

COMMUNIQUÉ DE PRESSE



23 juin 2022



Le commerce de véhicules face aux crises industrielles et sanitaires

La vente de véhicules a profondément changé en 10 ans. Le commerce de véhicules compte aujourd'hui près de 50 000 entreprises, dont des filiales, des concessions et entreprises de négoce. Elles emploient plus de 150 000 salariés. Les agences de marque et les MRA (mécaniciens réparateurs automobile indépendants) développent également une activité de vente automobile. Alors que les immatriculations de véhicules neufs ont atteint leur niveau plancher le plus bas jamais atteint à aujourd'hui, autour d'1,6 million d'immatriculations, l'Observatoire des métiers des services de l'automobile dédie un Autofocus au commerce face aux crises industrielles et sanitaires.

Un marché impacté par des crises : Covid-19, approvisionnement, production...

Les immatriculations de véhicules neufs ont chuté de 27% entre 2019 et 2020 et ne parviennent pas à remonter. Elles sont affectées par trois crises successives : la crise sanitaire du Covid-19, la crise de production des semi-conducteurs et la crise d'approvisionnement en matières premières, liées notamment à la guerre en Ukraine.

Cette conjoncture se cumule à une crise structurelle du commerce automobile. Ainsi, en 2021, les particuliers ne représentent plus que 43 % des immatriculations de véhicules neufs, contre 67 % en 2009. En parallèle, la part des véhicules vendus aux entreprises s'accroît de 15 à 28 %.

Entre 2009 et 2020, le prix moyen des véhicules neufs a augmenté d'un tiers. Cela s'explique notamment par une politique de montée en gamme des constructeurs et l'évolution des réglementations européennes relatives à la pollution et à la sécurité des véhicules. L'évolution des motorisations vers l'électrique va également avoir un impact tarifaire.

Le boom du marché de l'occasion

L'augmentation des délais de livraison et des prix des véhicules neufs conduit un certain nombre d'acheteurs à se reporter sur l'achat de véhicules d'occasion : en 2021, on compte 6 millions d'immatriculations.

Les professionnels prennent progressivement des parts du marché des véhicules d'occasion aux particuliers, passant de 29 à 43 % entre 2010 et 2021. Ainsi, malgré la baisse d'immatriculation de véhicules neufs en 2021, le nombre d'immatriculations total traité par les professionnels de l'automobile a augmenté.

« Après une période difficile dont le terme est incertain, la situation à long terme devrait pourtant être assez favorable au commerce automobile. En effet, les objectifs de réduction carbone imposent un renouvellement du parc de véhicules, les prix des motorisations électriques sont amenés à rejoindre ceux du thermique... Dans l'hypothèse où l'autopartage se développerait, réduisant le nombre de véhicules en circulation, ils seraient amenés à être renouvelés fréquemment » tempore Jocelyn Gombault, Responsable projets à l'Observatoire des métiers des services de l'automobile.

Vers un renouvellement de la population de vendeurs ?

Contrairement à l'ensemble de la branche, l'emploi poursuit sa baisse en 2021 dans le secteur de la vente (-0,5 %), même si les postes de vendeurs automobiles semblent peu visés par d'éventuelles suppressions de postes, car ils constituent le point d'entrée du chiffre d'affaires des activités des distributeurs. Selon le dernier recensement de la population de l'INSEE, ils représentent environ 35 000 emplois mais **leur profil change**.

D'une part, grâce à l'engouement pour l'achat de véhicules d'occasion chez les professionnels, le nombre de vendeurs de véhicules particuliers en MRA et agences progresse rapidement. « *Entre mars 2020 et octobre 2021, 1/3 des vendeurs automobile a été recruté par des MRA ou agents, bien que les établissements spécialisés dans la vente (principalement concessions et négociants) représentent toujours 84 % des populations de vendeurs du secteur* » indique Jocelyn Gombault.

D'autre part, **la diminution des ventes de véhicules neufs constitue une source de démotivation importante qui incite certains vendeurs expérimentés à changer de secteur. Ils sont remplacés par de jeunes vendeurs : 52 % des recrutés ont moins de 26 ans** (une des proportions les plus élevées avec les métiers de la moto) **et 20 % d'entre eux n'ont pas d'expérience professionnelle préalable. Certains viennent d'autres secteurs professionnels.**

L'arrivée de **ces nouveaux profils engendre des enjeux de formation**, en particulier l'acquisition des fondamentaux de la vente automobile. En la matière, le titre à finalité professionnelle Vendeur automobile, et ses différents blocs de compétence, accessible en formation continue, VAE et contrat d'apprentissage, est l'outil de la branche le plus adapté pour répondre à cet impératif.

De nouvelles compétences pour répondre aux évolutions du secteur

« *L'arrivée de ces jeunes est concomitante à celle d'une évolution du métier : les vendeurs doivent aujourd'hui développer une nouvelle expertise pour accompagner la montée en puissance de la vente de véhicules électriques (principes de recharge, conditions de conservation des batteries de traction, ...), et se montrer pédagogues auprès des clients qui auraient encore des réticences* » explique Jocelyn Gombault.

Le programme de formation « Apprendre à transmettre » déployé par le PIA Compétences Numériques Services Auto (PIA : programme d'investissements d'avenir) devrait permettre d'améliorer chez les vendeurs la transmission des bonnes pratiques concernant l'usage et le conseil autour des véhicules électriques.

Du digital ? Oui, mais sur des compétences spécifiques !

Les compétences digitales sont recherchées pour faire du CRM (customer relationship management), réaliser une veille commerciale, mettre en œuvre des actions marketing, etc. Le cursus sur les usages des outils du commerce numérique du PIA de la branche se concentre sur ces compétences.

83 % des acheteurs de véhicules veulent continuer à se rendre sur un point de vente physique d'après une enquête Deloitte menée en février 2022. « *C'est un ressenti partagé par les professionnels de la branche. D'ailleurs, tous les commerciaux interrogés dans notre enquête post-covid sont revenus en présentiel* » étaye Jocelyn Gombault.

[Télécharger l'Autofocus](#)



À PROPOS DE L'ANFA

L'ANFA est chargée par la Commission paritaire nationale de la branche des Services de l'automobile de la mise en œuvre de dispositifs relevant de sa politique nationale de formation. L'ANFA anime l'Observatoire des métiers des services de l'automobile, apporte une expertise dans le cadre du développement de la GPEC de branche, intervient sur le champ de la certification, assure la promotion des métiers et développe l'apprentissage, notamment via les réseaux des CFA Pilotes et Associés.