

PROJECTEURS

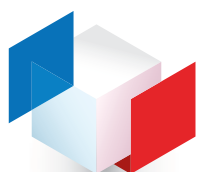
L'éclairage indispensable
pour préparer votre projet



crédits photo : Fotolia

juillet 2018

- **Reprendre ou ouvrir un garage**



AGENCE FRANCE
ENTREPRENEUR

afecreation.fr

PROJECTEURS

● **Reprendre ou
ouvrir un garage**

“Des voitures, il y en a partout, et des accrochages aussi.”

Jean-Jacques Balan, expert

“L'indépendant ne doit pas rater le marché de la connectivité, sinon il est mort.”

Maxence Benoist, Febi/Bilstein Group

AVERTISSEMENT IMPORTANT

- En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation préalable écrite de l'AFE. Pour toute demande : www.afecreation.fr



AGENCE FRANCE
ENTREPRENEUR

PROJECTEURS

EN BREF 4

1 | DÉFINITION DE LA PROFESSION 5

2 | ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ 6

3 | MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ 20

4 | ÉLÉMENTS FINANCIERS 25

5 | RÈGLES DE LA PROFESSION 28

6 | CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION 34

7 | BIBLIOGRAPHIE 38

1. Dossier réalisé par l'AFE et certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à sa réalisation, nous ne pouvons garantir les informations dans le temps et nous déclinons toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles.
2. Le dossier ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise (ex. : les aides à la création d'entreprise ne sont pas traitées). Seules sont analysées les spécificités d'une profession (ex. : les aides pour l'édition de jeux vidéo). Ainsi, pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création (étude de marché, comptes prévisionnels, aides et financements, structure juridique, formalités, etc.), reportez-vous au site Internet de l'AFE : www.afecreation.fr

Ce dossier s'adresse aux futurs créateurs ou repreneurs de garages.

Le marché de l'entretien et de la réparation automobile de véhicules légers (code APE 45.20A) reste porteur, le parc automobile ne décroît pas, bien au contraire, mais la concurrence et la concentration sont impitoyables. Les garagistes indépendants occupent encore 20 % des parts de marché, aux côtés de leurs principaux concurrents : les constructeurs avec leurs concessionnaires et agents, et les réseaux spécialisés.

Les investissements nécessaires ont considérablement augmenté ces dernières années, compte tenu de l'évolution technologique des voitures (voiture hybride, électrique, et autonome bientôt). L'informatique et la technicité rendent le métier moins abordable qu'auparavant, le garagiste ne peut acquérir tous les équipements nécessaires pour réparer n'importe quel véhicule, d'autant qu'une "valise" coûte cher : environ 4 000 euros.

Il faut s'équiper, se former, et sans le soutien d'un réseau et de sa force commerciale, le pari est parfois plus difficile!

Autre difficulté : le recrutement! Néanmoins, il y a de la place pour un garagiste de proximité, qualifié, entouré d'une bonne équipe polyvalente.

Si possible, privilégier une reprise d'entreprise. En effet, c'est souvent aléatoire de créer un garage de toutes pièces, alors que la reprise présente un démarrage sur des bases solides et que près de la moitié des patrons de l'artisanat a plus de 50 ans. Les organisations professionnelles du secteur ont développé des initiatives dans le domaine de la transmission/reprise d'entreprise.

En conclusion, quel que soit le mode de création envisagé, il faudra se former et prendre le virage digital!

CHIFFRES CLÉS

Nombre d'entreprises	Créations annuelles	Investissement de départ
Environ 14 000 MRA (= mécaniciens réparateurs automobiles indépendants).	Plus de 5 000 créations, dont de nombreux micro-entrepreneurs.	Une mise qui atteint vite 150 000 € pour la création et pour la reprise d'un fonds.

Évolution du nombre de créations d'entreprises APE 45.20A

Réparation de véhicules automobiles légers

2012	2013	2014	2015	2016	2017
6 158	6 081	6 509	5 907	5 736	5 408

Source : Insee 2018

ACTIVITÉS

Le marché de la rechange englobe toutes les activités de vente, de réparation et de services relatives aux pièces détachées, accessoires et produits qui se réparent, se posent ou s'utilisent sur un véhicule automobile après son achat (par opposition à la "première monte", pièces et équipements utilisés sur les chaînes pour la construction des véhicules).

Les activités les plus courantes dans l'entretien des véhicules des particuliers :

- la réparation des parties mécaniques ou électriques ;
- la carrosserie/tôlerie/peinture ;
- l'entretien courant : lavage, vidange, remplacement de pneumatiques et de pare-brise, réparation de chambres à air ;
- le dépannage/remorquage ;
- la maintenance des véhicules robotisés, donc une maintenance connectée.

Certains garages, en dehors de la réparation, ont d'autres activités :

- la vente de carburant, lubrifiants et accessoires automobiles ; l'exploitant ne peut alors représenter qu'une seule marque (Total, Esso, BP...);
- la vente de véhicules neufs ou d'occasion.

APTITUDES

Aptitudes manuelles : aimer la mécanique, mais avoir également des connaissances pointues dans d'autres disciplines (électronique, hydraulique). Les véhicules sont en effet de plus en plus fiables et font appel à des techniques numériques. Réflexion et rigueur sont également nécessaires à un bon diagnostic, avec de nouveaux outils sophistiqués.

Avoir un bon contact avec la clientèle : savoir l'accueillir et gagner sa confiance. Le garagiste ou **MRA (mécanicien réparateur automobile)** a un devoir d'information et de conseil à l'égard de son client. Il est soumis à une obligation de résultat. Respect des délais, des devis, information préalable pour toute réparation supplémentaire fidélisent la clientèle.

Le chef d'entreprise est un gestionnaire qui gère les plannings, les ressources humaines de plus en plus qualifiées (pas seulement en mécanique). Il respecte les réglementations et son environnement. Sans oublier la comptabilité, le temps passé auprès des fournisseurs ou à la recherche de formations : la nouvelle génération de garagistes ne passe plus toute la journée les mains dans le cambouis, elle se forme aux nouveaux modèles de voitures !

LEXIQUE

Concessionnaires : ils exercent leurs activités dans le cadre juridique d'un contrat de concession avec le constructeur. Outre la vente de véhicules neufs et d'occasion, ils ont des activités liées à la vente (financement), à la location et à l'après-vente (entretien, réparation carrosserie).

Agents de marque : ils sont liés par un contrat avec le concessionnaire dont ils dépendent. Ils assurent essentiellement des travaux de maintenance et de réparation, mais ils peuvent aussi vendre des véhicules neufs.

- Voir le lexique du CCFA, Comité des constructeurs français d'automobiles, "Des mots et des autos" : www.morrissette.fr.

LE MARCHÉ

Les services automobiles

L'ensemble du commerce et de la réparation d'automobiles et de motocycles se compose de 73 000 sociétés et génère un CA de 150 milliards d'euros.

Source : [rapport de branche du CNPA](#), Conseil national des professions de l'automobile, [services-automobile.fr/plan-du-site](#), puis "Rapports de branche"

Pour le seul secteur de la réparation, on distingue :

- entretien et réparation de véhicules automobiles légers (code APE 45.20A), **objet de ce dossier "Projecteurs" de l'AFE** ;
- entretien et réparation d'autres véhicules (code APE 45.20B).

Pour aller plus loin, fiche Insee sur le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles : www.insee.fr.

NB. Le commerce et la réparation de vélos ou de motocycles (codes APE 45.40Z et divers) ne sont pas évoqués dans le cadre de ce dossier.

Le secteur de l'entretien et de la réparation des véhicules automobiles (particuliers et autres véhicules, motos...) est composé de très nombreux acteurs, et les chiffres sont parfois difficiles à recouper, selon le périmètre choisi, [les codes APE de la NAF concernés](#)... On parle plus généralement du secteur de la prestation et des services automobiles.

Leurs services : la vente de pièces détachées et la réparation, c'est-à-dire la vente de main-d'œuvre.
Leur public : les particuliers, les flottes automobiles et les compagnies d'assurances.

Parmi les acteurs sur ce marché global de la prestation ou des services automobiles :

- les réseaux de constructeurs avec des services d'entretien/réparation/carrosserie : 5 000 [concessionnaires](#) et 10 000 réparateurs agréés (agents de marques) ;
- les acteurs de la nouvelle distribution ainsi répartis : 1 250 centres autos et 870 spécialistes de la réparation rapide, 2 740 pneumaticiens. La plupart sont organisés en réseaux de franchise ;
- 14 400 MRA (mécaniciens réparateurs automobiles), dont 8 330 sous enseigne et 6 070 sans (les garagistes indépendants) ;
- 4 000 carrossiers indépendants spécialisés ;
- 10 750 membres du réseau de stations-service en 2015, dont 824 indépendants ;
- 5 600 entreprises de dépannage/remorquage en 2016, dont 450 spécialisées, 1 800 MRA et des carrossiers ;
- 6 275 centres de contrôle technique.

Sources diverses : [CNPA](#), [Fedat](#) et [Webtv du CNPA](#)

Les garagistes ou l'entretien des seuls véhicules de particuliers

D'après le dernier rapport de branche du CNPA portant sur le code NAF 45.20A, c'est-à-dire les entreprises ayant comme activité principale l'entretien des véhicules de particuliers :

- 51 486 entreprises, 56 741 établissements ;
- 27 710 entreprises n'ont pas de salarié ;
- 107 884 salariés au total.

Source : services-automobile.fr/plan-du-site puis "Rapports de branche"

Parmi ces entreprises, citons les MRA (que nous appelons les garagistes indépendants) :

- 10 % du marché global de la réparation de véhicules ;
- 21 milliards d'€ de CA ;
- 2 à 3 employés en moyenne ;
- une centaine d'entrées en atelier par mois ;
- chiffre d'affaires annuel moyen par entreprise : 200 000 à 250 000 €.

Source : CNPA, www.monentrepriseauto.fr

Quelques données autour du marché de l'entretien

7

Parc automobile : 32,1 millions de véhicules particuliers en 2016 (parc automobile des ménages) et 32,3 millions au 1^{er} janvier 2017 (source : CCFA, ccfa.fr).

83 % des ménages français ont au moins une voiture, et parmi eux, un tiers en possède au moins deux. Attention cependant à l'évolution du nombre de véhicules par ménages et à celui du nombre de ménages motorisés ! On pourra se tenir au courant grâce aux statistiques locales [du site DataFrance](#) !

Âge moyen du parc : 8,8 ans en 2016.

Un automobiliste a consacré 814 euros TTC à l'entretien de sa Clio essence, et 985 € TTC pour ce même véhicule de type diesel en 2016.

Sources : CCFA, TNS Sofres, CNPA, et [Le budget de l'automobiliste](#) par l'Aca, Automobile club association

Le secteur de l'entretien et de la réparation automobile de véhicules légers - code APE 45.20A	
Nombre d'entreprises	48 688
Chiffre d'affaires	17,03 milliards d'€ HT
Effectif salarié au 31 décembre	96 365

Source : Insee, www.insee.fr/fr/statistiques, caractéristiques financières sociales et comptables des entreprises en 2015

Taille des entreprises	
Effectif	Nombre d'entreprises
0 salarié	27 710
1 à 10 salariés	22 484
Plus de 10 salariés	1 292

Sources : www.cnpa.fr, rapport de branche 2017 communiqué en décembre 2017 et qui concerne 2016 ou 2015; services-automobile.fr puis "Rapports de branche"

ÉVOLUTION DU SECTEUR

Les entreprises

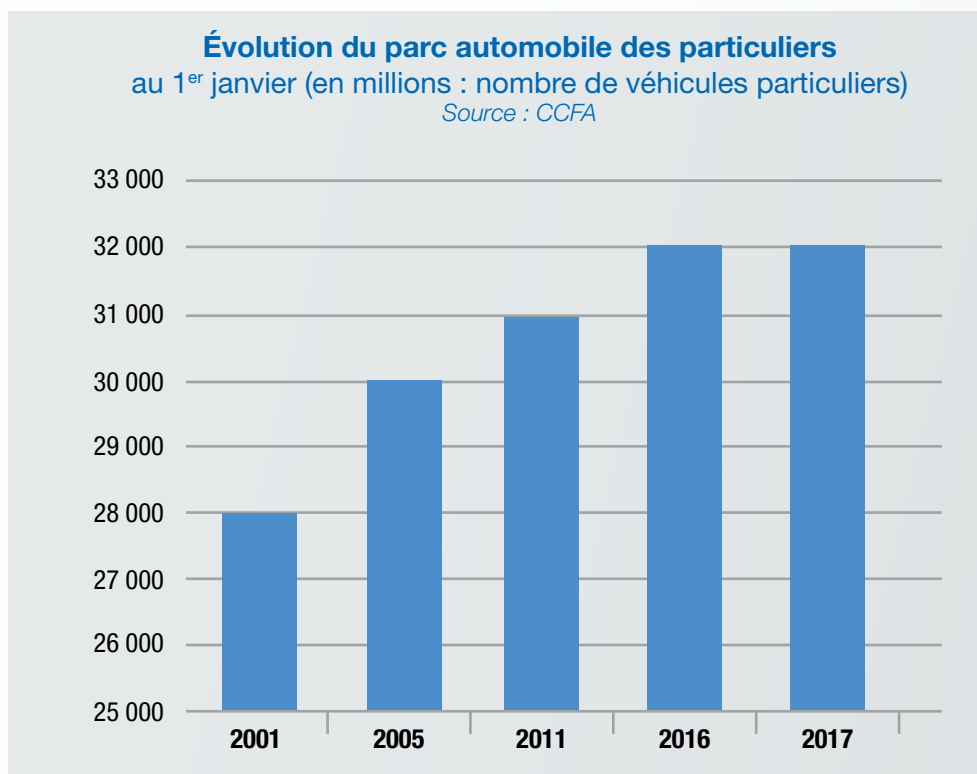
Le nombre de MRA diminue, le phénomène de la pyramide des âges est à l'origine de cette rapide évolution : 18 000 MRA en 2003 et 16 000 en 2007, 14 400 en 2015 (source : CNPA). Autre évolution : les MRA adoptent, pour plus d'un tiers d'entre eux, une enseigne de garage afin de bénéficier de services de marketing, de formations, de moyens techniques. À noter que cette évolution n'est pas seulement valable pour les MRA. Elle l'est aussi pour les réparateurs agréés, les carrossiers, et dans une certaine mesure, les concessionnaires.

À Paris, on constate une raréfaction des services dédiés à l'automobile, compte tenu de la pression immobilière et des normes de sécurité : plusieurs garages ont fermé leurs portes.

Par ailleurs, dans la capitale, le parc automobile des ménages diminue, car la municipalité ne privilégie plus la circulation des véhicules.

Le parc automobile

Le nombre de voitures particulières et de véhicules utilitaires légers augmente d'année en année : le parc atteint 38 millions de véhicules en 2016, dont 32,1 millions de VP (véhicules particuliers). Ce parc est en constante progression.



Le marché de la rechange est également en augmentation constante depuis 1989. Cette croissance s'appuie notamment sur l'instauration du contrôle technique obligatoire depuis 1992 avec un renforcement de ce dispositif opérationnel en 2018.

Le prix des opérations d'entretien/réparation a beaucoup augmenté ces dernières années à cause du coût de la main-d'œuvre et du prix des pièces détachées. www.lefigaro.fr/conso.

Le décret n° 2016-703 du 30 mai 2016 qui permet de vendre des pièces détachées à un prix d'occasion (voir rubrique "Réglementation") mettra-t-il fin à cette hausse des prix ?

Le marché de l'entretien/réparation s'élève aussi grâce à un parc automobile en croissance et vieillissant (montée de la multimotorisation des ménages, part de véhicules de plus de sept ans en progression). La prime à la casse n'a eu qu'un faible impact sur le secteur ; la baisse du nombre des accidents et la meilleure fiabilité des voitures ralentissent cependant l'activité, quelle que soit la conjoncture.

Mais c'est surtout aux nouvelles voitures qu'il faut s'adapter !

Pour en savoir plus : [un dossier de la DGE](#), Direction générale des entreprises, paru en 2014.

Et [un dossier de l'observatoire Cetelem](#).

Conjoncture

2014	La crise pèse sur l'entretien, le prix de la main-d'œuvre et celui des pièces détachées augmentent plus que l'inflation, et certains automobilistes font eux-mêmes leurs réparations. Les ateliers qui s'en sortent arrivent à tourner grâce aux ventes de VO. Mais la reprise n'est pas là, selon le magazine Après-vente auto . L'érosion des ventes s'explique notamment par la fiabilité croissante des véhicules et la diminution tendancielle du nombre de kilomètres parcourus par automobile, selon l'Insee .
2015	Une meilleure année, enfin, soit la deuxième marche du podium de la rentabilité, d'après la FCGA, Fédération des centres de gestion agréés, avec un résultat courant en hausse de 2,1 % pour les professionnels de la vente et de la réparation automobile.
2016	Une meilleure conjoncture. Source : le commerce en 2016, Insee Première La situation du commerce et de la réparation d'automobiles s'améliore nettement, en France comme dans l'ensemble des pays européens. Alors qu'ils augmentaient en 2014 et en 2015, les prix diminuent légèrement, tirés à la baisse par les équipements automobiles, les véhicules et les carburants. Pour les services de réparation, où le coût de la main-d'œuvre est prépondérant, les prix continuent de croître légèrement. www.insee.fr/fr/statistiques Ces résultats sont confirmés par la FCGA et le CNPA .
2017	De meilleures perspectives pour l'automobile, avec plus de 2,11 millions de véhicules particuliers neufs immatriculés, et pour la réparation automobile, selon l'Insee. Source : enquête conjoncturelle mensuelle, www.insee.fr/fr/statistiques

10

Perspectives

Le marché est de plus en plus concentré afin de faire face aux exigences du métier : la montée en puissance de l'électronique embarquée demande des diagnostics et des outils performants et coûteux. La baisse du nombre d'accidents et la fiabilité plus grande des véhicules rendent les opérations d'entretien plus rares : de moins en moins de SAV, mais plutôt de l'usure (pneus et batterie). Le CNPA n'était pas optimiste en 2013 sur l'avenir de la profession, le nombre de visites en atelier devait baisser à cause de :

- la baisse du kilométrage moyen effectué par véhicule (même si le parc automobile s'accroît) ;
- la meilleure fiabilité des véhicules, sans même évoquer l'essor des ventes de véhicules électriques ;
- l'augmentation de l'âge moyen des véhicules ;
- la réparation est devenue un luxe (une dépense contrainte) dans le budget des ménages.

Le numérique permet de réaliser des services comme la prise de rendez-vous en ligne, la mise à disposition du carnet d'entretien, l'alerte avant les interventions nécessaires.

De plus en plus de véhicules sont achetés en ligne et vendus parfois directement par les fabricants.

Un sondage du CNPA montre que les réparateurs indépendants ne peuvent pas tous suivre les investissements en matériels électroniques nécessaires, les stages de formation. La tendance, c'est la diminution du nombre d'agents et d'indépendants, le regroupement de certains dans des franchises.

On attend ces prochaines années une baisse du marché de la réparation en volume et en valeur. Seuls les pneumatiques et les réparations sur le parc des véhicules de plus de dix ans vont augmenter en volume d'ici 2020.

Les MRA continuent de s'organiser en mutualisant leurs achats, et rejoignent les enseignes.

Les services en ligne génèrent plus de transparence et créent des opportunités de service après-vente.

Les opportunités

Une meilleure conjoncture. Et les garagistes pourraient connaître un été animé en 2018. Avec l'entrée en vigueur du nouveau contrôle technique, le taux de contre-visites devrait en effet sensiblement progresser. De quoi dynamiser l'activité des garagistes, en particulier avec les "défaillances critiques"... Extrait de l'article : "À partir de mai 2018, le contrôle technique devrait devenir un important pourvoyeur d'entrées en atelier. Et pour cause : dès le 20 mai, [la nouvelle réglementation durcissant les visites techniques périodiques](#) entrera en application." *Source : www.j2rauto.com*

Et surtout, il s'agit de ne pas passer à côté du nouveau modèle économique qui se profile!

De nouvelles voitures

Elles seront connectées, hybrides, autonomes et plus économes en CO2...

L'automobile est sujette à de profondes ruptures qui vont modifier son écosystème. Ce sera aussi un outil de partage de la mobilité...

De plus, il faut compter avec l'arrivée de **la voiture électrique** qui risque de modifier la donne partout... mais qui ne concerne que 1,18 % des véhicules en 2017! Et ce sera sans doute 28 % en 2030 en Europe, selon le CCFA, Comité des constructeurs français d'automobiles.

Et la **voiture autonome** sans conducteur passera-t-elle au garage? Elle sera connectée et aura sans doute moins besoin d'être immobilisée (sauf lorsque son propriétaire aura effectué une mauvaise manipulation ou voudra simplement être informé!). Mais le marché est encore balbutiant, et un accident survenu en 2016 vient de le rendre un peu moins évident, même si le risque zéro n'existe pas.

De nouveaux business models sont à inventer, notamment avec les **véhicules hybrides** qui représentent déjà 4 % des véhicules.

Source : Wikipédia, wikipedia.org

Pour en savoir plus :

- le salon Equip Auto est là pour les découvrir et s'adapter, ainsi que le Mondial de l'automobile qui apporte de nouvelles idées de création d'entreprise (voir plus bas) ;
- les usages de la voiture et les nouvelles mobilités, par [la DGE en 2016](#).

CONCURRENCE

Où faire réparer sa voiture? [La concurrence est rude!](#)... D'autant qu'il existe des comparateurs de prix sur Internet (les simulateurs d'entretien).

De plus, certaines réparations sont faites par les clients eux-mêmes : changer un essuie-glace, une batterie ou même un accessoire est à la portée d'un grand nombre d'automobilistes.

2 | ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

D'autres sont faites par des micro-entrepreneurs, souvent décriés par la profession, ou pire, au noir, par des mécaniciens à leurs heures perdues.

Il existe aussi de nombreux garages de rue clandestins, notamment dans le nord de la France (*source : la Voix du Nord, www.lavoixdunord.fr*).

Enfin, des conducteurs achètent sur Internet des pneus et des pièces détachées.

[L'autorité de la concurrence](#) a publié le 8 octobre 2012 l'avis 12-A-21 : il concerne le fonctionnement concurrentiel des secteurs de la réparation et de l'entretien de véhicules, et de la fabrication et de la distribution des pièces de rechange.

L'autorité identifie des obstacles potentiels à une plus forte concurrence sur ce secteur. Ses préconisations :

- la levée progressive du monopole sur les pièces de rechange "visibles" (ailes, capots, pare-chocs, pare-brise, etc.), car elles sont protégées au titre du droit des dessins et modèles et distribuées par les constructeurs et équipementiers. Le prix des pièces devrait ainsi baisser ;
- les réparateurs indépendants doivent avoir accès aux informations techniques nécessaires à l'exercice de leur métier ;
- l'amélioration des contrats de garantie dont les clauses ne sont pas assez claires.

Panorama de la distribution

En volume (nb. d'entrées atelier)		En valeur (CA)	Nb. d'ateliers
Canal constructeur	45 %	53 %	15 205
Concessionnaires	27 %	34 %	4 575
Agents de marque	18 %	19 %	10 630
Canal indépendant	55 %		18 880
MRA sans enseigne	10 %		6 700
MRA avec enseigne	14 %	47 %	7 900
Centres auto et réparation rapide	17 %		2 080
Autres circuits indépendants	14 %		Pneumaticiens : 2 200

Source : Avis de la concurrence, d'après TCG Conseil, www.autoritedelaconcurrence.fr

Évolution générale des acteurs de la distribution

Les prestataires traditionnels tels que les concessionnaires et les garagistes indépendants captent encore 50 % du marché de la réparation, mais ils perdent chaque année du terrain.

- **Les concessionnaires** renvoient souvent une image négative, celle de la facture salée, notamment pour faire les révisions des véhicules de moins de quatre ans¹... Le nombre d'**agents** continue de diminuer, et beaucoup devront opérer un transfert vers les réseaux multimarques. À Paris, la plupart des concessions ont fermé, sauf exception ! Néanmoins, après l'achat d'une voiture neuve, le particulier continue pour le moment de se rendre chez son concessionnaire, attiré par des offres de garantie et souvent soucieux de préserver la valeur résiduelle du véhicule en vue de sa revente sur le marché de l'occasion. Et bientôt, avec [la vente de véhicules directement sur Internet](#) et le prix des loyers en ville, les garagistes devront évoluer : vendre aussi sur Internet des voitures ou parfois déménager...

1 Un rapport de l'Autorité de la concurrence publié en 2012 s'attaque aux pratiques des constructeurs.

- **Les garagistes indépendants** ont regagné des parts de marché sur les réseaux de marques des constructeurs.
40 % des garages sont aujourd'hui des petites structures d'un à trois salariés. Le niveau de formation s'est élevé pour s'adapter au métier, de plus en plus technique. "Une voiture, c'est un ordinateur."
Source : "Les garages à l'heure de l'électronique", en ligne sur le site de Cession commerce
Ce sont les "petits garages de quartier" qui profitent de cette situation. Proximité, confiance et petits prix sont les trois critères favorisant la venue des clients chez eux, au détriment même des enseignes multimarques. Mais pourront-ils tous s'adapter aux nouveaux modèles automobiles ? Il leur faudra investir et se former.
- **Les centres automobiles** (centres auto : Norauto, Feu vert, Point S, Maxauto, etc.) sont évoqués ici pour mémoire, car ils font partie du code 45.32Z. Ils disposent d'ateliers de montage qui permettent la pose immédiate des produits vendus, réduisant ainsi le temps d'immobilisation. Les prix forfaitaires ou les forfaits d'entretien mensuels sont un atout majeur des centres auto qui sont généralement installés dans des sites très fréquentés. De plus, depuis le 1er juin 2010, les clients ne perdent plus leur "garantie constructeur" s'ils font réaliser leur première révision chez un centre auto. *Voir l'exemple de Feu vert.*
- **Les réseaux de spécialistes du service rapide** ou (néo)spécialistes (Midas, Speedy, Euromaster, Axto) ont su se tailler une place de choix sur les secteurs de l'échappement, des pneumatiques, etc. Toutefois, une plus grande longévité des accessoires automobiles et la concurrence les ont contraints à se diversifier : du pot d'échappement au système de freinage et aux amortisseurs.
- **Le nombre de centres de lavage** des véhicules est également en constante augmentation, avec toujours plus de portiques installés et des centres haute pression. Mais une multiplication anarchique dans certaines agglomérations débouche à présent sur une saturation du marché. À signaler : les centres de lavage écologiques sans eau, comme chez www.sineo.fr.
- On note enfin une diminution du nombre de **carrossiers** (ils sont environ 4000), *source : www.fcc-carrosserie.org*. Industrialisation de la profession, concurrence des réseaux constructeurs (monopole sur les pièces de rechange de carrosserie, d'où diminution des remises déjà faibles), difficultés avec les assureurs. De plus, l'amélioration de la sécurité routière ainsi que la meilleure conception des véhicules actuels ont fait chuter le nombre de réparations suite à des accidents.
- **Le contrôle technique** compte 6200 installations de contrôle agréées pour les VL en 2016. Le métier évolue, avec notamment l'élargissement des contrôles, rendus plus stricts, et un dispositif bientôt élargi aux cyclomoteurs. Le secteur subit le contrecoup de la prime à la casse qui a entraîné la destruction de 1,2 million de véhicules.

Évolution des marchés : entretien/réparation et pneumatiques VP et VUL (véhicules utilitaires légers) en nombre d'opérations

2013	49,2 millions
2018	47,3 millions
2022	45,9 millions

Source : *étude de TCG Conseil à la demande du CNPA Évolution en 2022*

Pour résumer : plus de maintenance, et surtout, beaucoup moins de réparations mécaniques.

Typologie des acteurs	Réseaux
Les mécaniciens réparateurs et carrossiers	Five Star, Axial, Acoat Selected
Les enseignes de réparation multimarques	Motorcraft, Motrio, Bosch Diesel, Auto Conseil, Eurorepar, Autoprime, Garage AD/Eurocar...
Les centres automobiles	Autobacs, Etape Auto, Feu vert, Maxauto, Norauto, Rody
Les hyper spécialistes	Midas, Speedy, Carglass, Euromaster, Point S, First Stop, Vulco, Eurotyre, Siligom, Profil +...
Les concessionnaires et agents de marques	Renault, Peugeot, Citroën, Volkswagen

Source : Commerce Magazine, guide des réseaux et divers

CLIENTÈLE

Les dépenses de réparation sont des dépenses relativement contraintes à ne pas différer !

- Le parc est en augmentation constante, et l'âge moyen d'un véhicule (même revendu) est de 8,9 ans. *Source : CCFA - analyses et statistiques*
- Les entreprises qui doivent gérer leur flotte de véhicules, même si la plupart ont signé des contrats avec les concessionnaires agréés. Mais il existe des exceptions, car des réseaux ou des garagistes indépendants peuvent aussi intervenir.
- Les critères de satisfaction de la clientèle : délai et mobilité (absence d'attente, prêt de voiture, entretien à domicile...), recherche du plus faible coût de l'intervention, proximité, relation de service (accueil, conseils...), technique du métier, etc.
- La réparation par marque leader est la suivante : 27,7 % Renault, 36,5 % PSA et 35,8 % les marques étrangères. *Source : CCFA statistiques 2017*
- La part de marché des voitures diesel diminue en France, elles ne représentent plus que 55 % des nouvelles immatriculations en 2016, même si 62 % des voitures de particuliers en circulation au 1er janvier 2017 circulent au diesel.
- Les motorisations hybrides et électriques émergent en France, avec des parts de marché respectives de 2,9 et 1,1 %. *Source : CCFA statistiques 2017*
- Le budget moyen de l'automobiliste est de 5 883 € TTC pour une Clio essence en 2016. Le poste annuel de l'entretien de cette voiture représente 884 € TTC. Pour les autres types de véhicules, se reporter au budget 2016 de l'automobiliste français publié par l'Automobile Club, www.automobile-club.org/budget.
- Pour retrouver les chiffres 2017 : www.automobile-club.org.

Il existe de nombreuses enquêtes afin de mesurer la satisfaction des conducteurs ou les freins à la révision du véhicule :

- Coût jugé trop élevé, peur de l'arnaque, corvée (*source : enquête 2016 par Harris Interactive pour Avatacar*).
- [Les clients, d'après une étude CNPA 2016](#)
- [Le comportement des automobilistes](#)
- [Le prix est facteur d'insatisfaction](#)

CRÉATIONS-REPRISES D'ENTREPRISES ET DÉFAILLANCES

On constate le maintien de la prééminence des professionnels et techniciens "de métier" au sein de la population d'entrepreneurs. Les deux tiers des entrepreneurs sont détenteurs de diplômes techniques ; les autres ont acquis leurs compétences au travers d'une expérience professionnelle. Une entreprise sur deux démarre avec des salariés. Les reprises sont nombreuses dans le secteur.

Code APE	Secteur	Nombre d'entreprises en 2017	Créations 2017	Taux de création
45.20A	Entretien et réparation de véhicules légers	56 050	5 408	9,6 %
Total, tous secteurs confondus		4 495 383	591 267	13,15 %

Source : Insee Sirène 2017

Il y a environ 1 800 cessations d'activité par an chez les garagistes, notamment pour cause de retraite. Et un même nombre de défaillances en 2011 (sources : CofaceRating et Altares-Bodacc).

CONSEILS AUX CRÉATEURS

15

Un double choix doit être fait dès le départ : garagiste intégré ou pas dans un réseau de marque ? Généraliste ou spécialiste ? On pourra suivre les étapes du créateur sur le site conçu par le CNPA, www.monentrepriseauto.fr, et y obtenir toutes les informations sur les démarches et formalités.

Une étude de marché géomarketing s'impose, sur 10 % du territoire, le maillage n'est pas suffisant (source : CNPA 2009).

Les garagistes indépendants de type artisanal ne possèdent pas de panneau et ne font donc pas partie des réseaux officiels des marques. Il s'agit dans ces conditions d'être un généraliste professionnel. Savoir acheter les pièces détachées dans un environnement à forte concurrence. Soigner l'aménagement du cadre de travail (propreté du local et de son environnement). Présenter un devis, faire signer un "ordre de réparation" et établir une facture détaillée, proposer l'accueil sans rendez-vous. S'organiser pour réparer immédiatement, et dans tous les cas, tenir les délais. Il est possible d'exercer une activité complémentaire spécialisée (électricité automobile, carrosserie ou négoce de voitures d'occasion, carburant ou encore dépannage/remorquage).

D'autres garagistes essaient, s'ils en ont la place et le temps, de vendre de l'occasion ou du neuf pour conforter les marges de la réparation. Pour en savoir plus sur les ventes 2017, retrouvez [les données des Échos de la Franchise](#).

La disponibilité et la qualité doivent faire la différence... Il ne faut pas hésiter à se déplacer pour aller dépanner un client. Un autre atout pour les garagistes de quartier : ce sont des interlocuteurs qui ne changent pas, contrairement à ceux des concessionnaires.

Autre créneau possible : la climatisation, car de nos jours, près de 100 % des véhicules neufs la possèdent et il faut effectuer l'entretien, donc une recharge ou une purification, voire remplacer les divers composants du circuit, si nécessaire.

Sans oublier les véhicules de plus en plus connectés avec des objets embarqués : une maintenance interactive doit permettre un diagnostic et les mises à jour de logiciels.

Source : rapports du BCG sur l'automobile de demain, www.bcg.com

2 | ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Et surtout : se former pour accueillir les nouveaux véhicules connectés ou autonomes dans le garage au lieu de sous-traiter ou de les renvoyer vers le concessionnaire ! Il existe des solutions pour louer les bancs de réglage des capteurs et des caméras, car leur coût est élevé (voir partie suivante : "Investissement").

De nouveaux modèles pour l'automobile de demain et les garages

Les voitures de demain seront connectées, avec des boîtes ou des embrayages automatiques, selon [une étude de BearingPoint](#).

[Vers un métier de plus en plus digital, selon Xerfi](#).

Un exemple : www.ideeslocales.fr.

Les techniciens qui contrôlent, testent et mesurent plus de 150 points d'usure sur un véhicule peuvent présenter les résultats au client sur un écran tactile, ou même lui envoyer le diagnostic complet sur l'application Elodiag installée sur son smartphone.

Un exemple d'application digitale, avec le carnet d'entretien Sélène, lancé par la Fna : www.decisionatelier.com.

Pour en savoir plus : www.entreprises.gouv.fr.

Des exemples de créations

Les garages alternatifs se développent : en libre-service, solidaires ou à domicile, avec des tarifs inférieurs à la moyenne, souvent réservés aux bénéficiaires du RSA.

16

Le "do it yourself", c'est-à-dire le **garage en libre-service** où les clients effectuent eux-mêmes leurs réparations, comme chez O'Garage et le SGP, self garage automobile. Il en existe déjà une soixantaine en 2012. Autoréparation : france3-regions.francetvinfo.fr.

www.lefigaro.fr/conso/2012

Un autre exemple de garage des temps modernes, avec www.repareco.fr, et à Outreau, www.ecogarageduboulonnais.fr. L'automobiliste loue un pont et effectue les réparations, tout en bénéficiant des conseils d'un professionnel mécanicien. Exemple avec la société Self Mécanique à Auterive.

Et celui où des stages sont organisés ! Chez Lak Auto, on paie en quatre fois et on apprend à changer sa roue ou à vérifier les niveaux de son moteur en étant seul.

Le garage de Souad Boudjella n'est pas comme les autres. Installé au cœur du quartier populaire du Mirail à Toulouse, il répond à la demande des clients du quartier et organise, par exemple, des stages destinés aux femmes qui souhaitent assurer l'entretien quotidien de leur voiture.

Garages solidaires

Un garage solidaire ou associatif : www.linternaute.com.

Une étude de Peugeot et Norauto publiée en 2016 sur les garages solidaires : www.fondation-psa.com.

Garages solidaires ou associatifs : www.inc-conso.fr.

Le garage social à Vauvert, "le Garage solidaire gardois" (association avec des contrats aidés)...

Le créneau du **garagiste à domicile**, qui se déplace avec un camion aménagé, www.mobilauto.fr, ou qui change les roues, comme le fait l'Eurl Pneus Meca 39 dans le Jura.

Les services pour effectuer une révision, quel que soit l'endroit où le véhicule est garé, comme ceux proposés par Avatacar et Click Click Car. À domicile : allojoe.com.

Le carrossier qui se déplace au domicile du particulier, carmeleon.fr, ou encore, HattConcept dans le Loiret. Et même un pompiste à domicile, avec la société Gaston, pompiste à Paris.

Pour en savoir plus :

- Réinventons le métier de garagiste : www.afecreation.fr.
- Un reportage de TF1 souligne que les attentes des clients changent : à la recherche de “bons plans”, facilités par Internet, ils font appel à de nouveaux acteurs (micro-entrepreneurs, garages associatifs, garages ambulants) qu'ils reçoivent parfois à domicile pour la réparation, le diagnostic ou l'entretien de leur véhicule, au détriment des ateliers traditionnels. apres-vente-auto.com
- Prendre des idées dans les revues ! www.decisionatelier.com
- Annuaire des “self garages” et des garages associatifs en France : www.selfgarage.org.

Des modèles plus conformes à **l'environnement**. L'Association des constructeurs européens d'automobiles (Acea) et AutoData (spécialiste européen dans la distribution d'informations techniques aux professionnels de la réparation) annoncent respectivement une augmentation de 17,4 %, au 2e trimestre 2015, des ventes de véhicules à carburant alternatif et une augmentation de 104 % des demandes d'accès aux données relatives aux modèles de ce type. Ces nouvelles technologies sont de plus en plus intégrées à l'offre des garagistes indépendants.

Spécialisés : les amateurs de “deux chevaux” ont accès à des services spécialisés comme celui de la société Ami de la 2CV, près de Bordeaux. www.ami-2cv.com

Il existe aussi des garagistes spécialisés dans les véhicules anciens de collection.

Évolution de la pratique du métier

17

Le réparateur doit utiliser des technologies de plus en plus pointues (informatique, électronique embarquée) et moins de mécanique traditionnelle (embrayage, freins, suspension). Il a parfois du mal à faire face à cette évolution des techniques (l'électronique représente près de 40 % de la valeur ajoutée d'un véhicule), au renforcement de la législation qui implique l'investissement dans de nouveaux analyseurs. La généralisation de l'électronique rend les outils de diagnostic indispensables.

Beaucoup ont investi dans un outil ou banc multimarques, mais selon certains avis, ils ne sont pas très efficaces pour trouver l'origine des pannes ; chaque constructeur a souvent son propre équipement... Certains ont donc fait le choix de la spécialisation en s'adossant à un constructeur : les véhicules récents font appel à des technologies encore plus sophistiquées et il devient difficile de rester compétitif en étant isolé et indépendant. *Source : ICF Argus*

La voiture électrique constitue une menace pour la profession des garagistes, l'électronique rend les véhicules plus fiables et les interventions de maintenance plus espacées. *Source : cabinet Sia Conseil*

Un constat : il convient de s'équiper pour réparer les véhicules de plus de sept ans, qui captent une part croissante des dépenses d'entretien/réparation.

Il est également possible de rejoindre un groupement d'indépendants ou d'enseignes (Garage AD, Top Garage, Mon Garage, etc.) ou des réseaux d'équipementiers. De nombreux franchisés arrivent à l'âge de la retraite.

Autres conseils :

- Chercher à se faire connaître par le dépannage pour attirer puis fidéliser la clientèle.
- Adjoindre pour cela un centre de contrôle technique à côté du garage en respectant la loi... car l'exercice simultané des activités de garage et de contrôle technique automobile au sein d'une même structure juridique et au sein d'un même local est interdit (Article R323-8 du Code de la route).
- Se former en permanence pour rester compétent face à l'évolution technique.

- Adopter une approche qualité (Qualicert, certification de services mise en place par la Fna en partenariat avec l'AFAQ-Afnor...).
 - Reprendre un garage (de préférence celui où on a travaillé) plutôt que créer un garage de toutes pièces.
 - Rejoindre un réseau ou, le cas échéant, développer une véritable action commerciale vis-à-vis des consommateurs.
 - Anticiper en permanence les évolutions du métier et du marché (diversification, équipements, informations techniques, formations), "Celui qui ne se forme pas est mort."
 - Être agréé par une compagnie d'assurances en veillant à l'équilibre économique du contrat.
 - Moderniser les ateliers, donner une image propre et écologique du garage.
 - Améliorer l'accueil et l'information du client, proposer des services, personnaliser la relation (mail avec des révisions/promotions, ramener la voiture chez le client, etc.).
 - Généraliser la transparence tarifaire.
 - Développer de nouveaux services périphériques.
 - Investir dans les nouveaux équipements lorsque le parc roulant est assez conséquent, mais ne pas investir trop vite, car chaque constructeur a ses systèmes... parfois trop compliqués et chers.
Sources : CNPA, Fna et divers
 - Adopter la communication pour se démarquer, comme avec celle du leader européen : un réseau anglais qui a organisé des [séances de fitness avec des pneus](#) afin d'aider les gens à perdre du poids! www.kwik-fit.com/home
- Un dossier sur les opportunités de création ou de reprise dans le secteur :
- il est difficile de reprendre une concession, il faut beaucoup d'argent et être connu du constructeur, le plus souvent une concession en achète une autre ;
 - il est plus facile de jeter son dévolu sur une agence liée par un contrat de réparateur agréé avec une ou plusieurs marques ;
 - les marques cherchent activement des candidats pour reprendre une agence. C'est le cas de Renault, Peugeot, Citroën, etc. L'investissement nécessaire est de l'ordre de 1 M€ ;
 - il existe aussi des réseaux de VO, les affaires sont moins compliquées, et surtout, on peut commencer avec 300 000 €.

Source : Les Échos de la franchise

Quelques conseils pour une étude de marché locale ou régionale

La mairie, les organismes consulaires (CCI et Chambre de métiers et de l'artisanat), les données Odil de l'Insee (creation-entreprise.insee.fr) et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.

[Le site du ministère des Finances](#) permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune.

La consommation des ménages est analysée par l'Insee et grâce aux IDC, indices de disparité des dépenses de consommation. Et par www.monemplacementcommercial.fr.

Autres sources d'information : les antennes départementales des fédérations professionnelles et la FCGA qui présente aussi ses ratios par région (voir rubrique 4). Sans oublier la nouvelle base de données publiques : www.data.gouv.fr.

Pour les créateurs franciliens ou de passage à Paris, le [pôle Prisme de la Bibliothèque nationale de France](#) (site François Mitterrand) permet l'accès à des études de marché couvrant l'ensemble des secteurs de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat en France et dans de nombreux pays étrangers, voire au niveau mondial.

PRINCIPALES ENTREPRISES

Une entreprise artisanale peut être à la fois une entreprise totalement indépendante, une enseigne agent de marque constructeur ou appartenir à un réseau.

Franchise : pour la voiture, tout roule ! Le secteur de l'automobile représente un marché considérable en France. Avec un parc automobile français qui augmente chaque année, il est vrai que la franchise auto n'est pas prête de ralentir...

Source : www.observatoiredefracnchise.com

Les franchises sont importantes chez les prestataires du service rapide (Axto, Midas, Speedy, Feu vert et Bell'Auto). La croissance des réseaux s'assure par le rachat, et leur priorité est d'ouvrir de nouveaux centres dans les petites et moyennes agglomérations. Profil des franchisés : des gestionnaires avec des qualités de management pour réussir à maintenir les équipes en place.

Source : *Commerce Magazine, Guide des réseaux*

Les MRA qui adhèrent à une enseigne : www.decisionatelier.com.

Mais il existe aussi des réseaux non franchisés, comme AD réparation multimarques, 1 700 ateliers en France, un réseau (ce n'est pas une franchise), donc les MRA peuvent choisir d'intégrer un réseau multimarques.

Principales enseignes en France

- Les centres de vitrage comme France Pare-brise, A+Glass ou Mondial Pare-brise.
- Les centres de lavage comme Flashwash et les enseignes écologiques comme Sineo.
- Les centres auto franchisés² :
 - Speedy en France, plus de 470 franchisés, société rachetée en 2015 par le Japonais Bridgestone
 - 519 Point S
 - 350 centres Midas
 - 400 centres Norauto
 - 176 Feu vert en franchise
 - 150 Rody en Europe
 - 411 Euromaster (de Michelin), dont 36 en franchise, etc. !

Les enseignes de centres auto en franchise : Feu vert, Midas, Norauto, Point S, Speedy, Norauto.

www.toute-la-franchise.com

Quatre franchises pour ouvrir un garage en 2018 : Midas, Norauto, Rody, Point S. ac-franchise.com ou sur [la revue Franchise Magazine](#) : [la stratégie d'Euromaster](#) et [celle de Speedy](#).

➤ Pour en savoir plus sur la franchise, le guide du futur franchisé : www.afecreation.fr.

² Les centres auto ne sont pas tous exploités en franchise, certains réseaux non franchisés sont plus importants en nombre de points de vente.

RESSOURCES HUMAINES

Les compétences

La profession manque de personnel qualifié (notamment d'électromécaniciens). La séparation devient de plus en plus nette entre le technicien qualifié qui effectue le diagnostic et le manœuvre qui change les pièces défectueuses. L'évolution très rapide des technologies rend nécessaire une requalification permanente des salariés. Les jeunes en formation sont essentiellement recrutés par les réseaux de marques qui peuvent amortir le coût de leur formation.

La profession a mis en place un répertoire national des qualifications pour remédier à la pénurie quantitative et qualitative de personnel : cette cartographie des métiers et de la formation doit permettre une meilleure visibilité de la filière et la rendre plus attractive.

Dans la pratique, le travail au noir ainsi que la sous-rémunération du travail en atelier sont encore trop fréquents. Ils tendent cependant à disparaître avec l'évolution du niveau de technicité.

La formation permanente est une nécessité. Sources de financement : l'Anfa, le Faf "branche automobile".

Comme dans tous les secteurs de la réparation, les hommes sont plus nombreux parmi l'ensemble des actifs (81 % des salariés) ; environ une conjointe sur deux travaille dans l'entreprise. Âge moyen : 35,8 ans.

Pour en savoir plus, rapport de branche du CNPA : services-automobile.fr.

travail-emploi.gouv.fr

Prospective de l'Anfa : observatoire.anfa-auto.fr.

Le recrutement

- Les entreprises de moins de dix salariés recrutent majoritairement des profils CAP pour l'entretien rapide (source : "Les recrutements dans les entreprises du commerce et de la réparation automobile", dossier "Autofocus" de l'Anfa). Mais le Bac pro est un minimum pour être un bon mécanicien capable de diagnostiquer les pannes.
- Procédures de recrutement par ordre décroissant : le relationnel, les candidatures spontanées, annonces presse, Pôle emploi/Apec, etc.

Conventions collectives

Convention collective nationale des services de l'automobile, disponible à la Sascra, Société anonyme de service du commerce et de la réparation de l'automobile à Suresnes, tél. : 01 40 99 55 45, et au Journal officiel. La convention collective est également disponible au CNPA et à la FNAA.

Journal officiel, 26 rue Desaix, 75727 Paris Cedex 15, tél. : 01 40 58 79 79,

www.journal-officiel.gouv.fr, ou gratuitement sur www.legifrance.gouv.fr, www.legifrance.gouv.fr.

LOCAUX

Couramment, l'atelier occupe une superficie de 300 à 500 m², mais beaucoup moins en région parisienne, avec une aire de dégagement. Il est nécessaire de savoir analyser la qualité d'un site : proche d'un lieu de fort passage automobile ou situé dans une zone spécialisée, par exemple. Et parfois de le réaménager !

www.cnpa.fr/presse

FONDS DE COMMERCE ET REPRISE

Il existe de nombreuses opportunités de reprise de fonds, compte tenu du nombre de chefs d'entreprise en âge de prendre leur retraite.

Un site, géré par le Conseil national des professions de l'automobile (CNPA), s'adresse à ceux qui ont un projet de création, reprise ou transmission d'entreprise dans le secteur de l'automobile. Des parcours guidés les accompagnent dans chacune des étapes de leur projet, les orientent et les conseillent. Une bourse d'opportunités, validée par la branche professionnelle, permet de consulter les annonces de cession-reprise, grâce à une recherche par régions ou par métiers. www.monentrepriseauto.fr

Le CNPA, la Banque Populaire et le réseau de sociétés de caution mutuelle artisanale Socama ont renouvelé leur partenariat d'aide à la création, reprise et transmission d'entreprises. Cet accord permet notamment aux repreneurs d'accéder à des prêts Socama pouvant aller jusqu'à 150 000 euros, avec une caution personnelle de 25 % maximum. Le soutien financier de la Banque Populaire permet en outre au CNPA de mettre des moyens humains et techniques pour aider les artisans à valoriser leur entreprise.

La Fna propose quant à elle un dispositif d'accompagnement avec des partenaires spécialisés dans le domaine de la transmission/reprise d'entreprise et met à disposition un portail Web, avec possibilité de réaliser un prédiagnostic en ligne et de déposer gratuitement des annonces de cession ou de reprise : www.fna.fr.

Il existe aussi des opportunités sur le site entreprendre.artisanat.fr.

Guide évaluation publié chez Francis Lefebvre 2015

Garage

- Garage atelier : 30 à 50 % du CA annuel TTC
- Garage/vente de voitures d'occasion : 10 à 35 % du CA annuel TTC
- Garage vente de voitures neuves : 10 à 25 % du CA annuel TTC

On trouvera des exemples de prix moyen d'un fonds de commerce de réparation auto mis en vente sur le marché sur la bourse d'opportunités www.monentrepriseauto.fr.

Comment évaluer le fonds de commerce d'un garage ?

L'évaluation est complexe, l'administration indique pour les garages ateliers une fourchette comprise entre 15 % et 30 % du CA TTC. Néanmoins, cette indication doit être pondérée au regard de nombreux éléments, comme les travaux à réaliser, le potentiel de développement de l'affaire, l'évaluation du stock, l'analyse du bénéfice et le bail commercial. Le CNPA propose une méthode objective d'évaluation avec l'appui d'experts-comptables expérimentés. *Source : L'Argus des commerces 1^{er} trimestre 2016*

LES POINTS À VÉRIFIER AVANT LA REPRISE

(source : ICF - L'Argus des commerces)

- Les comptes "propres" (sans passif fiscal et social).
- Le fichier informatique des clients.
- Un personnel productif et qualifié.
- L'état du matériel d'atelier, les éventuelles mises aux normes de l'établissement, au niveau de l'équipement informatique.

ÉQUIPEMENTS

La mise de départ est assez importante, un outillage performant supposant un investissement initial atteignant rapidement 100 000/150 000 euros : outre l'outillage traditionnel (petit matériel et poste de soudure), un pont élévateur ainsi qu'un compresseur, un équilibreur électronique et des appareils de réglage sont indispensables. Ce matériel peut éventuellement être acquis d'occasion.

L'équipement électronique (banc électronique) d'atelier devient une nécessité pour le diagnostic, le réglage et le contrôle de fonctionnement, de performance et de sécurité (environ 30 000 euros). Les logiciels de détection des pannes sont très chers et différents pour chaque marque... Certains, pour faire face à cette réalité, rejoignent un groupement d'indépendants ou d'équipementiers, comme Delphi ou Bosch.

Source : ICF - L'Argus des commerces

Avec l'électronique, l'investissement nécessaire pour disposer de l'équipement adéquat est lourd, un banc électronique chez Audi ou Volkswagen coûtant près de 40 000 euros ! Pour s'en sortir, beaucoup ont fait le choix de s'associer à une marque.

- Fournisseurs d'outils monomarque : Actia, Johnson Controls, Delphi, SKF, Siemens.
- Fournisseurs d'outils multimarques : Bosh, Facom, Johnson Controls, etc.

Source : L'Usine nouvelle

Les moyens de gestion informatique sont de plus en plus répandus. Par exemple, le logiciel intégré Vulcain de la FNAA, adapté à plusieurs types d'entreprises.

Le petit garagiste a parfois intérêt à sous-traiter les dépannages à un spécialiste équipé d'une camionnette dépanneuse.

Équipement de base pour trois postes de travail

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Outillage de base• Levage et manutention• Contrôle• Nettoyage• Réparation mécanique, électrique et électronique• Réparation moteur• Distribution | <ul style="list-style-type: none">• Carburant/injection• Lubrification et refroidissement• Liaison au sol• Suspension• Freinage• Réparation et monte de pneus• Cuves de récupération• Informatique |
|--|---|

TOTAL environ 100 k€ (100 000 euros) hors carrosserie

Source : Auto Infos, document reproduit dans l'ouvrage publié par EC3

3 | MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

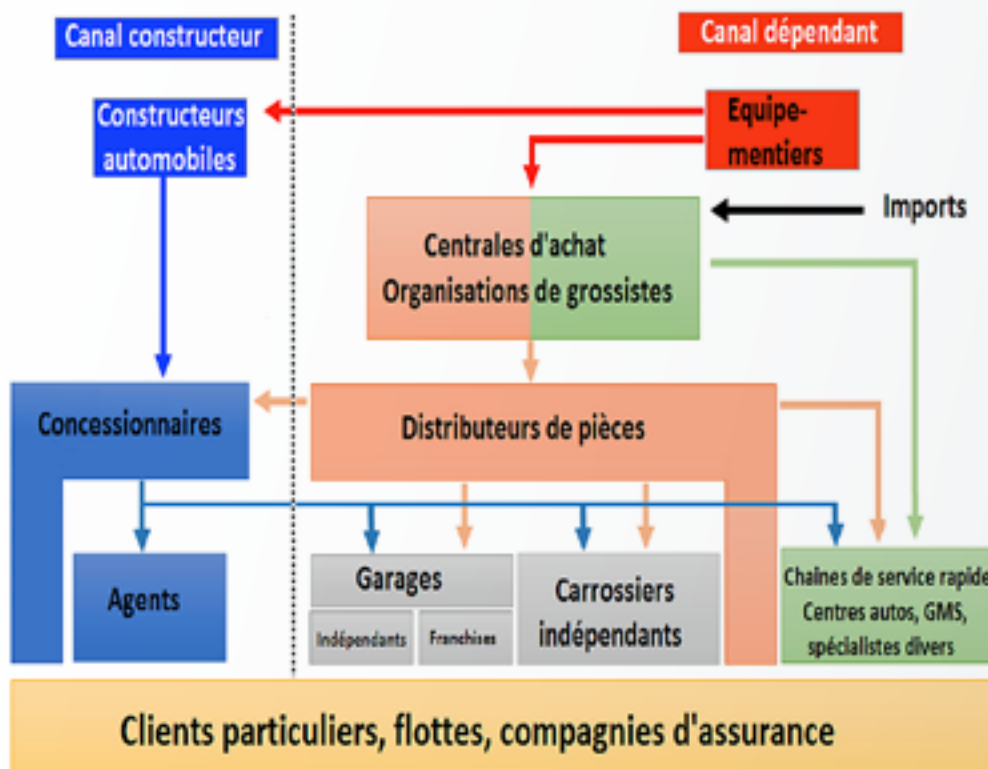
Il faut compter par ailleurs environ 122 k€ pour se lancer dans une activité de carrosserie. Équiper un centre auto coûte entre 105 k€ et 230 k€, le doter de son stock initial, entre 105 k€ et 180 k€, et l'agencer aux normes, environ 230 € du m².

MATIÈRES PREMIÈRES - FOURNISSEURS

Les TPE du secteur, MRA de deux à trois personnes, gèrent peu de stock et s'approvisionnent essentiellement chez le distributeur stockiste, et dans une moindre mesure chez le concessionnaire (source : Feda). Quels sont les critères d'achat des garagistes ? www.decisionatelier.com

Principaux fournisseurs	
<ul style="list-style-type: none">• Concessionnaires• Distributeurs - grossistes	<ul style="list-style-type: none">• Équipementiers - fabricants• Démolisseurs

Le marché des pièces de rechange est dominé par les constructeurs qui ont le monopole de fabrication de certaines pièces, notamment de carrosserie. Toutefois, les équipementiers se taillent une part croissante grâce à la sophistication accrue des automobiles (radiotéléphone, autoradio laser, alarmes, etc.).



Source : organisation de la chaîne de distribution pour les pièces de rechange, www.autoritedelaconurrence.fr

Les distributeurs stockistes ont constitué des groupements d'achat (Autodistribution, Groupauto, Starexcel, etc.).

La liste des fournisseurs de pièces détachées est disponible à la Feda : www.feda.fr.

Et aussi sur le site www.equip-garage.fr, la vitrine et l'équipement des services pour l'atelier.

Stocks

Le renouvellement des stocks se fait six à sept fois dans l'année chez les gros agents. Le petit garage peut, dans les agglomérations où le système de distribution des pièces de rechange est efficace (deux fois/jour en région parisienne), travailler à stock minimum.

TECHNIQUES NOUVELLES

- L'électronique embarquée a définitivement investi l'automobile et a littéralement bouleversé le métier au cours de ces dernières années. Le système de diagnostic embarqué (ou OBD) détecte en effet les dysfonctionnements ou défaillances du moteur et des pièces liées à l'échappement.
 - Autre exemple de nouvelles technologies : pour redresser une carrosserie à zones de déformation progressive, il faut disposer aujourd'hui d'un marbre très perfectionné coûtant environ 53 000 euros ainsi que d'un banc équipé de laser mesurant la déformation d'une caisse sans aucun démontage.
- Aller au salon Equip Auto pour découvrir toutes les innovations! "Réparer demain!", la saga d'Equip Auto 2017 : www.youtube.com.

CHIFFRE D'AFFAIRES - FACTURATION

Les tarifs des réparations varient d'un canal à l'autre : canal constructeurs ou indépendants (MRA centre auto, réparation rapide, pneumaticien...).

Le comparateur de prix iDGarages, www.idgarages.com, a établi un baromètre en 2017 : www.decisionatelier.com.

Selon ce baromètre, il faut déboursier en moyenne :

- 46,04 euros pour un diagnostic électronique ;
- 128,83 euros pour remplacer une batterie ;
- 216,58 euros pour une révision générale ;
- 226,54 euros pour changer des disques et des plaquettes avant ;
- 322,19 euros pour des amortisseurs avant ;
- 544,99 euros pour une courroie de distribution ;
- 680,23 euros pour remplacer un kit d'embrayage.

La dépense moyenne pour une famille en entretien/réparation est de 505 € en 2015.

www.monemplacementcommercial.fr

En dehors des réparations, certains garagistes se lancent dans la vente de véhicules d'occasion (VO), mais cette activité n'est pas toujours aisée pour un petit artisan qui doit se doter de moyens : stock de véhicules, comptabilité, immobilisation de trésorerie...

Source : Les Échos

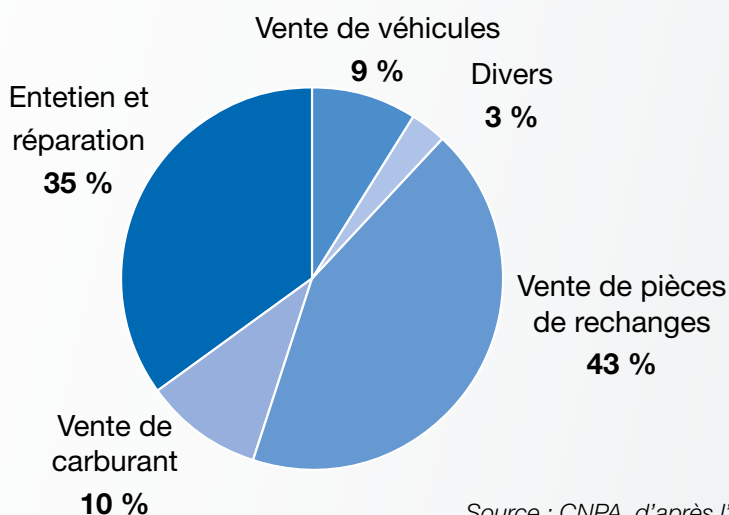
La Fna propose un nouveau service en partenariat avec Autovista (ex-EurotaxGlass) pour ses adhérents désireux de se lancer dans la vente de VO³.

La vente de véhicules neufs, pratiquée par les agents, n'assure plus une rentabilité suffisante.

Le mix gagnant des garages (source : CNPA) :

- Réparation : 36 % du CA
- Vente VN : 9 % du CA
- Vente VO : 36 %
- Pièces de rechange : 19 %

Structure du chiffre d'affaires



Source : CNPA, d'après l'Insee

3 Voir dossier "Projecteurs" AFE sur la vente de véhicules d'occasion.

4 | ÉLÉMENTS FINANCIERS

Il existe trois catégories de facturation de la main-d'œuvre : T1, T2, T3 (en fonction de la technicité), fixées librement par le chef d'entreprise.

Les centres auto, MRA et concessionnaires pratiquent des prix horaires bien différents.

Ces tarifs sont libres et augmentent régulièrement.

Source : www.apres-vente-auto.com

Les tarifs de dépannage et de remorquage sur autoroute sont en revanche forfaitaires et fixés par un décret du ministère de l'Économie.



Attention, les ratios concernent des entreprises individuelles !

Ratios 2016 communiqués en novembre 2017, pour un centre sans VO/VN ni carburant
Fédération des centres de gestion agréés

Échantillon de 2 243 artisans adhérents

CA HT moyen	Marge brute % CA	Valeur Ajoutée % CA	Charges de personnel % CA	Résultat courant % CA	Crédit clients en jours	Crédit fournisseurs en jours	Rotation stocks en jours
246050 €	52,9 %	33,9 %	13,2 %	11,3 %	24	43	45

- Effectif moyen exploitant inclus : 2,3 personnes
- CA/personne : 105952 €
- Résultat courant : 27 496 €

	Autres tailles d'entreprises	
	Effectif de 5,6 personnes exploitant inclus	Effectif de 1,1 personne exploitant inclus
CA	647 608 euros	74 232 euros
CA/personne	115 306 euros	70 473 euros
Résultat courant	52 284 euros	12 383 euros

Source : FCGA, Fédération des centres de gestion agréés, 2 rue Meissonnier, 75017 Paris
Tél. : 01 42 67 80 62 ou www.fcga.fr

CHARGES

BFR, besoin en fonds de roulement : entre 20 et 30 jours, ce qui est assez peu élevé (*source : Fédération des centres de gestion agréés*). On conseillera au créateur de prévoir un BFR de deux mois, en attendant d'avoir acquis la confiance de ses fournisseurs et clients.

Un garage de taille moyenne qui emploie trois salariés doit dégager 40 000 euros par mois de CA et disposer de 23 000 euros de fonds de roulement.

Source : ICF - L'Argus des commerces

Marges moyennes de la profession	
Pièces de tôlerie	12 à 15 %
Pièces constructeurs	20 à 25 %
Pièces grossistes	30 à 50 %
Pneus Michelin	10 à 12 %
Pneus autres	25 à 40 %
Batteries	50 à 55 %

Source : ex-site www.infotpe.com

Selon l'Insee-Esane, entre 2012 et 2014, le taux de marge (excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée au coût des facteurs) du commerce de véhicules automobiles s'établissait à 7 % en moyenne, et 17 % pour l'entretien et la réparation de véhicules automobiles.

FINANCEMENT - AIDES SPÉCIFIQUES

- Sociétés de caution mutuelle de la profession : Socama, Société de cautionnement mutuelle artisanale, qui dépend de la chambre des métiers, intervient en garantie pour les prêts distribués par les Banques Populaires qui se chargent de la contacter. Contact : www.socama.com
- La Siagi est également une société de caution mutuelle.
2 rue Jean-Baptiste Pigalle, 75009 Paris, tél. : 01 48 74 54 00, www.siagi.com
- Aides à l'innovation : Bpifrance dispense éventuellement des aides aux projets innovants.

Divers :

[Garage plus sûr](#), une aide financière pour réduire les risques liés aux agents chimiques et aux troubles musculo-squelettiques (TMS) dans les garages.

Par ailleurs, l'aide Airbonus, destinée à réduire les risques liés aux gaz et fumées d'échappement dans les centres de contrôle technique, est étendue aux garages à compter de septembre 2016. cramif.fr/airbonus

Il existe un système de location : les fabricants proposent des solutions de financement et de location pour les bancs de recyclage de capteurs et de caméras, outils de diagnostics inclus.

Des valises sont aussi prises en charge par des distributeurs et équipementiers : "Nous mettons en avant des solutions de réparation type valise complète, avec prise en charge financière divisée en trois entre le réparateur, son distributeur et l'équipementier", d'après le DG Aftermarket de Schaeffler.

CONTEXTE GÉNÉRAL

Libéralisation du marché

La distribution de véhicules et d'équipements automobiles est réglementée. Le règlement 1400/2002 de la CE, Commission européenne, a été adopté le 31 juillet 2002. Ce règlement expirait le 31 mai 2010, il a été remplacé par une nouvelle réglementation d'exemption :

ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/block_exemption

et ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation.

Cette nouvelle réglementation d'exemption s'applique depuis juin 2010 pour l'après-vente, et depuis le 1^{er} juin 2013 pour la distribution automobile.

www.figiefa.eu

Cet accord européen régit les accords de distribution, de services, de vente et d'après-vente pour les concessionnaires et les agents de marques. Objectif : rééquilibrer les relations entre distributeurs et constructeurs, faciliter l'accès aux pièces de rechange des constructeurs pour les réparateurs indépendants ; le constructeur ne peut interdire à ses concessionnaires la vente de pièces de rechange aux réparateurs indépendants ni interdire aux équipementiers de vendre leurs pièces détachées aux différents acteurs du marché de la rechange.

CONDITIONS D'INSTALLATION

28

D'une façon générale, pour tout savoir sur les formalités et la réglementation pour s'installer, retrouvez la fiche de synthèse conçue par l'AFE, téléchargeable gratuitement, et portant sur la seule réglementation : www.afecreation.fr.

Il existe aussi d'autres fiches métier (carrossier, centre de contrôle technique automobile, expert en automobile) : www.afecreation.fr.

Qualification

La loi du 5 juillet 1996 relative au développement du commerce et de l'artisanat et son décret d'application 98-246 du 2 avril 1998 déterminent des niveaux de qualification minimum pour l'exercice de certaines activités, dont celle de garagiste.

Le garagiste doit être titulaire d'un CAP ou d'un BEP ou d'un diplôme ou d'un titre homologué de niveau égal ou supérieur délivré pour l'exercice de son métier. À défaut, il doit justifier d'une expérience professionnelle de trois années effectives acquise en qualité de travailleur indépendant ou de salarié dans l'exercice du métier.

Déclaration au préfet du département : ICPE

Une déclaration doit être faite à la préfecture lors de la création ou du projet de modification de l'installation (ou de la cessation d'activité) si l'entreprise relève de la législation des ICPE, Installations classées pour la protection de l'environnement (cf. Code de l'environnement, art. L.511-1 à L.517-2).

www.ineris.fr, installationsclassees.developpement-durable.gouv.fr

NB. Avant toute démarche, il est utile de se renseigner auprès des Dreal, directions régionales de l'environnement. Liste des Dreal : annuaire.service-public.fr.

Les garages peuvent être soumis à la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE). Lorsque ces installations relèvent du régime de déclaration, un arrêté de prescriptions générales définit les règles de fonctionnement. Ces prescriptions peuvent faire l'objet de modifications.

Ainsi, l'arrêté du 24 septembre 2009 (paru au Journal officiel du 13 octobre 2009) modifie celles applicables aux ateliers de réparation et d'entretien de véhicules et engins à moteur, y compris les activités de carrosserie et de tôlerie, afin d'intégrer les modalités d'un contrôle périodique réalisé par un organisme agréé. Ces installations sont soumises à déclaration sous la rubrique 2930 de la nomenclature ICPE.
aida.ineris.fr

Sont concernés : les ateliers de réparation et d'entretien de véhicules et engins à moteur ayant une surface comprise entre 2 000 et 5 000 m². Le décret instaure un contrôle périodique des ateliers soumis à déclaration. Tous les cinq ans, un organisme agréé vérifie la conformité de l'installation suivant une liste de 24 points comme le stockage des déchets, la surveillance des pollutions rejetées, etc.

Références : arrêté du 24 septembre 2009, Jorf no 0237 du 13 octobre 2009, page 16706.

Arrêté du 31 août 2009, BO du ministère de l'Écologie no 18 du 10 octobre 2009,

www.legifrance.gouv.fr.

Tout projet de modification de l'installation doit être signalé au préfet qui peut exiger une nouvelle déclaration ou prescrire des normes supplémentaires. Les installations doivent être accessibles à tout moment aux inspecteurs.

29

RÈGLES ET USAGES DE L'ACTIVITÉ

Préservation de l'environnement

- Les déchets doivent être gérés conformément au Code de l'environnement (cf. art. L.541-2 et art. L.541-24).
- La gestion des fluides frigorigènes (pour la climatisation) doit se faire en disposant d'une autorisation (voir fiche AFE sur la réglementation : www.afecreation.fr).

Informations sur l'environnement : au CNPA (note sur les déchets automobiles), à la Fna (base documentaire environnement), dans les chambres de métiers, à l'Ademe et dans les agences de l'eau. À noter que le CNPA, en partenariat avec l'Ademe, a lancé un observatoire et délivre le label "Garage propre". La Fna dispose également d'un service environnement et a mis en œuvre, avec des partenaires, des opérations collectives de gestion des déchets (exemples : Garage propre, Relais propre artisanal).

Pour aller plus loin :

Guide de labellisation "EnVol" du CNPA : www.cnpa.fr/presse.

Pièces détachées : www.ecologique-solidaire.gouv.fr.

Association Éco Entretien, www.ecoentretien.eu : elle prévoit à terme la constitution d'un réseau de quelque 4 à 5000 réparateurs en France, tous formés au *process* de l'éco-entretien, équipés de matériels de garage homologués par la commission technique de l'association, et labellisés par l'organisme Ecocert. Les cinq organisations professionnelles réunies sous la bannière de l'Association Éco Entretien (AEE) : la Feda, la Fédération nationale de l'automobile (Fna), le Syndicat des professionnels du pneu (SPP), mais aussi la Fiev et le CNPA, nouveaux membres de l'association.

L'association des diésélistes de France lance une opération pour les véhicules industriels diesel, Éco Révision VI, pour la dépollution des moteurs : www.dieselistedefrance.fr.

Obligations vis-à-vis des clients

- Obligation de résultat, article 1231-1 du Code civil.
- Obligations relatives à l'affichage des prix par types de prestations, conformément à l'arrêté n° 87-06C du 27 mars 1987. L'affichage du taux horaire TTC et des prestations doit être fait à l'entrée de l'établissement et lisible de l'extérieur.
- Toute opération entre professionnels doit faire l'objet de la délivrance d'une facture conforme, quel que soit le montant.

Depuis janvier 2017, les garagistes doivent proposer à leurs clients **deux devis de réparation** avec des pièces neuves ou d'occasion, notamment grâce à des sites comme Opisto et sa filiale Saceo pour le grand public.

Source : décret 2016- 703 du 30 mai 2016 suite de la loi transition énergétique d'août 2015/économie circulaire, www.legifrance.gouv.fr

À noter : le CNPA est à l'initiative de "Global PRE", un portail intégré accessible aux centres agréés VHU (véhicules hors d'usage) et aux réparateurs, qui propose une solution globale comprenant :

- une nomenclature et un référentiel de pièces de réemploi communs aux utilisateurs ;
- une gestion optimisée des stocks de pièces d'occasion ;
- un catalogue dédié à la vente de pièces d'occasion.

Une version du portail permet une identification plus rapide des véhicules à partir de leur numéro de série et le référencement d'un nombre plus important de pièces (stock de départ : 1 million de pièces).

www.leparisien.fr

- Les conditions générales de vente doivent obligatoirement figurer sur les factures et sur les ordres de réparation.
- La note, réservée aux particuliers, est obligatoire lorsqu'elle est supérieure ou égale à 25 € TTC, TVA comprise (arrêté du 15 juillet 2010). Elle doit mentionner le nom et l'adresse de l'exploitant, et le prix réclamé.
- L'agrément des assureurs n'est pas obligatoire, certains professionnels le refusent pour conserver leur indépendance. Les assureurs sont néanmoins de véritables clients. Il convient de veiller à l'équilibre économique de la convention d'agrément.
- Pour un client, il devient plus facile de faire réparer sa voiture (pas forcément chez le constructeur) même en période de garantie.

Pour en savoir plus :

Document à consulter, publié par l'INC, Institut national de la consommation : les garagistes, à retrouver sur le site de la défense des consommateurs, www.inc-conso.fr, à la rubrique "Automobile/2 roues" puis "Garagistes" : www.inc-conso.fr.

Et sur le site de la DGCCRF, les conseils du ministère : www.economie.gouv.fr, www.economie.gouv.fr, www.dgccrf.bercy.gouv.fr.

Il existe aussi un *Guide de la réparation automobile*, édité par le CCFA, sommaire à retrouver sur www.ccfa.fr. Ce guide est un **code de bonne conduite** entre réparateur et consommateur.

Sécurité

- Le risque d'accident du travail est plus élevé que dans certaines professions. Il faut veiller au respect des règles de sécurité et de conformité des équipements (directive 89/655 relative à l'utilisation des équipements de travail et à la mise en conformité des machines).
- Il existe des réglementations particulières liées aux cabines de peinture, à l'emploi des matières toxiques et au rejet des huiles usagées. Les mécaniciens sont particulièrement exposés à des agents cancérigènes. Depuis le 1er juillet 2011, tout réparateur qui intervient sur la partie électrique d'un VE (véhicule électrique) doit être titulaire d'une habilitation.

Pour aller plus loin : consulter les documents gratuits de l'INRS, Institut national de la recherche et de la sécurité, 30 rue Olivier-Noyer 75680 Paris Cedex 14, tél. : 01 40 44 30 00. Entre autres : ED717 "Batterie" et ED 725 "Réparation et entretien des véhicules poids lourds".

www.inrs.fr,

www.secu-independants.fr,

www.acms.asso.fr,

Et aussi www.risque-routier-entreprise.fr, opération relayée par la Caisse nationale d'assurance maladie.

Contrôle technique

Un garagiste ne peut pas, sous la même entité juridique et dans un même local, être à la fois garagiste et faire du contrôle technique.

Siv, Système d'immatriculation des voitures

Les professionnels du commerce de l'automobile, les loueurs, les démolisseurs-broyeurs, les experts, les assureurs, les sociétés de crédit et les huissiers peuvent déposer une demande d'habilitation et d'agrément au Siv. Depuis le 1er avril 2009, les professionnels de l'automobile peuvent en effet, par habilitation préfectorale, effectuer directement les démarches de cartes grises des usagers et en assurer l'enregistrement par Internet (moyennant facturation). Pour en savoir plus et pour les démarches d'habilitation : habilitation-siv.interieur.gouv.fr.

STATUT

Inscription au Répertoire des métiers des artisans.
Activité artisanale et commerciale en cas d'achat/revente de produits.
Immatriculation au RCS pour les activités en société.

ORGANISMES SOCIAUX

Pour l'artisan indépendant non-salarié, trois caisses obligatoires⁴ regroupées désormais au sein de www.secu-independants.fr (ex-RSI).
L'Ipsa est l'organisme désigné depuis le 1er avril 2001 pour la prévoyance des salariés de l'automobile.
Ipsa, groupe IRP Auto, 39 avenue d'Iéna, 75765 Paris Cedex 16, tél. : 01 40 69 40 40, www.irp-auto.com

STRUCTURE JURIDIQUE

En 2017, les nouveaux chefs d'entreprises ont choisi comme structure juridique		
Code APE	Sociétés	Entreprises individuelles
45.20A	2 390	3 018

32

Il y a environ 25 % de micro-entrepreneurs. Toutes les réponses à vos questions sur le régime de la micro-entreprise (ex-régime de l'autoentrepreneur) : www.afecreation.fr.

RÉGIME FISCAL

Assujettissement à la TVA de 20 %.

Taxe instituée par le décret no 93-185 du 9 février 1993 sur la réparation des automobiles, cycles et motocycles versée à l'Association pour le développement de la formation professionnelle. www.anfa-auto.fr

NORMES FRANÇAISES ET EUROPÉENNES

La norme X50-210 concerne la réparation de véhicules accidentés.

Une norme dépannage-remorquage des véhicules légers a été conçue en 1995. Elle est élaborée conjointement par le CNPA, la Fna et l'Afnor. Consulter le recueil BNA (4 tomes) diffusé par l'Afnor, soit le bureau national sur l'automobile qui rassemble les normes et spécifications françaises.

Enfin, un label européen "Eurogarant" a été mis en place à destination des carrossiers réparateurs.

⁴ Assurance vieillesse, assurance maladie et allocations familiales

QUALITÉ - CERTIFICATION

Il est conseillé d'envisager, dès la création de l'entreprise, l'organisation d'un système qualité suivant les normes ISO 9000, quitte à se faire certifier plus tard. L'Afnor effectue un audit (coût variable selon le niveau technique de l'entreprise) et donne ou non son agrément suivant la situation de l'organisation par rapport au référentiel ISO.

Avant la certification, il est souhaitable de faire procéder à un préaudit auprès d'une société de conseil afin de répertorier les actions correctives à mener.

Il existe également d'autres organismes certificateurs qui ne sont pas forcément agréés. Les chambres syndicales dispensent des certifications pour toutes les entreprises déclarées dans la norme ISO 9002. Des aides (subvention ou assistance d'un responsable qualité) pour des opérations de conseil ou de formation qualité peuvent être accordées sur demande auprès des Dreal et des chambres de commerce.

La Fna a mis en place, en partenariat avec l'Afnor, une certification de services multisites particulièrement adaptée aux petites entreprises, dont les coûts sont réduits grâce à un système de mutualisation.

Contact : Afnor, Agence française de normalisation, 11 rue Francis de Pressensé, 93210 Saint-Denis, tél. : 01 41 62 80 00, www.afnor.org

La certification des services est également effectuée par Qualicert qui permet en effet d'obtenir une qualification (moins coûteuse que la norme ISO 9002), notamment chez les petites structures. Se renseigner auprès du CNPA. Par ailleurs, le CNPA a mis en place une charte réparation auto et un label du dépannage/remorquage.

www.sgsgroup.fr

INSTITUTIONNELS

- DGE, Direction générale des entreprises
BP 80001, 67 rue Barbès, 94201 Ivry-sur-Seine Cedex, www.entreprises.gouv.fr
- Ministère de la Transition écologique et solidaire, www.ecologique-solidaire.gouv.fr
➤ En régions, les Dreal (directions régionales de l'environnement, de l'aménagement et du logement) : www.ecologique-solidaire.gouv.fr.

ORGANISMES PROFESSIONNELS

- Fna, Fédération nationale de l'automobile, qui représente les entrepreneurs artisans de l'automobile et de la mobilité (ex-FNAA).
9-11 avenue Michelet, 93583 Saint-Ouen Cedex, tél. : 01 40 11 12 96, www.fna.fr, contact@fna.fr
Organisation professionnelle représentative des entreprises des services de l'automobile, notamment de réparation automobile, créée en 1921. L'action globale de la Fna vise à permettre à tous les acteurs du secteur de l'automobile de jouer pleinement leur rôle concurrentiel, et parvenir ainsi à un équilibre du marché et à un rétablissement de la liberté de choix du consommateur. Elle offre de nombreux services à ses adhérents : informations juridiques, formations, outils logiciels, services digitaux...
- CNPA, Conseil national des professions de l'automobile
50 rue Rouget de Lisle, 92158 Suresnes Cedex, tél. : 01 40 99 55 00, www.cnpa.fr
Le Conseil national des professions de l'automobile est le syndicat des entrepreneurs du commerce et des services de l'automobile. Ses adhérents sont issus de vingt métiers de l'automobile, du véhicule industriel et du deux-roues.
Le CNPA est maître d'œuvre de la convention collective nationale du commerce et de la réparation automobile, dont dépendent 96 000 entreprises et plus de 420 000 salariés.
Le CNPA assure trois missions essentielles :
 - la défense des intérêts de la profession ;
 - des services de proximité pour l'entreprise ;
 - la prospective sur les métiers.À noter, le site dédié à la création, reprise, transmission : www.monentrepriseauto.fr
- Fiev, Fédération des industries d'équipements pour véhicules
79 rue J.-J. Rousseau, 92158 Suresnes Cedex, tél. : 01 46 25 02 30, www.fiev.fr
- Gnesa, Groupement des entreprises spécialisées de l'automobile et du poids lourd
9-11 avenue Michelet, 93583 Saint-Ouen, tél. : 01 40 12 13 09, www.gnesa.fr
- CCFA, Comité des constructeurs français d'automobiles, www.ccfa.fr, et ses filiales, comme www.aaa-data.fr.
- Fédération française de l'Automobile Club
5 avenue de la Paix, 67000 Strasbourg, tél. : 03 88 36 62 62, www.automobileclub.org
- La FFC, Fédération française de carrosserie et services
Immeuble Le Cardinet, 8 rue Bernard Buffet, 75017 Paris, tél. : 01 44 29 71 00, www.ffc-carrosserie.org

- La Feda, Fédération française des syndicats de la distribution automobile (code NAF 50.3A)
10 rue Pergolèse, 75016 Paris, tél. : 01 45 00 39 71, www.feda.fr
La Feda représente la distribution indépendante française : centres auto, ateliers spécialisés, négoce automobile, matériels de garage, diésélistes...
- Gipa, Groupement interprofessionnel de l'automobile
54 rue Lamartine, 75009 Paris, tél. : 01 53 04 08 48, www.gipa.eu
Le Gipa est une société d'études sectorielles sur le marché automobile.

Etc. veille.infometiers.org

FORMATION

Formation initiale

La formation initiale doit répondre à l'évolution des besoins en compétences dans l'entreprise : les exigences en termes de technicité et d'adaptation sont croissantes, et le personnel doit se former régulièrement. D'après les professionnels, le Bac professionnel (maintenance des véhicules automobiles option voitures particulières) semble être une formation mieux adaptée que le CAP ou le BEP. Le BTS est aussi nécessaire.

Les formations techniques en mécanique auto sont en effet nombreuses. Parmi les plus spécialisées : le CAP-BEP-BP de mécanicien réparateur auto, le CAP de carrossier réparateur, le Bac technologique STI génie mécanique ou le Bac pro maintenance, le BTS, etc. Pour les formations par apprentissage en entreprise, contacter les chambres des métiers et syndicales, l'APCMA et la MNRA.

L'évolution très rapide des techniques a occasionné la mise en place d'une formation complémentaire de niveau Bac + 1 en maintenance et diagnostic automobile ; cette formation en alternance peut être dispensée par le GNFA, www.gnfa-auto.fr.

Les compétences sont devenues de plus en plus pointues... à titre d'exemple, à chaque fois qu'une réparation est effectuée sur un capteur, celui-ci doit être recalibré.

Formation continue

- Pour les salariés déjà en activité et les employeurs, le point d'entrée peut être l'Anfa, Association nationale pour la formation automobile : www.anfa-auto.fr.
- Formations du GNFA, Groupement national pour la formation automobile
41/49 rue de la Garenne, 92310 Sèvres Cedex, tél. : 01 41 14 16 18, www.gnfa-auto.fr
- Les Greta (groupement d'établissements) proposent des formations pour les adultes dans la mécanique auto notamment (CAP de maintenance, de réparation et de carrossier). La majorité des cours sont dispensés aux Greta de Massy et de Neuilly-sur-Marne.
- Formation Afpa, plus précisément pour la réparation de véhicules et d'engins :
Afpa Bernes-sur-Oise, ZI des Terres-Fortes, rue de la Garenne, 95310 Saint-Ouen-l'Aumône,
tél. : 01 34 48 30 80.
L'Afpa recherche des techniciens spécialisés dans le diagnostic et la réparation en vue d'une formation, avec à la clé un diplôme de niveau Bac pro. www.afpa.fr
- École nationale des professions de l'automobile Garac, www.garac.com.

- Aforpa, Association régionale pour la formation professionnelle automobile en Île-de-France, www.aforpa.fr.
- CFP, Centre de formation professionnelle de la FNAA.
- Les constructeurs, fabricants de peinture et équipementiers proposent également des stages.

Évolutions technologiques : “Vous y formez-vous déjà ou pensez-vous vous y former ?” (réponses en pourcentage)

	OUI	NON	C'est en cours
Boîtes de vitesses robotisées	45	45	10
Boîtes de vitesses automatisées	48	35	16
Chaînes de distribution nouvelle génération	35	45	19
Véhicule à hydrogène	26	68	6
Électrification (VE et VHE)	48	32	19
Maintenance des véhicules connectés	32	55	13
Maintenance des véhicules autonomes	26	71	3

Sources : enquête *Zepros automobile de novembre 2017*, www.cnpa.fr

Sources d'information

- Le site www.metiersdelauto.com.
- Les carnets du Cidj : www.cidj.com.
- Les fiches de l'Onisep : technicien automobile et électricien automobile - www.onisep.fr.

SALONS

- Salon mondial de l'automobile, du 4 au 14 octobre 2018, Parc des expositions, Porte de Versailles Paris. www.mondial-paris.com
- Equip Auto (incluant une section informatique), biennal, années impaires, Parc des expositions, Villepinte Paris. www.equipauto.com.
www.youtube.com
- IAA, salon de l'automobile à Francfort (Allemagne), septembre, biennal, années impaires. Organisateur : Messe Frankfurt, www.iaa.de.
- Automechanika, salon de l'équipement du garage et de l'automobile, salon de référence en Allemagne. automechanika.messefrankfurt.com
- Solutrans, salon international de l'innovation et des solutions de transport routier et urbain, www.solutrans.fr, à Lyon en novembre 2019.

INTERNET

webzine.tns-sofres.com/automobile sur les marchés de l'automobile.

www.allogarage.fr : pour choisir un garage avec des avis ; et www.vroomly.com : pour comparer les prestations effectuées par les garagistes.

www.reparateur-carrossier-auto.fr : le blog.

www.idgarages.com : comparateur de prix.

OUVRAGES ET ÉTUDES

- “L’industrie automobile française”, Comité des constructeurs français d’automobiles, analyses et statistiques, annuel, www.ccfa.fr.
- La note économique du CNPA, les services de l’automobile, semestriel, et le rapport de branche du CNPA, annuel, www.cnpa.fr.
- Dossier de presse de la société TCG Conseil, spécialisée dans les services automobiles : tcgconseil.com.
- Cetelem, observatoire de la filière automobile : observatoirecetelem.com.
- Enquête de conjoncture mensuelle de l’Insee : www.insee.fr.
- Dossiers de BCG Consulting : www.bcg.com.
- “Le marché de la rechange et de l’entretien automobile”, étude publiée par Xerfi : www.xerfi.com.

Veille économique sur le site de l’ISM, Institut supérieur des métiers : veille.infometiers.org.

REVUES

38

Revue spécialisée

- *Auto Infos* (anciennement *Commerce-Réparation Automobile*) : www.auto-infos.fr
- *Auto Plus* : www.autoplus.fr
- *Auto Journal* : www.autojournal.fr
- *Argus de l’automobile* : www.argusauto.com
- *Auto Actu*, mensuel de la fédération FNAA et www.autoactu.com
- *Le Journal de l’automobile* : www.journalauto.com
- *Après-vente auto* : www.apres-vente-auto.com
- *Guide lavage, Station-service actualité* : www.stations-service-actualites.com
- *L’Automobile Magazine* : www.automobile-magazine.fr
- *Décision atelier* : www.decisionatelier.com, voir articles sur les MRA
- *J2R, le journal de la rechange et de la réparation* : www.j2rauto.com, rubrique “Atelier”
- *Zepros Auto* : zepros.fr

Signalons aussi les revues publiées par les Éditions techniques pour l’automobile et l’industrie, www.etai.fr (ou librairie-passionautomobile.com) : *Revue technique auto*; *Revue technique diesel*; *Auto expertise carrosserie*.

Entretien de la voiture, le guide gratuit : entretien-voiture.ooreka.fr.

Outils pratiques de l’ISM : veille.infometiers.org.

**AUTRES DOSSIERS PROJECTEURS AFE
À CONSULTER, LE CAS ÉCHÉANT**

NB. Cette fiche ne concerne pas la vente de véhicules automobiles.

Un autre dossier de l'AFE porte sur le commerce de véhicules d'occasion : www.afecreation.fr

ISBN : 978-2-84079-708-1 (PDF)

Référence AFE : COR.04

Code APE : 45.20A

Date d'actualisation : juillet 2018

14 rue Delambre
75682 Paris Cedex 14
Tél. : (33) 01 42 18 58 58
Télécopie : (33) 01 42 18 58 00
Internet : www.afecreation.fr