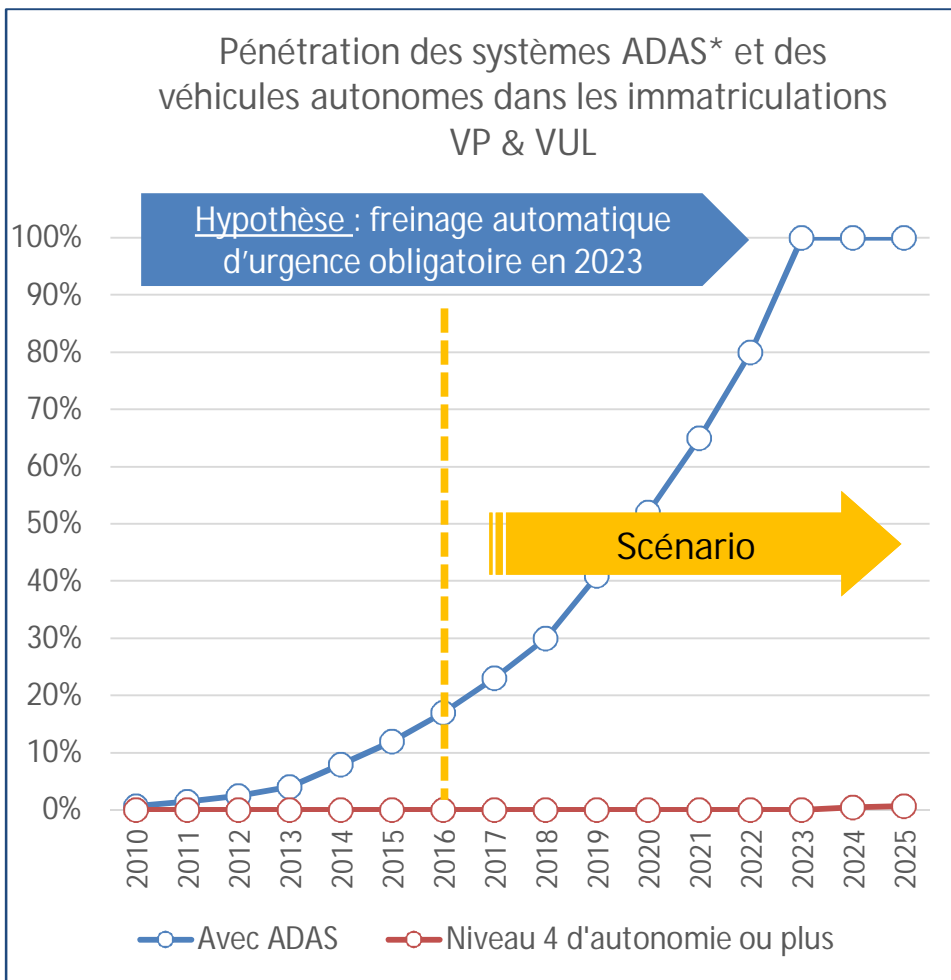
Source: TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

* Données corrigées de l'inflation et exprimées en € 2016 constants

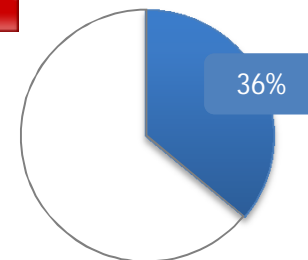
Le segment de la réparation-collision



On estime qu'en France, à l'horizon 2025, 36% du parc automobile sera équipé de systèmes tels que le freinage automatique d'urgence, ce qui entrainera une baisse de 15% du taux d'accidents



Poids des véhicules équipés d'ADAS dans le parc en 2025



Hypothèse: A 2025, le taux d'équipement du parc de systèmes d'aides à la conduite génère une baisse de 15% de l'accidentologie.



En revanche, la pénétration de véhicules autonomes de niveau 4 et plus reste très faible, inférieure à 0,5%.

Source: ICDP selon modèle de simulation 2018, VDI Wissens Forum. * Principal système considéré: Freinage automatique d'urgence

... et la structure même de ce marché devrait également changer



Poids plus important des assureurs dans la gestion des réparations*

- Plus de contrats 'tous risques'
- Développement des formules de mobilité, des packs 'tout compris'

de 70% à 72%



Baisse de la proportion de chocs sévères

- Influence des ADAS
- Restriction du trafic, contrôles
- Vitesses moyennes en baisse

de 31% à 25%



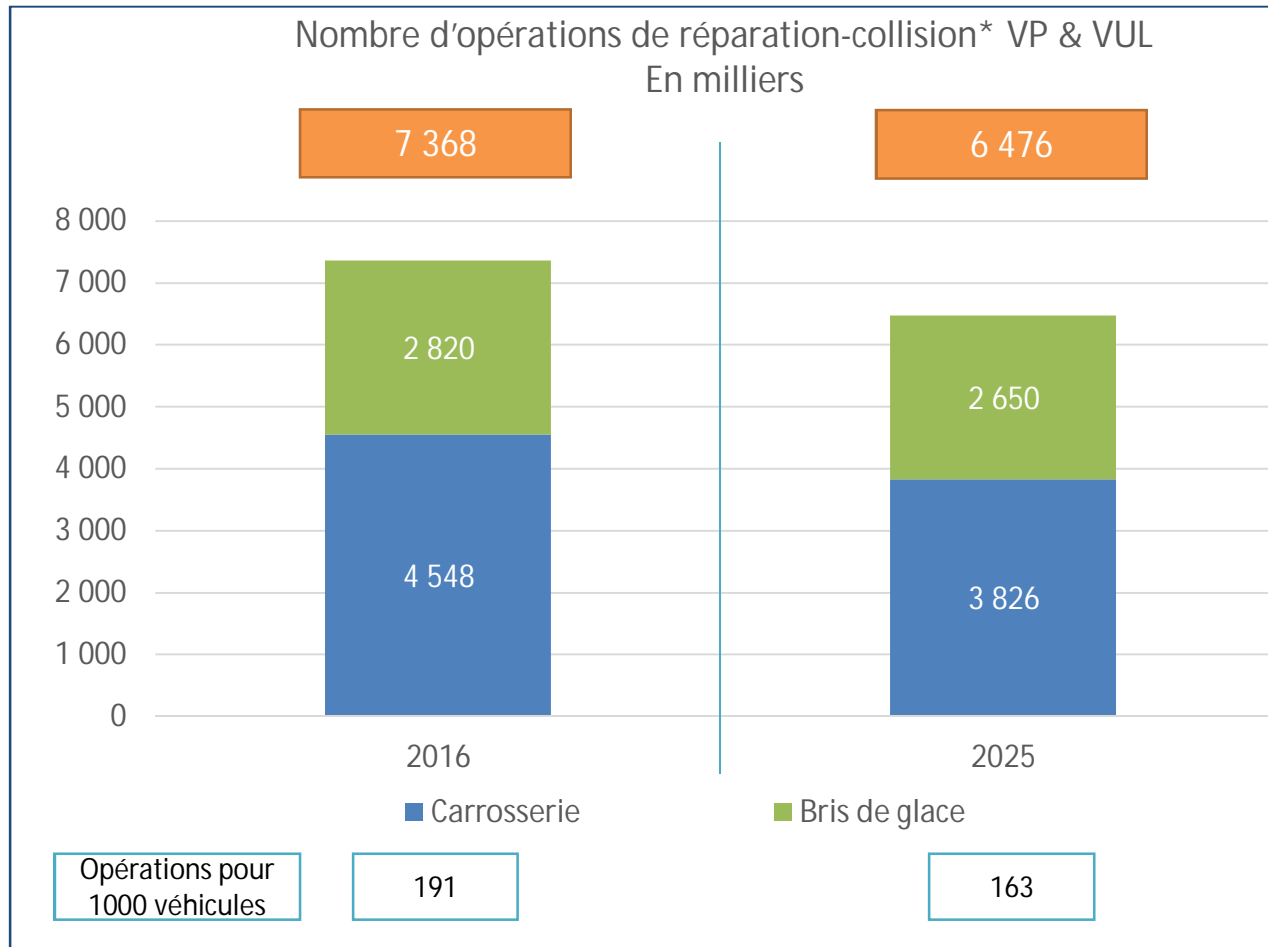
Nombre de véhicules déclarés irréparables plus élevé

- Contenu technologique des véhicules
- Coûts de réparations plus élevés

de 13% à 16%

Tendances sur la période 2016-2025, sur la base des volumes de sinistres

A 2025, le nombre d'opérations de réparation-collision est assez fortement orienté à la baisse, avec une réduction de 12% au total, comparé à 2016



Evolution du marché entre 2016 - 2025

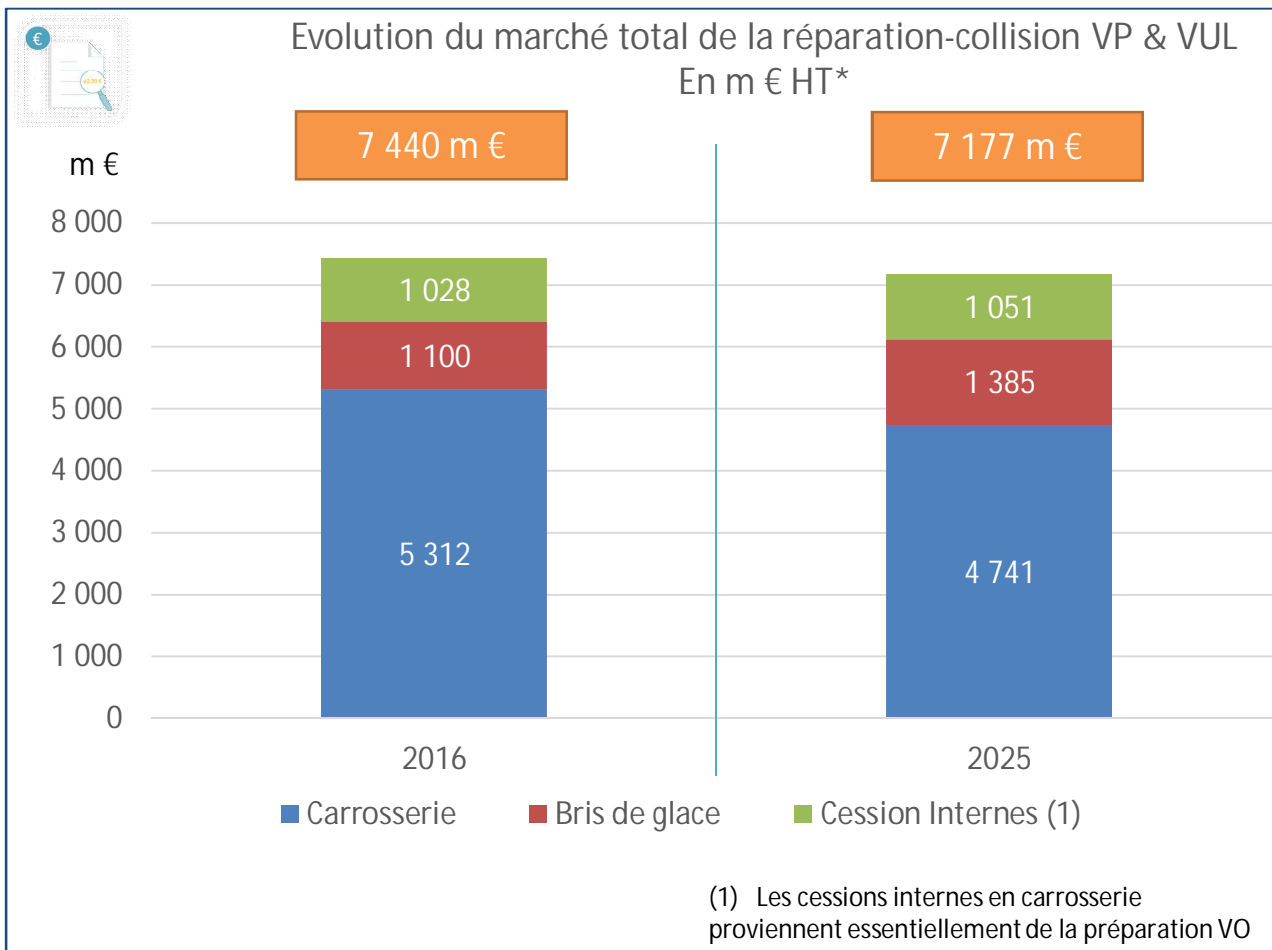
-15,9%

-6,0%

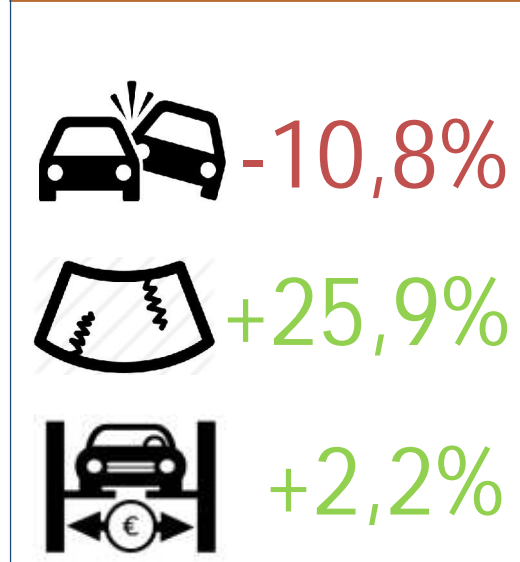
Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

* Flottes comprises, mais hors cessions internes, garanties

En tenant compte des cessions internes, le marché de la réparation-collision est d'un peu plus de 7,4 mds € en 2016. Il devrait baisser de 3,5 % en valeur à l'horizon 2025



Evolution du marché entre 2016 - 2025



Source : TCG Conseil selon modèle de simulation 2018

* Données corrigées de l'inflation et exprimées en € 2016 constants

ZOOM



Vision des automobilistes quant au
véhicule connecté et l'utilisation des
données

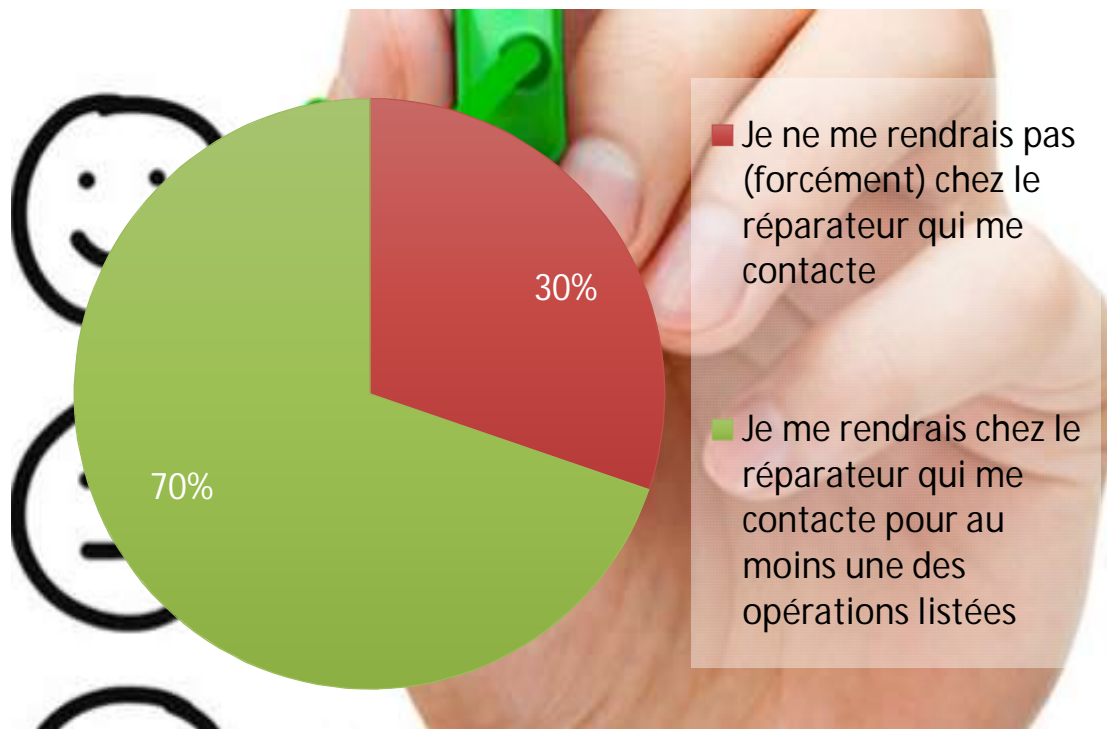
En cas de problème détecté par le véhicule et transmis à un réparateur, 30% des automobilistes ne se rendraient pas chez ce dernier pour effectuer l'opération, quelle que soit sa nature

Vous êtes dans une situation où votre véhicule détecte un problème*, transmet l'information à un réparateur qui vous contacte...

* Liste des problèmes (opérations) potentiellement détectés par le véhicule :

- Maintenance (révision)
- Réparation mécanique
- Remplacement de pneumatique
- Risque de panne ou panne
- Pré-contrôle technique

Dans quelle mesure vous rendez-vous ou vous rendriez-vous chez ce réparateur pour effectuer une de ces opérations ?

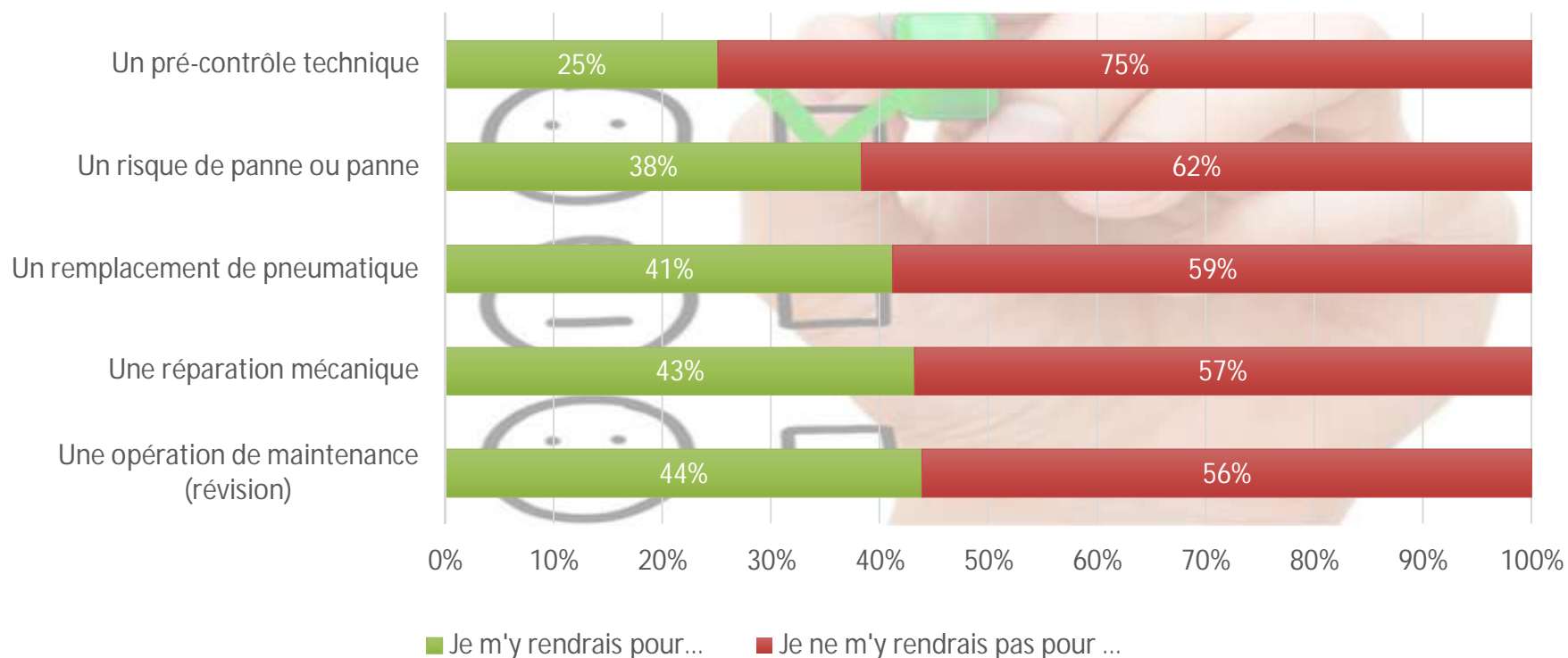


Source : TCG Conseil - « Etude : L'automobile et vous » 2018, 1696 répondants

Pour les 70% qui accepteraient de se rendre chez le réparateur à qui l'information a été transmise, les taux de conversion ne seraient que de 25% à 44% selon le type d'opération à effectuer

Vous êtes dans une situation où votre véhicule détecte un problème, transmet l'information à un réparateur qui vous contacte...

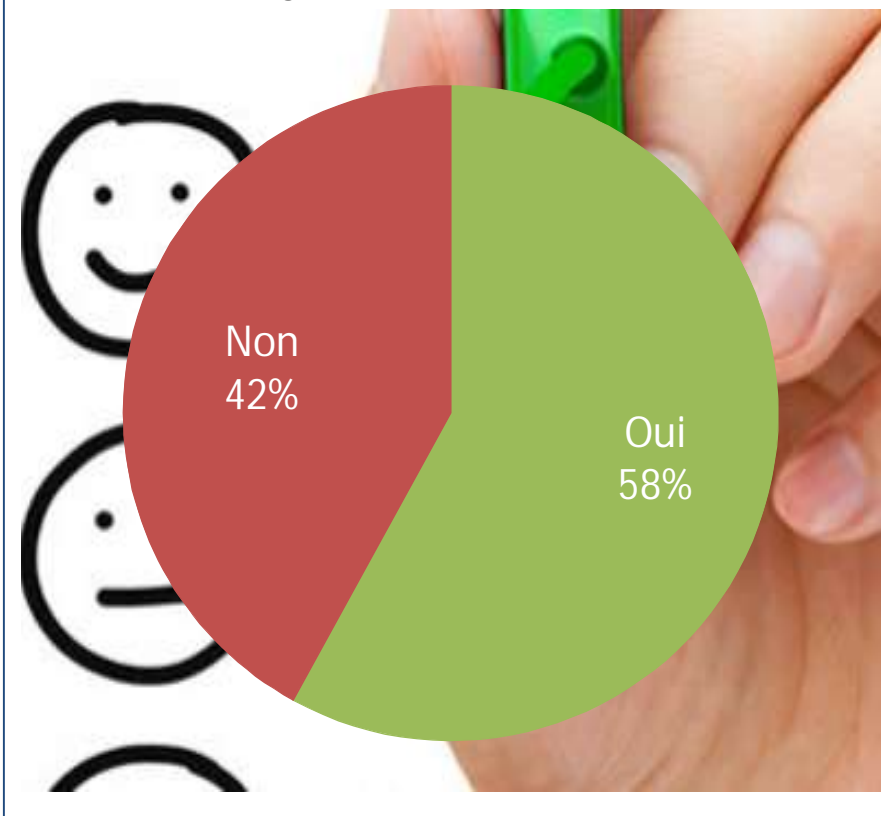
Pour quel type d'opération vous rendriez-vous ou pas chez ce réparateur ?



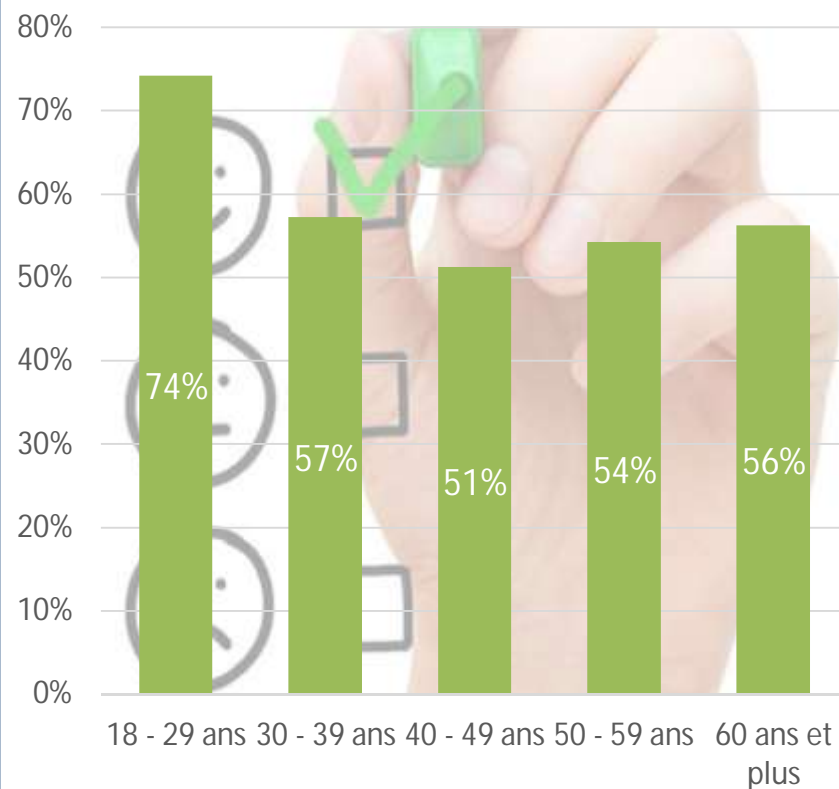
Source : TCG Conseil - « Etude : L'automobile et vous » 2018, 1162 répondants

58% des automobilistes interrogés paient et/ ou sont prêts à payer pour avoir accès aux services proposés par les véhicules connectés. Parmi eux, les plus jeunes semblent être les plus préparés.

Payez-vous/ avez-vous payé ou seriez-vous prêt(e) à payer pour avoir accès à chacune des catégories de services ci-dessous ?



Proportion d'automobilistes prêts à pas payer pour avoir accès aux services, en fonction de leur d'âge

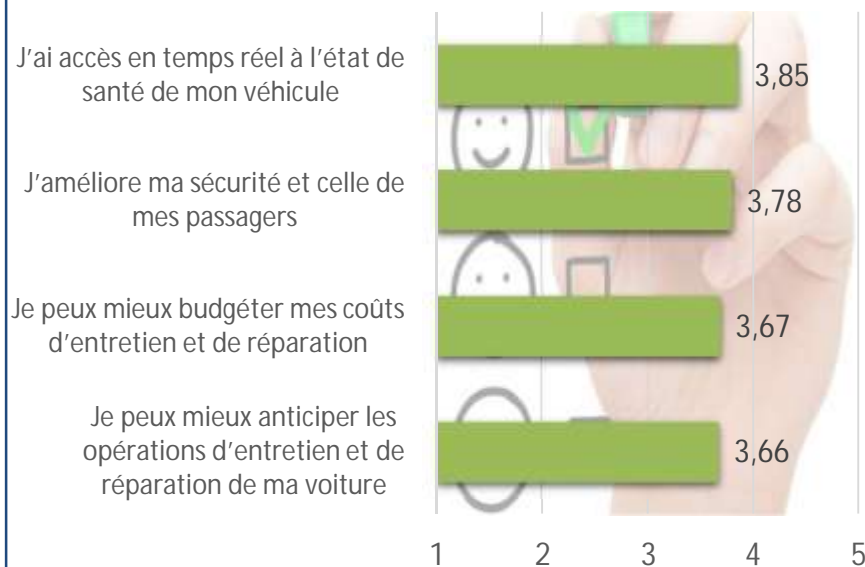


Source : TCG Conseil - « Etude : L'automobile et vous » 2018, 1696 répondants

Le véhicule connecté : pour les clients, la crainte d'une utilisation commerciale / malveillante des données semble l'emporter sur la possibilité de mieux gérer l'entretien / le suivi de la voiture

Quels sont les principaux avantages du véhicule connecté ?

Donnez le degré d'importance des avantages suivants, en leur attribuant une note de 1 à 5* :

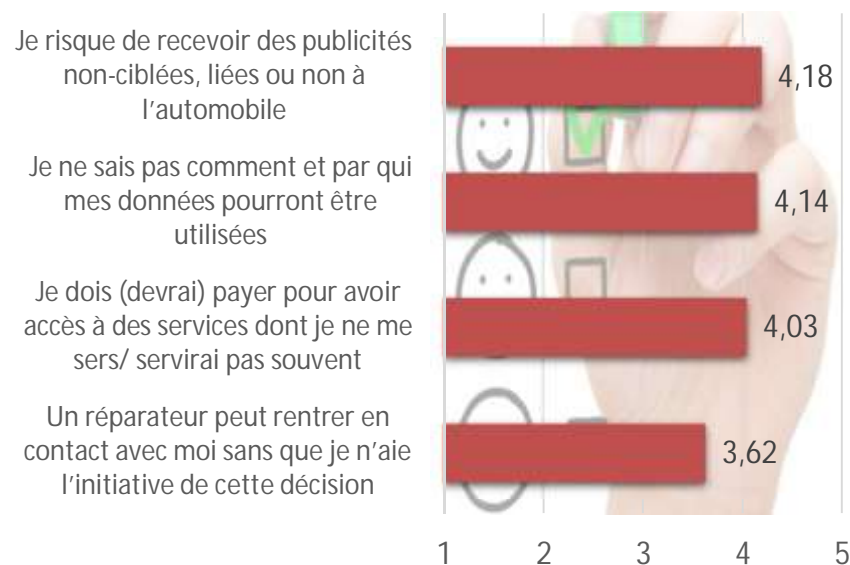


* 1 = Avantage mineur; 5 = Avantage majeur

«C'est une très bonne chose, c'est innovant et cela va nous faciliter la vie. »

Quels sont les principaux inconvénients du véhicule connecté ?

Donnez le degré d'importance des inconvénients suivants, en leur attribuant une note de 1 à 5* :



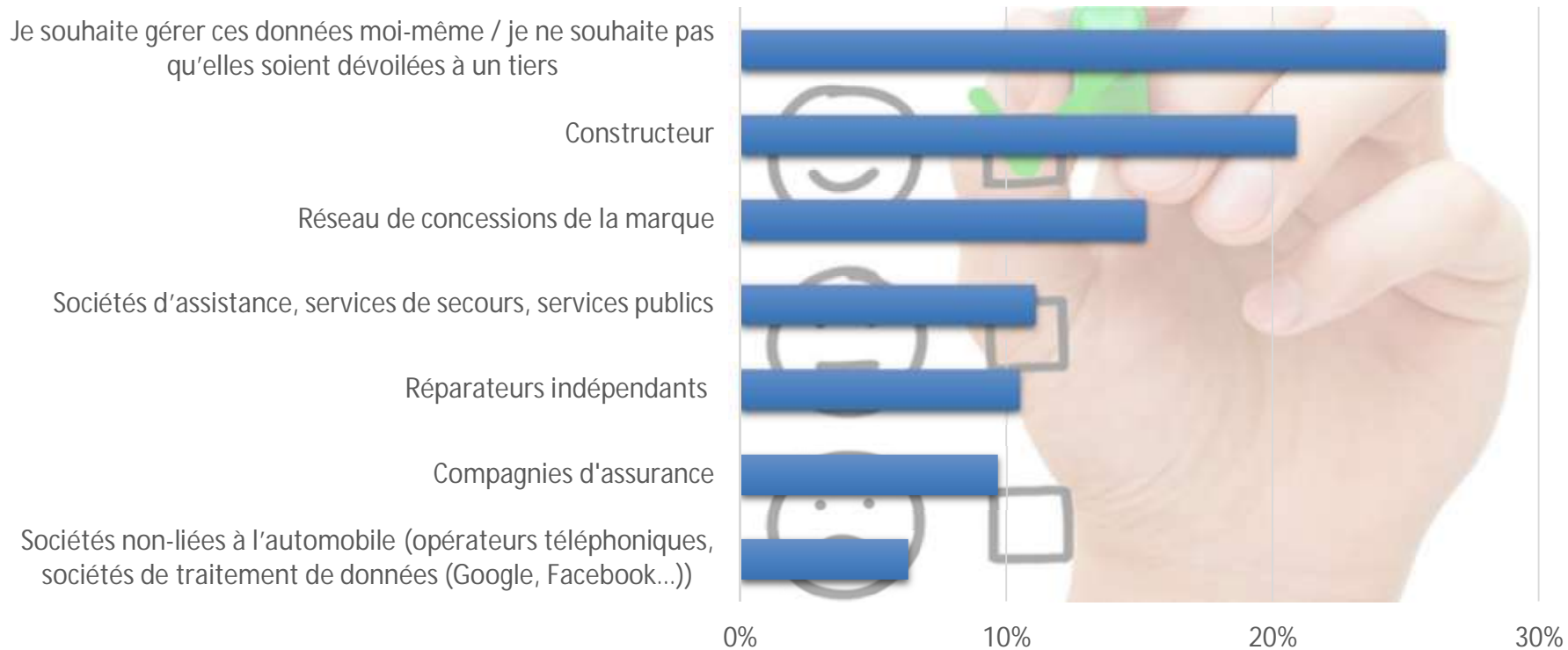
* 1 = Inconvénient mineur; 5 = Inconvénient majeur

« Ce qui me pose problème, c'est notamment la gestion de mes données personnelles »

Source : TCG Conseil - « Etude : L'automobile et vous » 2018, 1696 répondants

Les automobilistes préfèrent gérer eux-mêmes les données de leur véhicule. S'ils doivent confier cette gestion à un tiers, l'acteur le plus digne de confiance est le constructeur

A qui faites-vous le plus confiance dans le traitement des données de votre véhicule?



Source : TCG Conseil - « Etude : L'automobile et vous » 2018, 1696 répondants

Analyse prospective sur l'après-vente automobile

Projection à 2025

Edition 2018