



## Le nouveau visage de l'après-vente automobile

Transition du parc roulant, montée du e-commerce, maintenance prédictive, ...  
quels sont les prochains modèles de l'aftermarket ?

### Une étude pour :

#### Disposer

des chiffres clés du marché par segment (pièces détachées, pneumatiques, lubrifiants...) et par activité (distribution, entretien, réparation...) et connaître les perspectives à l'horizon 2025

#### Analyser

les tendances structurantes du secteur (évolution du mix des motorisations, montée des véhicules récents dans les ventes, changements législatifs...) et anticiper l'impact sur les modèles économiques des acteurs et le jeu concurrentiel

#### Décrypter

les opportunités offertes par la révolution numérique (IoT, IA, blockchain...) pour transformer l'offre et proposer de nouveaux services

# L'étude de référence sur le marché de l'après-vente automobile.

Édition 2019

## ÉDITO

### LE GRAND VIRAGE VERS LE DIGITAL

#### Une nouvelle donne

Après quelques années difficiles, le secteur de l'après-vente automobile renoue avec la croissance. Selon nos estimations, le marché de l'aftermarket a enregistré une progression de 5,4 % par an en moyenne depuis 2014, avec une nette accélération en 2017. L'activité reste toutefois portée essentiellement par des augmentations tarifaires, nourries aussi bien par une hausse des coûts des prestations que par le renchérissement des pièces. Parallèlement, l'évolution du mix essence/diesel et le développement des véhicules électriques et hybrides modifient en profondeur les besoins en réparation. Moins gourmandes en maintenance, les nouvelles motorisations nécessitent toutefois une forte technicité, donnant l'avantage aux réseaux constructeurs. L'arrivée prochaine des véhicules autonomes va disrupter encore un peu plus le secteur de l'après-vente. Les nouveaux services et les modèles associés à cette révolution sont encore loin d'être trouvés.

#### Prendre part à la révolution numérique

Le développement des technologies connectées offre aux acteurs de l'aftermarket la possibilité de déployer tout un champ de nouveaux services (diagnostic à distance, maintenance prédictive...). Les constructeurs ont l'avantage de maîtriser complètement l'accès aux données de la voiture grâce aux systèmes de connectivité embarqués. Les spécialistes de la rechange indépendante ne sont pas en reste et commercialisent des boîtiers connectés pour des véhicules non pré-équipés. Par exemple, Mobivia propose, dans ses réseaux phares, Midas et Norauto, des offres de carnet d'entretien digital depuis 2016. Mais la concurrence ne s'arrête plus aux acteurs historiques de l'automobile. Le déploiement des technologies connectées a ouvert la porte à de nombreux nouveaux entrants à l'image des jeunes pousses Ocean (rachetée par Orange en 2015), WayKonec (rachetée par Total en 2018) et Drust qui proposent des outils de gestion de flotte connectée. Ces start-up prometteuses constituent autant de menaces que de cibles potentielles pour les acteurs en place.

#### Contrer les géants du e-commerce

Autre terrain sur lequel les stratégies convergent : la montée en puissance du e-commerce. Après la création de sites spécialisés (Oscaro, Yakarouler), l'arrivée d'Amazon en 2014 a marqué une rupture. Les « e-tailers » maîtrisent parfaitement le parcours d'achat digital et offre une gamme de produits extrêmement large (plus de 30 millions de pièces détachées sont proposées à la vente sur Ebay.fr). Ils poussent désormais tous les acteurs à prendre le tournant du digital. Ainsi, PSA a repris Mister-Auto en 2015, Carrefour a lancé en juin 2017 le site monauto.fr, alors qu'Autodis Group a racheté Oscaro en 2018. Dans ce paysage concurrentiel en pleine mutation, qui seront les grands gagnants de la transformation du marché ? Comment la chaîne de valeur va-t-elle évoluer ?

### CHIFFRE CLÉ

D'après Les Echos Etudes, le marché de l'aftermarket automobile (pièces et main-d'œuvre) a progressé **de plus de 9 %** en 2017.

Quels sont les acteurs les mieux positionnés pour en profiter ?

Source : Les Echos Etudes

### LES + DE L'ÉTUDE

- > La dynamique du marché par segments (pneumatiques, carrosserie, batteries, échappement...)
- > Un benchmark exclusif du positionnement et des stratégies des acteurs clés du secteur (MRA, réseaux constructeurs, pure players web...)
- > Notre analyse des disruptions en cours et des prestataires les mieux placés pour profiter des nouvelles opportunités du marché

# SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

## 01 Contours et segmentation du marché

L'aftermarket : de la distribution de pièces aux prestations de services

L'impact des évolutions réglementaires (prime à la conversion, nouvelles normes du contrôle technique, LOM...) sur le marché

De nouveaux usages de l'automobile et nouvelles pratiques de la mobilité

## 02 Estimation exclusive de la taille du secteur de l'après-vente en France

## 03 Analyse des principaux segments de marché des pièces et accessoires automobiles

Les pneumatiques

Les lubrifiants

L'électronique embarquée

Les batteries

L'échappement

La filtration

La climatisation

Les amortisseurs

Les systèmes de freinage

Les bougies

## 04 Cartographie des forces en présence et stratégies des principaux intervenants sur le marché

Le marché se partage entre les réseaux officiels et indépendants

Les principaux réseaux d'après-vente passés au crible (part de marché, dynamique de croissance, stratégies de développement...)

## 05 L'entrée dans l'ère du digital

Digitaliser le parcours client et basculer dans une distribution multicanale

L'entretien connecté : le nouveau visage de l'après-vente

Plateformes d'intermédiation : un risque d'ubérisation ?



### Entreprises analysées

- 1,2,3///AUTOSERVICE
  - ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP (GROUPE AUTO / PRECISIUM)
  - ALLOPNEUS
  - AMAZON
  - AUTO PRIMO
  - AUTODISTRIBUTION
  - BOSCH
  - CARGLASS
  - CDISCOUNT
  - CLUB AUTO CONSEIL
  - DRUST
  - EBAY
  - EURO REPAIR CAR SERVICE
  - EUROMASTER
  - EUROTYRE
  - FEU VERT
  - FIRST STOP
  - FRANCE PARE-BRISE
  - GARAGE PREMIER
  - L'AUTO E.LECLERC
  - MIDAS
  - MISTER AUTO
  - MOBIVIA
  - MON GARAGE
  - MONAUTO (CARREFOUR)
  - MONDIAL PARE-BRISE
  - MOTORCRAFT
  - MOTRIO
  - NORAUTO
  - OCEAN
  - OSCARO
  - POINT S
  - PROFIL+
  - PSA
  - RENAULT
  - ROADY
  - SILIGOM
  - SPEEDY
  - TOP GARAGE
  - VALEO
  - VULCO
  - WAYKONNECT
  - XEE
  - YAKAROULER
- Et bien d'autres !

## PÔLE AUTOMOBILE des Echos Etudes animé par Sun KIM

### Les nouveaux défis du marché du véhicule d'occasion, Juin 2019

Prime à la conversion, changement de mix des motorisations et digital redessinent les perspectives de la filière

### Les nouveaux défis de la mobilité urbaine, Décembre 2018

Covoiturage, car-sharing, VTC... Quel avenir pour la mobilité partagée ?

### Les stratégies digitales dans la distribution automobile, Août 2018

Web-to-store, concession 2.0, parcours d'achat 100% en ligne... comment le digital transforme la distribution automobile ?

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Service Clients :

Tél : 01 49 53 63 00 - Email : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

## NOTRE EXPERT



### Sun KIM

Responsable du pôle  
Automobile

[skim@lesechos.fr](mailto:skim@lesechos.fr)

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

## COMMANDE DE L'ÉTUDE LE NOUVEAU VISAGE DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE

### Version PDF

- Pour 1 utilisateur  
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 2 à 5 utilisateurs  
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- De 6 à 10 utilisateurs  
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)\*
- Plus de 10 utilisateurs\* : Nous contacter

### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour  
315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : \_\_\_\_\_

\*L'article L. 122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

**Coordonnées de l'utilisateur final** (Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_ Société : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

### Facturation :

Société : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Contact : \_\_\_\_\_

### Version papier

- 3 150€ HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

### Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A068INTEI

### Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47  
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur [lesechos-etudes.fr](http://lesechos-etudes.fr)
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

**LesEchos**  
ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15  
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : [etudes@lesechos.fr](mailto:etudes@lesechos.fr)

[WWW.LESECHOS-ETUDES.FR](http://WWW.LESECHOS-ETUDES.FR)