



## Communiqué de presse · Données exclusives Vroomly

### Haute saison automobile : 6 semaines décisives pour la rentabilité des garages indépendants

Paris, 22 juin 2026

**Données exclusives Vroomly.** Entre le 15 juin et le 31 juillet, l'activité des garages indépendants connaît son pic annuel. La plateforme, utilisée par 6 000 garagistes indépendants en France, constate sur cette période une hausse de **30 %** des réservations de prestations et de **20 %** du chiffre d'affaires réalisé sur les pièces. Si la saisonnalité de l'entretien automobile est connue, elle n'avait jamais été quantifiée avec cette précision. Derrière ce pic se joue un enjeu de fond : la capacité des indépendants à anticiper l'afflux.

Un atelier connaît trois temps forts dans l'année, entre les grands départs de l'été, l'arrivée de l'hiver et les pics réglementaires du contrôle technique. Celui de l'été est de loin le plus marqué. Pour un artisan qui tourne seul ou avec un ou deux salariés, ces six semaines déterminent une part décisive de la rentabilité de l'année entière.

Vroomly, plateforme tout-en-un utilisée par près d'un tiers des garages indépendants en France, dispose d'une vue inédite sur la nature de ce pic. Ses données, issues directement de l'activité de ses partenaires, permettent de le caractériser avec précision.

### Ce que les données Vroomly révèlent sur la haute saison

#### RÉSERVATIONS DE PRESTATIONS

|                                                                                                                                                              |              |                                                                                                                                                |              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
|  <b>Climatisation</b><br>volume de rendez-vous (+263 %)                   | <b>x3,5</b>  |  <b>Refroidissement</b><br>anticipation des fortes chaleurs | <b>+43 %</b> |
|  <b>Suspension &amp; amortisseurs</b><br>préparation des longs trajets    | <b>+33 %</b> |  <b>Freinage</b><br>vérification avant les départs          | <b>+32 %</b> |
|  <b>Vidange &amp; filtres</b><br>l'entretien de référence avant de partir | <b>+27 %</b> |                                                                                                                                                |              |

#### PIÈCES COMMANDÉES (en valeur, moyenne 2024-2025, juin-juillet vs hors saison)

|                                                                                                                                                           |              |                                                                                                                                  |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
|  <b>Climatisation</b><br>sur juin-juillet vs reste de l'année (+167 %) | <b>x2,7</b>  |  <b>Habitacle</b><br>tiré par les lève-vitres | <b>+25 %</b> |
|  <b>Freinage</b><br>en majorité des plaquettes                         | <b>+23 %</b> |  <b>Filtration</b>                            | <b>+22 %</b> |
|  <b>Embrayage</b><br>réparations lourdes traitées avant les vacances   | <b>+19 %</b> |                                                                                                                                  |              |

Le croisement de ces deux séries éclaire le vrai sujet de la haute saison. Le long trajet déclenche deux besoins à la fois : l'entretien courant, rapide, comme la climatisation ou la vidange, et la réparation lourde anticipée, comme l'embrayage ou la distribution, que l'on préfère traiter avant de partir plutôt que de tomber en panne sur la route. Le pic estival n'est donc pas qu'un afflux de véhicules, c'est la coexistence d'interventions courtes à fort volume et d'interventions longues à forte valeur.

*« En juillet, le téléphone n'arrête pas. Les gens partent avec les enfants, ils ont peur de tomber en panne sur l'autoroute. Il y en a qui viennent pour une clim et qui repartent avec l'embrayage refait, parce qu'ils préfèrent tout régler d'un coup avant de faire 800 kilomètres. »*

Tullio Freda, JULIE GARAGE (Issy-les-Moulineaux)

### **Le pic, révélateur d'un modèle**

Pendant cette période de tension, une priorité opérationnelle se pose à chaque atelier. Une vidange ou un changement de plaquettes se traite en moins d'une heure. Une courroie de distribution ou un embrayage immobilise un poste de travail entre 4 et 6 heures. Là où la logique de flux pousse à enchaîner les interventions courtes, le garagiste indépendant reste celui vers qui se tournent les automobilistes pour les réparations techniques. Avec un parc français dont l'âge moyen est passé de 9,5 ans en 2017 à 11,5 ans en 2025 (SDES), ces interventions lourdes sont de plus en plus fréquentes, et de plus en plus concentrées sur l'été.

*« L'idéal, c'est d'amener une partie des clients à passer dès le printemps. Celui qui vient en avril plutôt qu'en juillet ça désengorge mon été. Le tout, c'est de réussir à leur envoyer le bon rappel au bon moment. »*

Manuel Cormillon, GARAGE L'ESSAI (Paris)

Mais sur cette période, l'enjeu c'est d'anticiper le pic. Le meilleur moyen d'éviter la saturation de juillet, c'est d'inciter une partie des clients à venir plus tôt, dès le printemps, par des campagnes de rappel et une prise de rendez-vous fluide. C'est précisément là que le garagiste indépendant part avec un handicap. Là où un constructeur ou un grand centre auto dispose d'un siège, d'un service marketing et d'outils pour piloter la demande, l'indépendant est seul face à son planning. C'est la

raison pour laquelle Vroomly a choisi de publier ces données et d'accompagner ces ateliers : leur donner accès au marketing prédictif et à l'organisation que les grands réseaux possèdent déjà, pour que la saisonnalité se pilote au lieu d'être subie.



*« Pour un garage indépendant, l'été c'est Noël. Six semaines où se joue la rentabilité de l'année. Ce que montrent nos données, c'est que la demande grimpe partout, mais que l'indépendant reste le seul à pouvoir absorber le pic tout en prenant le temps des réparations complexes que les autres repoussent. Le problème, c'est qu'il affronte ça sans siège et sans service marketing. Notre rôle, c'est de lui donner les mêmes armes que les grands réseaux. »*

Alexis Frèrejean CEO et cofondateur de Vroomly

**La haute saison en chiffres**



### À propos de Vroomly

Vroomly est la plateforme tout-en-un dédiée aux garages indépendants. Gestion des interventions, commande de pièces, facturation, relation client : tout ce qui permet à un atelier de piloter son activité comme un grand réseau, sans en avoir la structure.

Vroomly équipe aujourd'hui 6 000 ateliers en France, soit près d'un tiers du parc indépendant, et vise 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sur l'exercice 2026. Après la France, la plateforme se déploie en Espagne en septembre 2026, puis en Italie en janvier 2027.

Plus d'info : [vroomly.com](https://vroomly.com)