Les Echos
N° 24819
jeudi 15 octobre 2026
Édition(s) : Edition principale
Page 28
848 mots - 3 min



Les garagistes tournent au ralenti

Le secteur de l'après-vente automobile ne tire plus profit du vieillissement du parc en France.Des mouvements de concentration sont à l'oeuvre chez les garagistes, concessionnaires et autres magasins de pièces détachées.

Les voyants passent à l'orange chez les garagistes. Tout devrait pourtant rouler pour le très vaste secteur de l'après-vente automobile. Le parc auto français est vieillissant, avec une moyenne d'âge des véhicules qui dépasse désormais les douze ans. En cinq ans, le nombre de voitures en circulation est également passé de 41 à 43 millions et près d'une sur deux roule au diesel. Ce qui devrait naturellement apporter du travail aux plus de 105.000 entreprises de mécanique, carrosserie et entretien-réparation que compte le pays et à leurs 353.000 salariés, selon les chiffres de l'Association nationale pour la formation automobile.

« Ces voitures, il faut les entretenir et les réparer. La pièce de réemploi fait une percée spectaculaire », observe Alexis Frerejean, PDG et cofondateur de Vroomly, une plateforme de services et d'achat de pièces détachées pour 6.000 garagistes indépendants, qui vient de passer la barre des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Course à la taille

Pourtant, *« le marché s'essouffle depuis cet été, en raison des arbitrages des consommateurs qui roulent moins, et donc qui entretiennent moins leurs véhicules »,* constate Bertrand Thorette, délégué général de la Fédération de la distribution automobile (Feda). Sur un panel d'un millier de garages, le syndicat Mobilians estime même ce recul à - 0,7 % sur les neuf premiers mois de l'année.

Alors que l'activité patine, le secteur reste hyperconcurrentiel. Derrière Norauto, Speedy et Midas, une myriade d'entreprises se disputent le marché. Parmi elles, les ateliers des concessionnaires misent sur les services afin de compenser la baisse des ventes. Devant le francilien Bauer ou le vendéen Dubreuil, le numéro un est le suisse Emil Frey - à travers son groupe Autosphère - dont le siège social français est situé près de Poitiers (Vienne) depuis qu'il a absorbé PGA. Depuis une vingtaine d'années, une course à la taille est engagée pour ces représentants des marques, qui vise à lisser les coûts.

Cette conjoncture tendue a des conséquences en interne. *« Chez Norauto, les conditions de travail se dégradent, le turnover est important. Chez* Carglass *, un plan social déguisé va supprimer 65 postes sur 2.658 »,* observe Jean-Louis Turpin, secrétaire national métallurgie automobile à la CFDT. Le propriétaire du spécialiste du pare-brise, l'anglais Belron, vise une introduction en Bourse qui pousse les dirigeants à réduire les frais de structure. Pour cela, la direction met en oeuvre une gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP) *« qui date de 2020, et qui n'a plus vocation à s'appliquer »,* déplore Jean-Louis Turpin. Les représentants du personnel ont rencontré la direction au début du mois, celle-ci a confirmé sa volonté de déployer son plan sur l'année 2027.

Chez les concessionnaires indépendants, les manoeuvres vont également bon train. Le limougeaud Pericaud a fermé deux points de vente Jaguar Land Rover à Limoges (Haute-Vienne) et Périgueux (Dordogne). Le lyonnais Vulcain, présidé par Jean-Pierre Rinaudo, vient, lui, de reprendre trois concessions Volvo exploitées par le groupe Corsin, à Chalon-sur-Saône, Mâcon (Saône-et-Loire) et Bourg-en-Bresse (Ain), après avoir cédé celle de Grenoble à son concurrent nantais Pautric au printemps.

En 2025, Vulcain, qui représente d'autres marques dont Kia, Mazda, Opel et Suzuki, a opéré une diversification en intégrant deux réseaux de franchise : Mondial pare-brise et Midas. Pour le premier, il exploite deux garages à Tassin (Rhône) et à Lyon. Chez Midas, il a repris deux centres à Tassin et Oullins-Pierre-Bénite. *« Cela nous permet de conserver la main sur les véhicules que nous*

avons vendus en neuf. Tout en restant proche de nos concessions, ces garages fonctionnent comme des commerces de proximité », dit Nicolas Parent, directeur des activités services du groupe lyonnais, qui réalise 210 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 375 collaborateurs.

« Synergies »

« Le maillage du territoire par ces entreprises est crucial, mais invisible pour les pouvoirs publics. On met souvent en avant l'épicerie ou le café, or le garagiste est souvent le dernier commerçant du village », clame Alexis Frerejean, qui plaide pour une meilleure prise en compte de cette filière, à l'unisson des revendications portées par Mobilians, la Fédération nationale de l'automobile (FNA) et la Feda à l'occasion du Mondial de l'auto, cette semaine à Paris.

En amont, dans le négoce et la distribution de pièces, l'opération la plus emblématique reste l'offensive du fonds d'investissement allemand FairCap, qui a mis la main fin 2025 sur Flauraud, propriété d'Emil Frey. Ce distributeur de pièces détachées dans le centre et le sud du pays exploite un entrepôt à Clermont-Ferrand. A la rentrée, il a acquis les huit centres du réseau Autobacs et leurs 324 salariés en Ile-de-France. *« Nous allons organiser les synergies entre les deux entités »,* explique Jasper Delekat, cofondateur de FairCap, qui veut monter un challenger du leader AutoDistribution. Preuve que la situation n'est pas si florissante, le japonais Autobacs s'est délesté de son réseau français pour un euro symbolique.

Stéphane Frachet ■

par Stéphane Frachet

Parution : Quotidienne
Diffusion : 135089 ex. (Diff. payée Fr.) - © ACPM PV 2020-2021
Audience : 676000 lect. (LNM) - © ACPM One 2021 V4

Tous droits réservés Les Echos 2026
5397922a01707e98a99b59b47509216d073A60O04Gf4F03ad92cba9