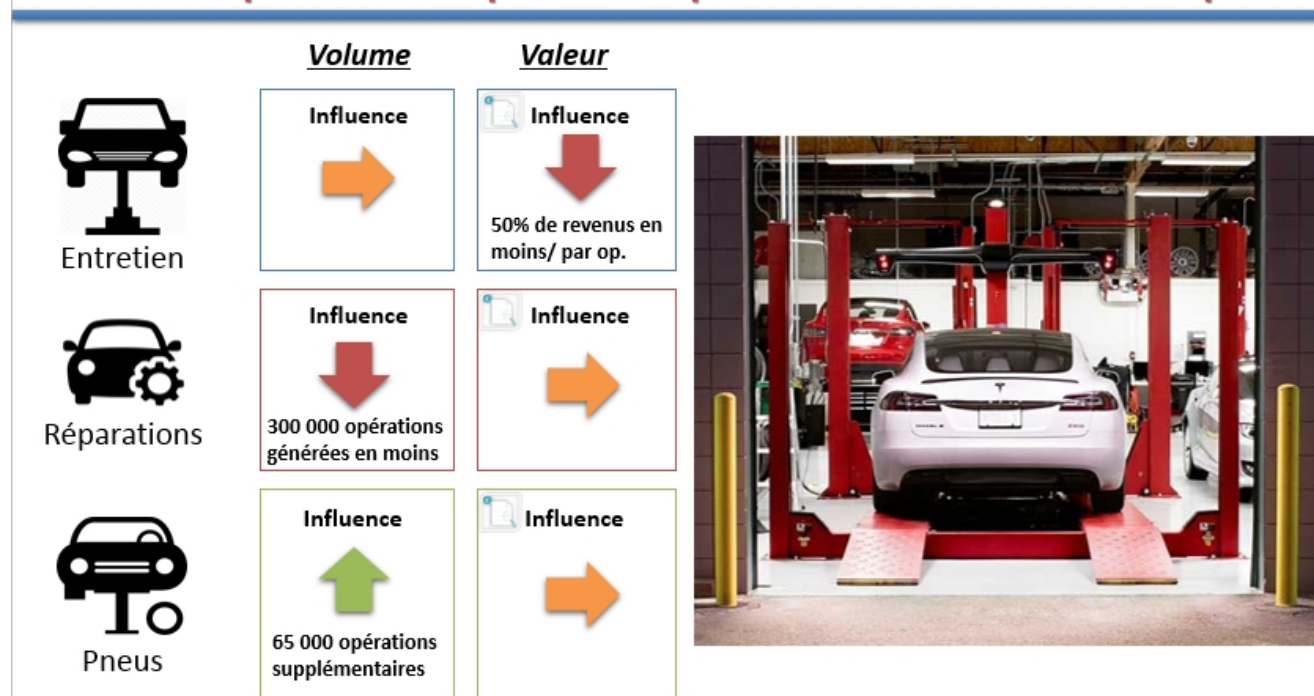


## Etude TCG Conseil (suite) - VE : quel impact dans les ateliers constructeurs ?

mercredi, 30 janvier 2019

La part de véhicules électriques dans les ventes VN va grandissant. Une aubaine pour les réseaux de marque quant à des produits a priori “captifs” pour leur entretien ? A voir : elle pourrait incidemment impacter l’activité à l’atelier, avec une maintenance réduite, et une réparation en chute libre...

**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**



Source : TCG Conseil selon modèle de simulation, 2018

La

*dernière étude prospective de TCG Conseil pour le CNPA sur le thème du marché de l’entretien-réparation à l’horizon 2025 ne fait pas dans la dentelle : le VE sera synonyme de 50% de revenus en moins par opération. Et de moins de réparations...*

Tout au long de l’année, on parle énormément du véhicule électrique. La ferme volonté de la classe politique de développer les véhicules électriques dans le parc roulant français est certes louables : elle entend résoudre une problématique d’émissions polluantes, devenue un enjeu majeur de santé publique.

Mais si la rupture technologique est patente avec les véhicules thermiques, le fait est que la (trop) lente augmentation du nombre de stations de charge, associée à une autonomie des véhicules jugées encore trop juste par les consommateurs, n’a pas permis aux VE de pénétrer significativement le marché. Actuellement en effet, ils ne représentent qu’à peine 1% du parc roulant...

### **Un parc en hausse...**

En revanche, si l'on considère le parc électrifié dans son ensemble (c'est-à-dire véhicules électrique, hybrides et hybrides rechargeables), celui-ci atteint d'ores et déjà 5% du parc. Ce qui devient moins négligeable, et commence même à faire figure de nouveau levier de business pour des réseaux multimarques comme Top Garage par exemple, [sa dernière convention organisée dans le cadre du salon le Rendez-Vous](#) ayant clairement désigné les véhicules hybrides comme les prochaines cibles à attirer dans leurs ateliers.

Entre des seuils d'émission des véhicules toujours plus drastiques imposés par Bruxelles et les politiques environnementales nationales et locales, l'offre de véhicules électrifiés s'étoffe à vitesse grand V. Ces facteurs, ainsi que le bouleversement dans la façon dont on "consomme" le produit automobile, plaident donc pour une hausse de la part des motorisations alternatives dans le parc roulant.

Celles-ci devraient, [selon l'étude réalisée par TCG Conseil pour le compte de la branche concessionnaires du CNPA](#), représenter 10% du parc roulant au 1<sup>er</sup> janvier 2026 ce qui, en 6 petites années, devient une manne intéressante. Mais là encore, dans le détail, les véhicules électriques à proprement parler ne devraient peser que 2,7% du total contre 7,1% pour le parc hybride.

### **... mais des revenus en chute de 50% !**

Et ce parc-là devrait être quasi-exclusivement entretenu par les réseaux constructeurs. Un sondage de TCG Conseil réalisé auprès d'automobilistes laisse en effet clairement entendre qu'au regard du contenu technologique de ces nouveaux véhicules, ils préfèrent très majoritairement confier leur entretien au réseau de la marque.

Bonne nouvelle pour les représentants de marque : les pas d'entretien devraient, à l'instar des véhicules thermiques, être annualisés ; il n'y aura donc pas de chute drastique du nombre d'entrées atelier du fait de la part croissante de VE dans le parc roulant. En revanche, le panier moyen par opération devrait connaître une plus que significative cure d'amaigrissement. TCG Conseil anticipe en effet rien moins que 50% de revenus en moins par opération ! Ces véhicules s'entretiennent il est vrai davantage à coup de mises à jour logicielles que de remplacement de pièces de rechange. Exit en effet les filtres (hors habitacle), l'huile, les bougies, les embrayages ; ne restent guère que le liquide lave-glace, les freins, les pneus et le fluide frigorigène pour un entretien de la boucle de clim'...

Et ces véhicules bardés d'ADAS et connectés, pour un entretien préventif, devraient selon le cabinet de consulting connaître beaucoup moins de réparations, TCG Conseil prédisant quelques 300 000 entrées atelier en moins en 2025...

Le pneumatique, lui, devrait autrement mieux s'en tirer. Les VE, dont le couple est immédiat, sont en effet de plus gros consommateurs de pneus que leurs homologues thermiques. Et même générer davantage d'entrée atelier, estimée par le cabinet de consulting à 65 000 remplacements de gommages en plus !

### **Vers un futur T4 ?**

Bien sûr, le taux de pénétration relativement faible dans le parc roulant des véhicules électrifiés en général, et « *full electric* » en particulier, ne va pas radicalement changer les grands équilibres des ateliers d'entretien-réparation des réseaux de marque à l'horizon 2025. Reste cependant que, d'un réseau à l'autre, les VE pourraient représenter jusqu'à 10%, voire 15% des entrées atelier d'un distributeur ou d'un réparateur agréé.

Les stratégies au marketing du constructeur ont certes du temps pour débusquer des pistes nouvelles de business additionnel venant compenser la perte sèche en vente de pièces. En local, les pros sous enseigne constructeur auront pour eux un produit plus technique, dont l'utilisateur confiera *a priori* l'entretien davantage à un réparateur agréé qu'à un réparateur indépendant. Ils auront un produit connecté, permettant de passer à un entretien préventif, forcément plus fidélisant vis-à-vis des clients.

Autre piste avancée par TCG Conseil : la baisse drastique de ventes de pièces de rechange sur cette typologie de véhicule pourrait cependant être -au moins en partie- compensée par l'arrivée d'un taux de main d'œuvre spécifique. Ou comment point l'idée d'un futur T4, plus techno et plus cher...

***Voir aussi :***

- [Étude après-vente TCG Conseil – Vers le retour en grâce des réseaux constructeurs ?](#)
- [Carrosserie – ADAS : ange et démon selon TCG Conseil...](#)

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite