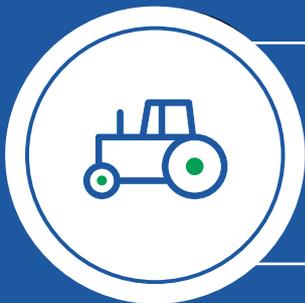




DOSSIER  
**SOCIO-ÉCONOMIQUE**

2018-2019



# SOMMAIRE

<b>ÉDITO</b> .....	03
<b>INTRODUCTION</b> .....	04
<b>MOBILITÉ</b> .....	07
Introduction mobilité .....	08
Vente automobile .....	12
Entretien et réparation .....	16
Carrosserie-construction .....	19
Motos .....	21
<b>PIÈCES ET ÉQUIPEMENTS</b> .....	24
<b>CYCLES</b> .....	27
<b>GÉNIE CIVIL, MANUTENTION ET BÂTIMENT</b> .....	31
<b>L'EMPLOI PAR COMMISSION PARITAIRE</b> .....	34

# ÉDITO

## POUR TRAXIO, LE FUTUR C'EST MAINTENANT



Avec un gouvernement fédéral en affaires courantes et des partis politiques qui peinent à former de nouveaux exécutifs après les élections de mai, nous sommes confrontés depuis plusieurs mois à une incertitude politique qui bloque de nombreux dossiers importants pour nos membres. C'est par exemple le cas de l'accès aux zones de basses émissions qui pourrait être prolongé pour les voitures plus anciennes à certaines conditions... Un dossier pour lequel nous avons des propositions à formuler mais n'avons pas d'interlocuteur depuis un bon moment! Espérons que nous pourrions avancer en Wallonie avec le gouvernement formé au moment de boucler ce rapport...

Ce contexte incertain n'a heureusement pas empêché TRAXIO de conclure plusieurs belles réalisations l'an dernier. Citons par exemple le dossier B2B voté à l'unanimité à la Chambre, qui constitue une belle victoire vis-à-vis des importateurs.

Ce qui est certain, c'est que nous faisons face à une vague verte susceptible d'impacter tous nos secteurs. Il nous incombe à nous TRAXIO, en tant que fédération, d'apporter des solutions et des réponses aux questions que se posent nos membres confrontés au verdissement du parc. Je parle bien des questions qui se posent aujourd'hui - pas des défis du futur qui se poseront quand le parc automobile

deviendra vraiment électrique ou autonome, dans 10, 15 ou 20 ans, qui peut le dire aujourd'hui?

Pour nos membres, le futur, c'est maintenant! Et ce qu'ils veulent savoir, c'est comment leurs ateliers peuvent évoluer alors qu'ils doivent continuer à entretenir le parc actuel, qui vieillit chaque année pour cause de réimmatriculation des véhicules d'occasion (720.000 en 2018). Évoluer en termes de consommation et d'empreinte énergétique, de formation, d'information, de méthodes de travail...

C'est pour répondre à ces interrogations que TRAXIO a entrepris le grand projet baptisé «*Garage Lifting*», qui sera officiellement lancé l'an prochain pour le 20<sup>e</sup> anniversaire de notre salon AutoTechnica mais qui commence déjà à faire son chemin dans nos fédérations. Tous les détails seront alors présentés. Nous développons par exemple une checklist pour aider les garages à mettre en œuvre les mesures utiles pour réduire leur consommation énergétique. Nous mettons en place le site internet «*My Traxio*» pour permettre à nos membres de gérer tout leur portefeuille TRAXIO en quelques clics. Et nous allons lancer notre «*Traxio TV*» pour diffuser de courtes vidéos de membres (et non membres), qui partageront leur expérience et expliqueront comment TRAXIO peut apporter la solution à leurs problèmes.

*Didier Perwez, Président de TRAXIO*

# TRAXIO, C'EST QUI, C'EST QUOI ?

*TRAXIO représente et défend les intérêts d'un grand nombre d'entreprises du secteur automobile et des secteurs connexes. Ces derniers peuvent être répartis en cinq grands secteurs : Mobilité – Pièces, Outillages & Équipements – Cycles – Machines agricoles et horticoles – Génie civil & Manutention.*



## 1. MOBILITÉ

Ce secteur inclut toutes les entreprises actives dans les domaines de la vente et de l'entretien des véhicules, ainsi que la réparation mécanique, électrique et de carrosserie. Par vente, il faut entendre les concessionnaires, le commerce des véhicules d'occasion ainsi que la distribution de motocyclettes. Font également partie du secteur les entreprises de dépannage, les stations-service et car-wash, les vendeurs et installateurs de pneus ainsi que les spécialistes techniques comme les entreprises de révision de motos et les spécialistes en électricité, électronique, diesel, etc.



## 2. PIÈCES ET ÉQUIPEMENTS

Il regroupe tous les distributeurs nationaux et régionaux de pièces et accessoires destinés aux véhicules, de matériel de garage et d'équipement ainsi que les importateurs d'outillage électrique et manuel.



## 3. CYCLES

Il réunit les fabricants, sociétés d'assemblage, distributeurs et représentants généraux de cycles ainsi que les fabricants, représentants généraux et distributeurs de pièces et accessoires pour vélos.



## 4. MACHINES AGRICOLES ET HORTICOLES

Ce secteur rassemble les importateurs, représentants généraux, distributeurs et fabricants de tracteurs, de machines agricoles et d'engins horticoles.



## 5. GÉNIE CIVIL ET MANUTENTION

Ce dernier secteur regroupe les entreprises actives en tant que représentants généraux de machines et engins de génie civil et de manutention.

TOUS LES SECTEURS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ 2018
CHIFFRE D'AFFAIRES (X 1.000 €)	100.298.760	114.882.911	113.403.253	115.622.659	119.810.898	127.722.379	137.818.650	147.344.458	148.645.880	+ 0,90 %
INVESTISSEMENTS (X 1.000 €)	1.086.390	1.317.846	1.161.215	1.276.292	1.362.924	1.524.244	1.716.732	1.806.367	1.976.305	+ 9,40 %
POSTES DE TRAVAIL	95.780	98.318	98.878	97.242	95.244	94.497	95.809	97.678	99.268	+ 1,60 %
EMPLOYEURS	9.857	9.904	9.877	9.668	9.600	9.566	9.724	9.812	9.857	+ 0,50 %
INDÉPENDANTS & AIDANTS	52.544	52.528	52.593	51.951	51.732	52.056	52.514	53.345	55.448	+ 3,90 %

Source: ONSS, SPF Économie et INASTI

Ensemble, ces secteurs ont réalisé un chiffre d'affaires global de près de 149 milliards d'euros en 2018, en hausse de quelque + 0,9 % par rapport à 2017. Ils ont également investi près de 2 milliards d'euros dans l'économie, emploient près de 100.000 personnes dans un peu moins de 10.000 entreprises. Sans oublier les nombreux indépendants et aidants.

## Méthodologie

Les secteurs représentés et répertoriés par TRAXIO sont délimités sur base de la sectorisation NACEBEL. L'utilisation de cette classification permet de garantir la comparabilité mutuelle des différents indicateurs. Vous découvrirez en page 35 de ce rapport quels secteurs NACEBEL2008 relèvent précisément de chaque secteur représenté par TRAXIO.

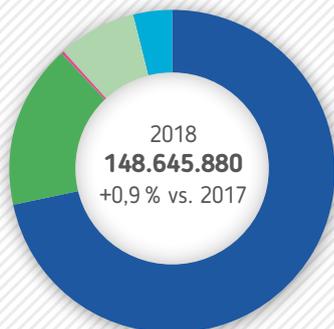
Le code NACEBEL sous lequel une entreprise dépose ses déclarations (TVA, ONSS, comptes annuels, etc.) auprès du service gouvernemental concerné est donc déterminant pour la compilation des données qui nous ont permis d'établir les tableaux et graphiques présentés dans ce rapport. Pour certaines entreprises, ce code NACEBEL ne représente cependant plus à 100 % l'importance actuelle des activités relevant du secteur dans le chiffre d'affaires, l'emploi, les investissements... Il représente néanmoins la meilleure façon de travailler et, en tout état de cause, la plus cohérente.

Si l'évolution du chiffre d'affaires global des entreprises des secteurs représentés par TRAXIO montre une accélération de la reprise depuis 2014, après les difficiles années consécutives à la crise de 2008, l'emploi commence enfin à retrouver ses niveaux antérieurs, avec un nombre total de postes de travail légèrement supérieur à celui de 2012. Le secteur des Pièces & Équipements peine cependant, pour sa part, à retrouver ses niveaux antérieurs. Il est le seul à enregistrer une diminution de l'emploi en 2018.

CHIFFRES CLÉS



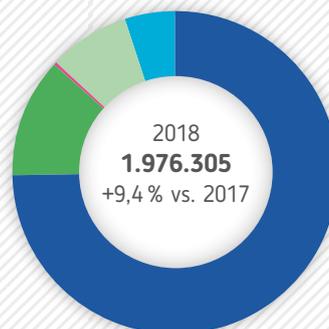
CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR (EN MILLIERS D'EUROS)



■ 106.722.452 ■ 24.718.716 ■ 130.705  
■ 11.367.734 ■ 5.706.273



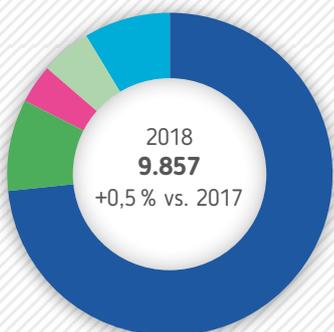
INVESTISSEMENTS PAR SECTEUR (EN MILLIERS D'EUROS)



■ 1.482.024 ■ 237.641 ■ 2.335  
■ 159.203 ■ 95.102



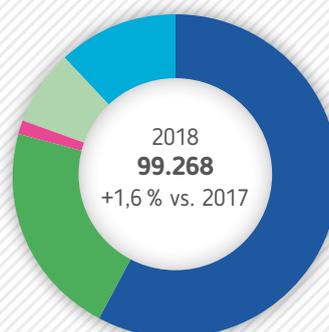
EMPLOYEURS PAR SECTEUR



■ 7.247 ■ 889 ■ 394  
■ 498 ■ 829



POSTES DE TRAVAIL PAR SECTEUR



■ 57.414 ■ 21.402 ■ 1.319  
■ 7.278 ■ 11.855

■ Mobilité ■ Pièces & équip. ■ Cycles ■ Génie civil ■ Agricole & horticole

Les chiffres d'affaires et investissements du secteur des Cycles n'incluent pas les données « retail ».

Source: ONSS / SPF Économie

# MOBILITÉ



Shutterstock

« Je rencontre tous les jours des entrepreneurs, des gens actifs qui ont des projets, qui investissent et contribuent plus que positivement à l'économie nationale. »

Didier Perwez, président de TRAXIO

## L'AUTOMOBILE SOUS PRESSION... VERTE

Comment concilier la pression environnementale qui pèse de plus en plus sur le secteur de la mobilité alors que le parc automobile moyen dépasse toujours les 10 ans en Belgique? En réduisant cet âge moyen. TRAXIO a des idées pour y arriver.

Différentes tendances pèsent sur le développement du secteur de la mobilité en Belgique mais ce qui réjouit le plus Didier Perwez, c'est d'abord le dynamisme de ses membres. « Je rencontre tous les jours des entrepreneurs, des gens actifs qui ont des projets, qui investissent et contribuent plus que positivement à l'économie nationale et à l'emploi », souligne le nouveau président de TRAXIO. Comme d'autres secteurs, le nôtre est confronté à la globalisation, à des rapprochements et des consolidations qui réduisent le nombre total d'acteurs mais en augmente la taille moyenne et le professionnalisme. Surtout, ce mouvement s'accompagne d'une croissance quasi ininterrompue, ces dernières années, des investissements et de l'emploi, salarié comme indépendant. Bien entendu, TRAXIO s'adapte à cette évolution. Deux de nos fédérations importantes, REPARAUTO et GVO, ont fusionné l'an dernier pour n'en former qu'une seule: IAS, Independent Automotive Specialists, qui intègre aussi le groupement des Reconstructeurs de Moteurs. Une fusion motivée par le nombre croissant de sujets d'intérêt commun qu'il est plus efficace de défendre ensemble plutôt que séparément. IAS met actuellement en place plusieurs projets importants pour l'avenir des professions et des membres qu'elle représente.

### Diminuer l'âge du parc automobile

Parmi les défis qui se posent à notre secteur, le moindre n'est pas la « pression verte » qui pèse sur le

parc automobile... et les incertitudes qui en découlent dans le chef des consommateurs. Ceux-ci ne savent plus vers quel modèle se tourner lorsqu'ils entrent dans un showroom, qu'il s'agisse de véhicules neufs ou d'occasion.

Le discours politique ambiant est souvent contradictoire. On crée de plus en plus de zones de basses émissions dans les villes – après la Flandre et Bruxelles, la Wallonie s'apprête à décréter les siennes, notamment à Namur – mais l'âge moyen du parc automobile belge frôle les 9 ans. On entend partout dire qu'il faut bannir la voiture de société, mais supprimer les « voitures-salaires », c'est retirer du marché les voitures les plus récentes donc les moins polluantes. On pousse les véhicules électriques mais on veut fermer les centrales nucléaires, au risque pour le réseau de devoir se fournir en Allemagne où les centrales tournent encore au charbon! Sans oublier l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> septembre 2018, des normes WLTP qui engendrent une hausse sensible des taux d'émissions et dont l'impact sur la fiscalité risque d'affecter à l'avenir l'ensemble du parc automobile.

Il existe pourtant un moyen nettement plus simple et surtout plus cohérent de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> et de particules fines: c'est de faire baisser l'âge moyen du parc automobile pour qu'il se rapproche des 5 ans. Il tourne actuellement autour de 10 ans à Bruxelles, 8,8 ans en Flandre, 9,3 ans en Wallonie et 16 % des 720.000 véhicules d'occasion immatriculés chaque année ont plus de 15 ans! Soit



une moyenne d'environ 10 ans avec des voitures qui répondent à la norme Euro 4 ou en-dessous. « Diminuer cet âge moyen, c'est une action qu'on pourrait entreprendre immédiatement », plaide Didier Perwez. Comment ? « A l'heure actuelle, trop d'incentives sont encore réservés à la seule voiture neuve, poursuit le président de TRAXIO. On pourrait facilement en donner aussi aux voitures d'occasion qui ont maximum 5 ans, qui répondent à la norme Euro 5 et plus ou ont subi un nettoyage moteur. » Comme le demande d'ailleurs l'Europe.

Non seulement une telle mesure aurait un effet bénéfique sur l'environnement, mais elle permettrait de revitaliser tout un secteur économique, celui du véhicule d'occasion. Et, ajoute Didier Perwez, « quand on dit que le diesel est polluant, on parle des moteurs de 10 ou 20 ans. Ce n'est pas le cas des modèles les plus récents et de plus, il s'agirait de véhicules dont on a nettoyé le moteur. »

On sait qu'en Belgique, une voiture roule en moyenne moins de 15.000 km par an, essentiellement en ville, il est normal qu'elle s'encrasse plus rapidement. « Mais on ne parle pas assez du nettoyage et du

décrassage des moteurs et de l'échappement. Le secteur de l'après-vente a mis en place l'Éco-Entretien qui connaît un succès phénoménal en France. Nous espérons avoir l'écoute des autorités à ce sujet (lire aussi en pages 24 à 26 de ce rapport). On parle aussi du nettoyage par l'hydrogène, autant de pistes que nous sommes en train d'étudier. »

### Contrôle technique plus sévère

L'amélioration des performances environnementales des véhicules d'occasion va devenir une obligation dans les années à venir. Sous réserve des discussions à venir avec le futur gouvernement fédéral, lorsqu'il sera formé, le GOCA est venu présenter chez TRAXIO la nouvelle réglementation qu'il veut mettre en place au second semestre 2020 et qui vise à rendre le contrôle technique beaucoup plus sévère au niveau des émissions de particules fines. « Nous devons soutenir cette démarche, appuie Didier Perwez. À l'heure actuelle, on utilise encore l'opacimètre pour le contrôle des particules. Or, tous les véhicules Euro 5 et Euro 6 passent le contrôle sans problème même si leur filtre est encrassé. Ça

*« passe même sans filtre! Le GOCA veut donc mettre en place un compteur de particules. Ce ne serait pas seulement un plus pour le climat, mais pour la qualité de l'air que l'on respire. »*

La mise en place de cette technologie posera cependant un problème technique. Certains véhicules Euro 5 et Euro 6 seront recalés au contrôle technique pour trop d'émissions, mais lorsqu'ils passeront au garage pour régler le problème, l'OBD ne détectera aucun défaut puisque les voitures ne sont pas équipées de capteurs qui mesurent les particules. La solution? Elle passe par un nouvel outil que la FMA met actuellement en place: l'analyseur 5 gaz. *« C'est comme une prise de sang, explique Didier Perwez. On place une sonde au pot d'échappement qui diagnostique si le moteur est en bonne santé ou non. »* Les plus grands réseaux indépendants viennent de signer un accord pour le lancement des

analyseurs 5 gaz, garantissant la mise en œuvre de cette solution dans les prochaines années.

Le secteur automobile n'est pas le seul à évoluer dans une direction plus durable. C'est également le cas des poids lourds et, surtout, du cycle, représenté par une fédération très active dont les chiffres doublent quasiment chaque année grâce au succès du vélo électrique. C'est d'ailleurs grâce à ce secteur qui a le vent en poupe que TRAXIO est la seule fédération à avoir pu présenter son memorandum politique à l'ensemble des partis avant les élections de mai. Tous ont entendu les doléances de l'ensemble de nos membres, des dealers aux vendeurs de voitures d'occasion, en passant par les garages, les dépanneurs ou les distributeurs de pièces et équipements. Et tous ont pu mesurer la valeur ajoutée de notre secteur ainsi que sa contribution positive aux défis posés par les changements climatiques.

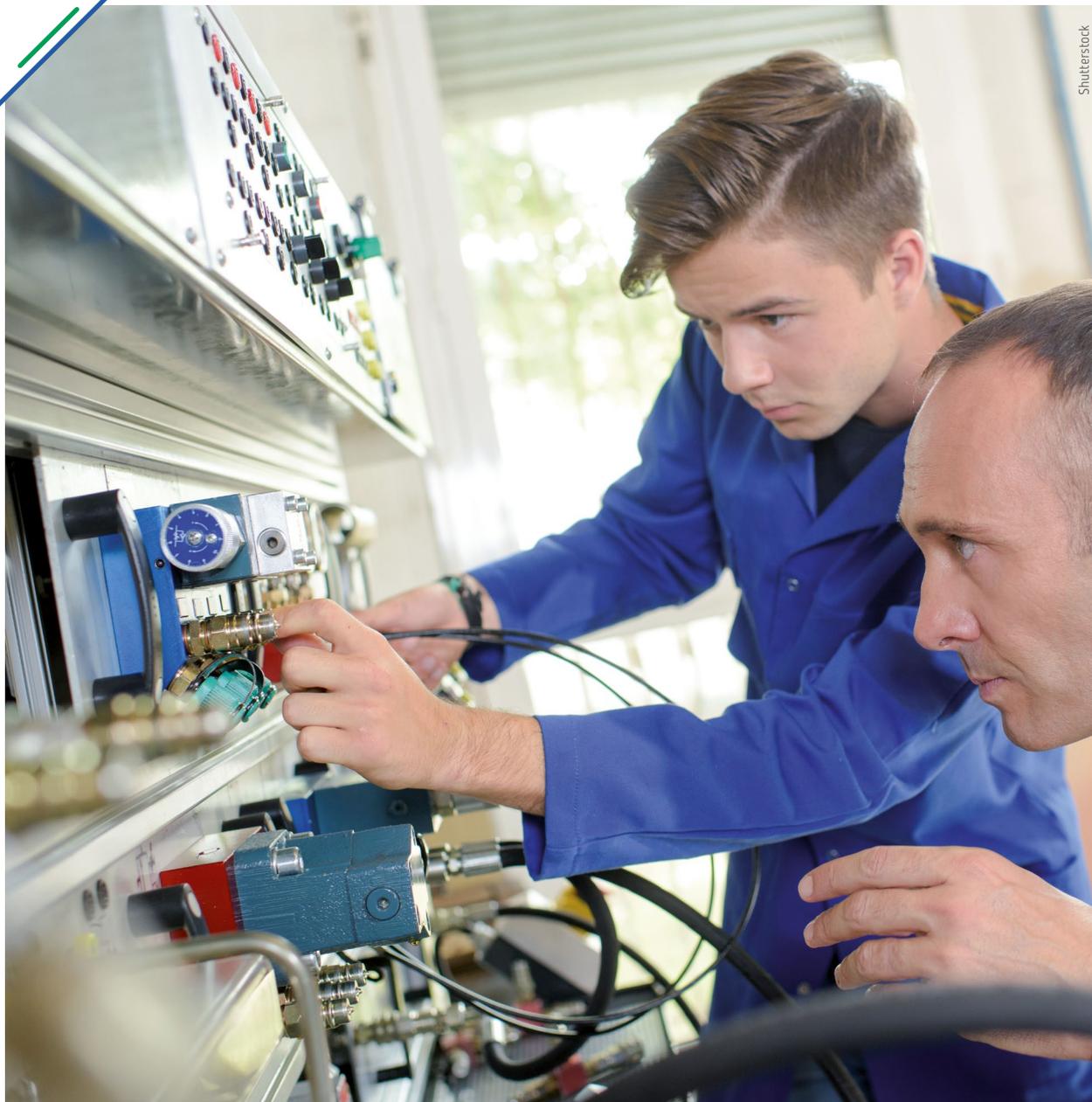
#### ÂGE MOYEN DU PARC AUTOMOBILE EN BELGIQUE

<b>BRUXELLES</b> 10 ans	<b>FLANDRES</b> 8 ans & 8 mois	<b>WALLONIE</b> 9 ans & 3 mois	<b>TOTAL</b> 8 ans & 11 mois
----------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

## Mieux adapter les villes à l'usage du vélo

La Belgique est-elle prête à faire face à l'engouement pour le vélo? Non! À l'heure actuelle, les aménagements en faveur des deux-roues manquent largement (surtout en Wallonie et à Bruxelles) et la protection des usagers n'est pas suffisamment réglementée. *« On entend que Bruxelles-Environnement veut quasiment mettre en place une agglomération bruxelloise sans voiture, on sait que ce n'est pas possible, mais il faudrait commencer par aménager la ville pour accueillir les vélos et les trottinettes électriques, insiste Didier Perwez, le président de TRAXIO. Et aménager aussi les abords de Bruxelles avec un RER qui fonctionne et des parkings de délestage stratégiquement situés, ce qui n'est pas le cas actuellement. Il y a dans ce domaine beaucoup d'effets d'annonce politiques mais la réalité, nous la vivons tous les jours. »*

C'est aussi la raison pour laquelle TRAXIO a pris l'initiative de coopérer avec VIAS pour mettre en place dès l'année prochaine des campagnes de sécurité routière non seulement centrées sur la voiture, mais aussi sur le vélo et la trottinette électrique. *« On assiste en effet à une recrudescence du nombre d'accidents de la circulation en ville, sans parler des voitures en stationnement victimes de dégâts causés par ces nouveaux engins de mobilité. Nous devons aussi soutenir une plus grande sévérité dans le contrôle. »*



Shutterstock

# VENTE AUTOMOBILE

*« Ne nous voilons pas la face : nous ressentirons les effets du Brexit, dans tout le secteur, et généralement de manière très désagréable. Ceux qui produisent au Royaume-Uni surtout éprouveront des difficultés. Les livraisons pourraient être mises à mal mais l'on ne peut exclure des complications en matière de prix. »*

*Peter Daeninck, président de GDA (Groupement des distributeurs de marques automobiles)*

## LA PRESSION SUR LA MARGE ET LES INVESTISSEMENTS DEMEURE FORTE

Les tendances passées se poursuivent, pourtant certains nouveaux éléments définissent le climat dans lequel les concessions se maintiennent à flots.

Peter Daeninck, président de GDA, passe son propre secteur au crible.

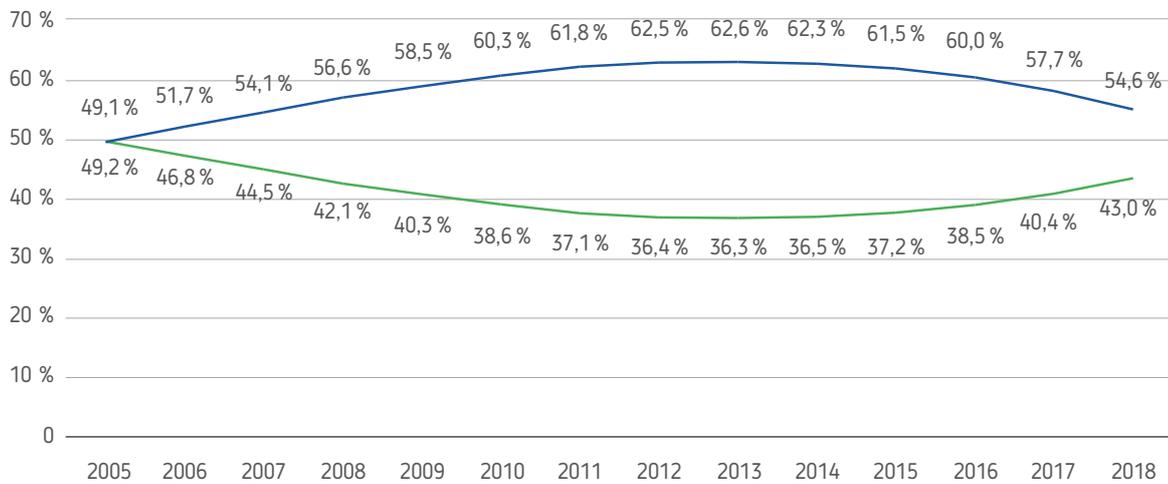
« La principale tendance de 2018 et, vraisemblablement aussi celle de 2019, est le nouveau contrôle WLTP », précise Peter Daeninck. « Son introduction a poussé les constructeurs à inonder le marché de toute une production qui a eu un effet profondément perturbateur. La deuxième phase du WLTP sera introduite à partir

de septembre de cette année et elle aussi perturbera le marché. « C'est une première constatation. Les dernières années se sont caractérisées par le changement constant du rapport entre le diesel et l'essence. Cela va-t-il duré ? « Peut-être le déclin du diesel sera-t-il légèrement tempéré mais beaucoup dépendra de l'orientation donnée à la

### Qui changera la donne de la mobilité électrique ?

« En tant que concessionnaires, en matière de conduite électrique, nous dépendons entièrement de l'offre du constructeur et/ou de l'importateur », affirme Peter Daeninck. « Cela dit, en soi, il est amusant de lancer des annonces mais le fait est qu'elles ne nous rapportent pas grand-chose. Chez la plupart des constructeurs, la mobilité électrique se résume à un ou deux modèles, qui, soyons honnêtes, ne font pas un carton sur le marché. Les points faibles habituels sont suffisamment connus : autonomie, prix, temps de recharge etc. Un fait est que ces mêmes marques sont en train de former leurs équipes de vente et d'après-vente. Le nombre de modèles est en hausse aussi. L'on mise sur l'électrification et un jour cette percée aura lieu. Mais là où les avis sont partagés c'est sur quand elle se produira. Personnellement je ne suis guère enthousiaste. A moins que les Chinois ne sortent un game changer de leur chapeau. Nous en avons déjà parlé. Leur offre semble impressionnante, et il en est de même pour leurs véhicules électriques. N'oublions pas que le marché chinois, en termes absolus bien sûr, est le plus grand en matière de mobilité électrique. Au fil du temps ils se sont fait leur expérience, plus que Tesla d'ailleurs. L'on constate du reste que certains de leurs modèles répondent assez bien aux lacunes traditionnelles. J'ai l'intime conviction qu'ils pourraient bien faire la différence sur ce marché particulier. »

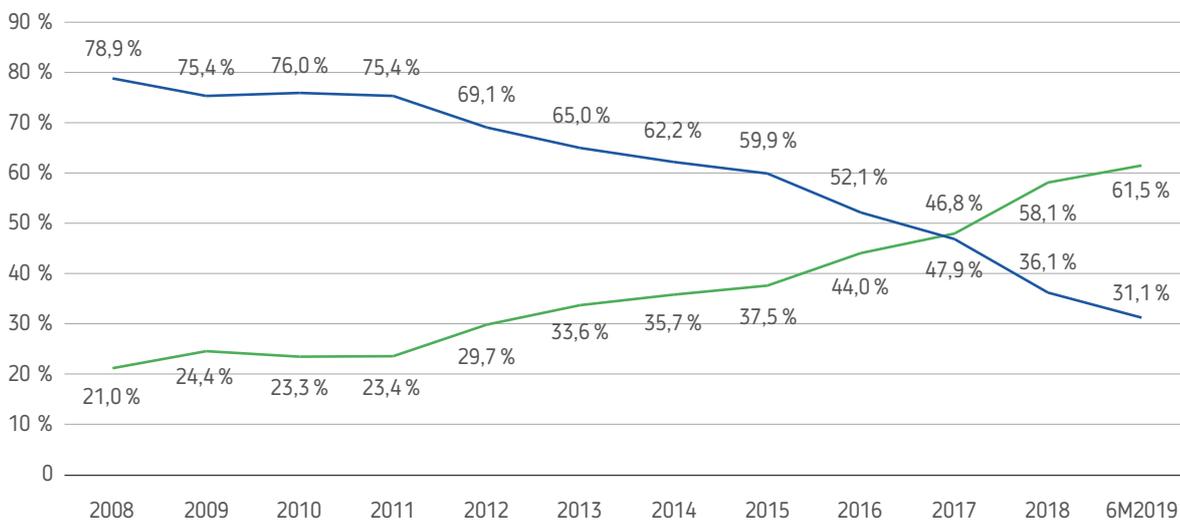
### VOITURES PARTICULIÈRES - PARC AUTOMOBILE



■ Essence ■ Diesel

Source : SPF Économie

### VOITURES PARTICULIÈRES - IMMATRICULATIONS



■ Essence ■ Diesel

Source : SPF Économie / TRAXIOStats

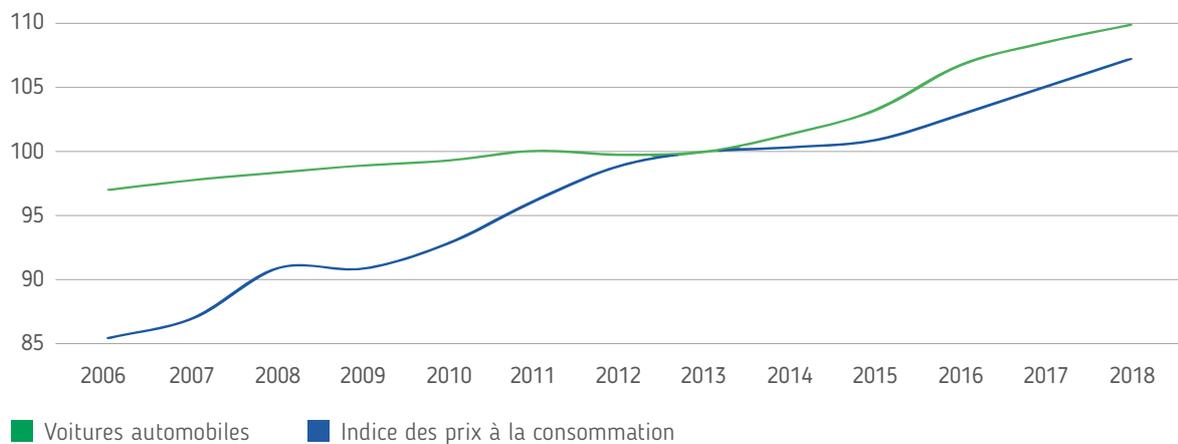
*fiscalité automobile. Et jusqu'où faut-il aller dans les mesures à prendre ? Nous recevons des signaux divergents dans le vide politique du moment. »*

#### La consolidation se poursuit

Autre « classique » que la consolidation. La tendance va-t-elle se poursuivre ? « Oui, même si cette évolution a commencé beaucoup plus tard que chez nos voisins. Les Pays-Bas, la France ou le Royaume-Uni

sont plus avancés que nous. Pourtant cela mérite une petite remarque dans la marge. Il convient de distinguer le nombre de concessions et le nombre de propriétaires de concessions, et le glissement s'opère surtout dans cette dernière catégorie. Je crois pourtant qu'il reste une place pour les petites concessions et la proximité, mais ce n'est pas révélateur de la structure de la propriété qui se cache derrière. Les groupes étrangers écrivent

## INDICE DES PRIX - ACHAT DE VOITURES NEUVES



Source : SPF Économie

dans une large mesure la page de la poursuite de la consolidation, mais il faudra avoir l'expérience et le savoir-faire pour traiter avec ces grands ensembles.

### La distribution traditionnelle reste essentielle

« Cela fait déjà quelques années qu'on nous serine que l'avenir d'une concession réside dans la spécialisation ou la création de nouvelles activités », explique Peter Daeninck. « Vous ne m'entendrez pas réfuter que les choses changent et continueront d'évoluer, mais il serait opportun de relativiser certaines choses. L'élargissement de l'éventail d'activités ne diminue en rien le fait que l'avenir de la vente et l'après-vente à court et moyen termes est prometteur. Le parc automobile, et par conséquent la demande, est resté stable. L'on fait parfois la comparaison avec le triste sort de Kodak. Il fut un temps où il était impensable qu'une telle entreprise fasse faillite mais la comparaison ne tient pas la route je trouve. Un appareil photo n'est pas comparable à une voiture. Il s'agit d'un tout autre investissement dans lequel on ne se lance pas de la même manière. Cela étant dit, je comprends parfaitement que le coût de la hausse du nombre de véhicules électriques puisse avoir un impact sur l'importance de l'après-vente dont la part par rapport à la vente a augmenté au cours des dernières années. Tout le monde sait que les véhicules électriques requièrent moins d'entretien. Il importe que nous, les concessionnaires, demeurions vigilants. »

### Opportunités chinoises

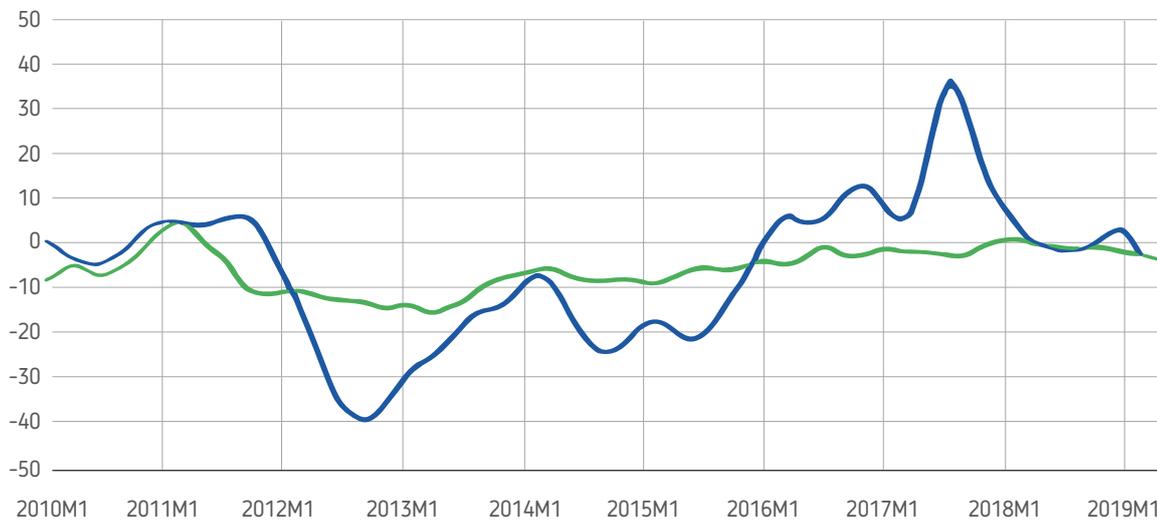
« Nous avons intérêt à ne pas sous-estimer les connaissances et compétences des Chinois », souligne Peter Daeninck. « Il suffit de voir ce qu'ils ont

présenté au Salon de l'Auto de Genève pour être admiratif. Première constatation, leurs modèles ont de l'allure. Et à y regarder de plus près, l'on s'aperçoit que le côté technique ne laisse rien à désirer. Quant à savoir si les Chinois prendront leur envol à court terme, nul n'est devin. Mais ce que nous avons découvert à Genève était destiné à la production dès 2020/21. Personnellement, je n'y vois aucune menace, au contraire. L'on observe aujourd'hui que les Chinois sont en train d'établir des contacts. Logique en somme car cette offre devra être lancée sur le marché européen et, a fortiori, le marché belge. Le message est qu'il faut être capable de déceler les opportunités. »

### Le grand défi consistera à échapper au grand écart

« Comment les concessions vont échapper au grand écart qu'elles vivent actuellement est une question vitale pour l'avenir. Dans le contexte actuel, la pression qu'elles subissent devient énorme. Elles doivent consentir de lourds investissements, cette donnée est connue. La pression sur le volume est très forte aussi, par ailleurs aggravée par le WLTP que j'évoquais à l'instant. Nous constatons également que si nous regardons les choses depuis l'angle de la globalité, le marché mondial ne tourne pas rond en ce moment. Mais les usines existent et produisent bel et bien. Ce qui nous amène à l'autre aspect du grand écart : les marges. Elles ont littéralement dégringolé. Au point qu'elles ne suffisent plus à supporter les nombreuses obligations qu'elles supposent. Ce constat risque d'amener de nombreux acteurs à jeter l'éponge. »

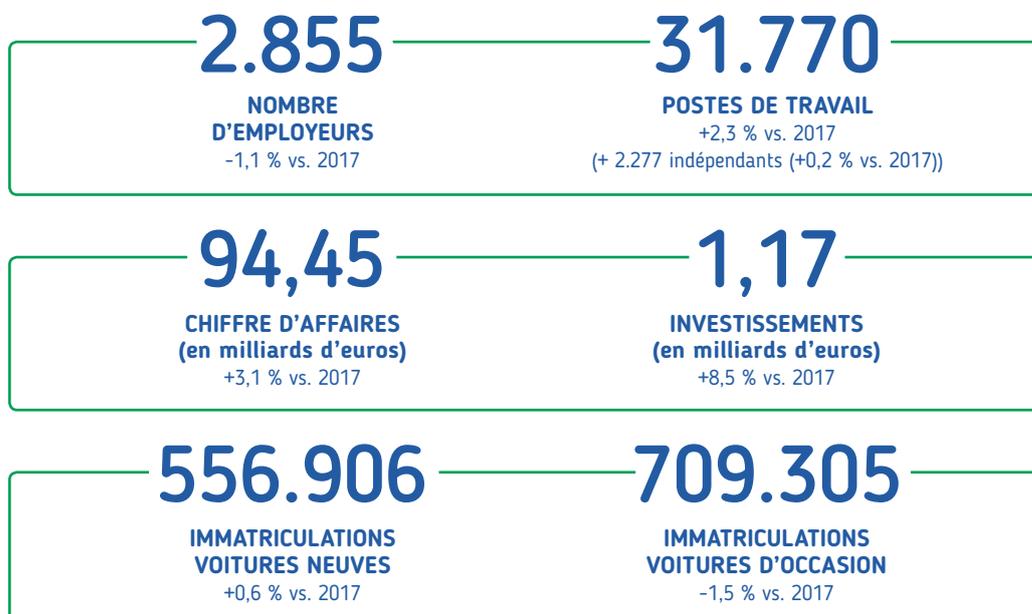
### CONFIANCE DES ENTREPRISES (INDICE LISSÉ ET DÉSAISONNALISÉ)



■ Total tous secteurs ■ Distribution Automobile

Source: BNB

### QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR VENTES DE VÉHICULES



Source: ONSS, SPF Économie et INASTI

# ENTRETIEN & RÉPARATION

« Le secteur automobile se trouve devant un grand défi (et une différence par rapport au passé), à savoir que les changements arrivent à un rythme toujours plus effréné. »

Steven Claus, Used Car Project Manager chez Emil Frey Belgique

« Dans des domaines comme la voiture partagée par exemple, nous constatons une nette fracture entre la campagne et la ville, cette dernière ayant pris l'initiative. »

Michel Redoute, Used Car Manager chez GSL Motors

## CHERCHER DES RÉPONSES À LA CHERTÉ DES RÉPARATIONS

L'entretien et la réparation automobiles demeurent une affaire lucrative, même si la rentabilité subit indubitablement de fortes pressions. Les préférences et les dépenses du consommateur ainsi que l'évolution technologique en sont la cause. En outre les changements sont de plus en plus rapides de sorte que le secteur en soi doit en permanence se réinventer.

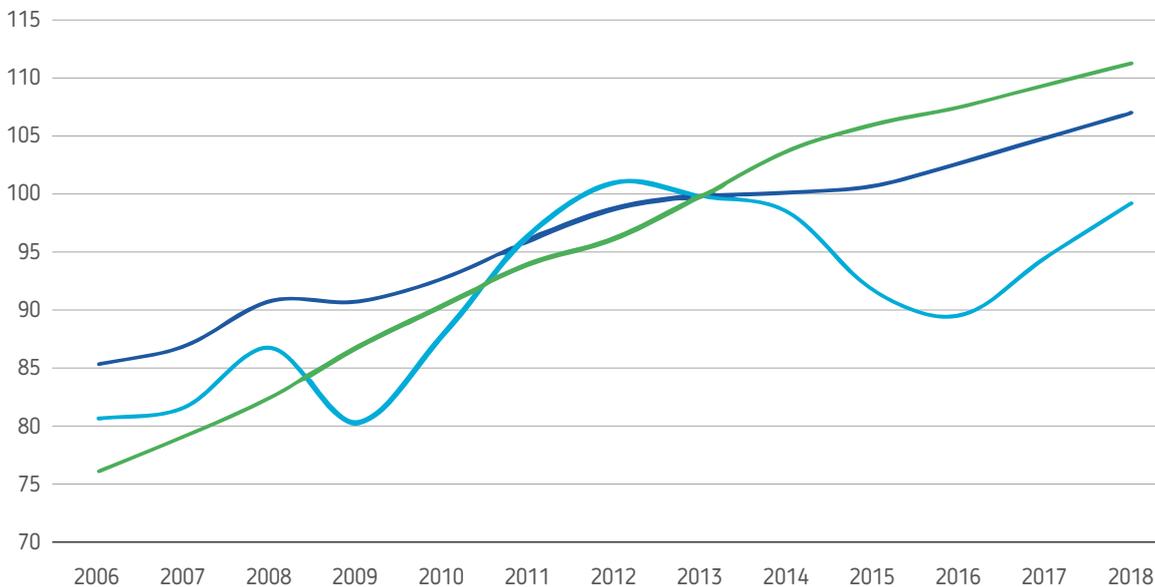
L'évolution de la rentabilité du secteur varie selon les marques mais de manière générale il n'y a pas eu de grands psychodrames ces dernières années. La vente de véhicules neufs se porte moins bien, personne ne le niera. En proie au stress du choix entre l'essence, le diesel, l'hybride ou l'électrique, le consommateur reporte sa décision. Ce qui amène de nombreux garages à mener une réflexion créative sur de nouvelles sources ou manières de générer des recettes pour maintenir leur rentabilité et, dans le meilleur des cas, lui donner un coup de pouce. L'économie d'échelle figure parmi ces solutions, qu'importateurs et marques encouragent d'ailleurs. À peu près tous les constructeurs sont

en train d'examiner leur réseau à la loupe, ce qui fait des petites concessions une denrée devenue très rare. Pour une marque, il est effectivement plus facile de travailler avec un plus petit nombre de parties plus solides financièrement.

### Optimiser l'infrastructure

Une autre tendance qui se profile est l'optimisation de l'infrastructure dont dispose déjà le garagiste, comme son atelier de carrosserie par exemple. Alors qu'auparavant il ne le sollicitait que pour des questions d'assurance, il sert désormais directement au particulier, par exemple pour le spot repair ou la réparation de vitres par exemple. De même, le rejet

## INDICE DES PRIX – ENTRETIEN ET RÉPARATION DE VOITURES PARTICULIÈRES (2013 = 100)



■ Indice des prix à la consommation    ■ Entretien et réparation de véhicules particuliers  
 ■ Dépenses d'utilisation des véhicules

Source : SPF Économie

Le système de négociation d'occasion semble faire partie du passé. Non seulement les concessionnaires mais aussi les importateurs et les constructeurs ne cessent de souligner l'intérêt commercial des occasions récentes par exemple.

Quant aux réparations, il est clair qu'aux yeux du consommateur elles sont perçues comme « coûteuses ». L'entretien des véhicules récents sera généralement encore confié aux concessionnaires de marque mais cette fidélité fond comme du beurre au soleil lorsque la voiture atteint un certain âge. L'explication de cette tendance tient aux dénommées pièces de rechange « blanches » ou pièces de deuxième ligne. Il s'agit de pièces de rechange qui ne portent pas le sceau officiel de la marque mais sont généralement bien meilleur marché. Par ailleurs cette tendance a ouvert des opportunités aux entreprises intelligentes comme le montre par exemple l'avènement des garages non liés à une marque Bosch et 1,2,3 AutoService.

### Comparer les prix

Le consommateur a beau être plus attentif au prix, la comparaison lui est grandement facilitée par Internet. Il est assez facile de trouver des données transparentes sur le coût d'une pièce de rechange donnée et où la payer le moins cher. Dans le même temps, les voitures coûtent toujours plus cher en raison du progrès technologique. Il ne fait aucun doute que pour certaines personnes, il y a là une limite qu'elles ne sont pas prêtes à franchir. Le consommateur moderne n'est pas prêt à renoncer à s'offrir des vacances deux fois par an et à avoir le smartphone dernier cri au fond de sa poche. Les budgets qu'il peut y consacrer se libèrent souvent grâce au report de l'achat d'une nouvelle voiture ou à l'achat d'une auto moins chère.

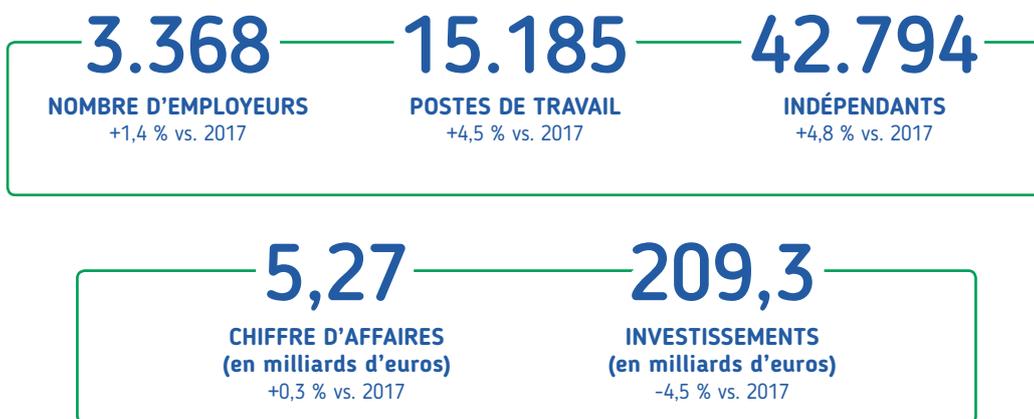
Cette limite de prix explique pourquoi à l'avenir les consommateurs seront plus nombreux à préférer l'usage du véhicule à sa possession. De nouveaux développements comme la « voiture partagée » et la

«voiture connectée» rebondissent activement sur cette tendance. À l'avenir nous entreverrons des scénarios qui relèvent aujourd'hui encore de la science-fiction. Pensons aux voitures qu'on appellera via une appli et qui se présenteront (sans conducteur) selon le bon vouloir du consommateur. La voiture se rendra de manière tout à fait autonome à destination, déposera ses passagers puis poursuivra sa route pour aller chercher le «client» suivant. Ce sont bien entendu des cas d'usage qui mettront l'industrie automobile et le secteur garage sens dessus dessous

et auxquels il convient de réfléchir.

Deux choses tournent pourtant à l'avantage du secteur auto. La voiture autonome, contrairement à ce que certains prétendent, n'est pas encore pour tout de suite. Il faudra probablement encore attendre de 10 à 15 ans avant qu'elle ne devienne réalité. Deuxièmement, cette (r)évolution ne se déroulera pas à la même vitesse partout. Dans le développement des voitures partagées par exemple l'on constate une fracture nette entre les zones rurales et la ville, cette dernière ayant clairement pris l'initiative.

QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR ENTRETIEN ET RÉPARATION



Source: ONSS, SPF Économie et INASTI

L'électrification: qu'on le veuille ou non, elle se fera

Une tendance beaucoup plus proche de nous que la voiture partagée ou les véhicules autonomes est sans aucun doute l'électrification des modèles. Tout le monde est bien d'accord pour affirmer qu'elle se fera, coûte que coûte. Divers constructeurs y ont déjà consacré des milliards d'euros en recherche et développement et ont envoyé des légions d'ingénieurs s'y frotter. Les premiers résultats sont déjà visibles mais le consommateur pourra en observer la grande percée à partir de 2020. Ce sont tout d'abord les modèles hybrides qui feront une percée, à tel point que dans quelques années deux modèles sur trois seront hybrides. La voiture tout électrique suivra, à un rythme probablement plus modéré.

Beaucoup dépendra bien sûr du prix des véhicules mais aussi des infrastructures (de recharge) et du développement de la technologie des batteries. Mais soyons honnêtes: sur ce point, il y a place pour de grands progrès. Les batteries en sont à leurs balbutiements et il y a de la marge pour augmenter leurs capacité et densité. Hormis l'électrification il y a aussi l'histoire de l'hydrogène, dont on n'a pas encore écrit la dernière ligne.

Le défi supplémentaire qui se pose au secteur automobile (et une différence par rapport au passé) est que tous ces changements débarquent à grande vitesse. La technologie fondamentale d'une Coccinelle d'il y a 50 ans est restée pratiquement la même que celle de la Coccinelle III. En 2069, la voiture n'aura plus rien à voir avec les véhicules avec lesquels nous nous déplaçons actuellement. Pas question de rester les bras croisés donc.

# CARROSSERIE-CONSTRUCTION

« Les donneurs d'ordre sont en constante demande de réalisations plus performantes, par exemple l'augmentation de la capacité de chargement alors qu'à l'opposé il faut alléger la construction. »

Hilaire Baetens, président de TRAXIO Carrosserie-construction

## UNIFORMITÉ ET FLEXIBILITÉ REQUISES

Bien que toutes les entreprises du secteur se réjouissent de leurs carnets de commande bien remplis jusqu'à fin 2019 et jusqu'aux premiers mois de 2020, le ciel s'assombrit à cause du recul des demandes de devis chez les fournisseurs de châssis. La principale préoccupation demeure toutefois la problématique de l'homologation.

Pour les constructeurs belges de carrosseries, remorques, bennes de chargement, camions frigorifiques et autres constructions spécialisées, la pression administrative est intense. La multiplication des échelons décisionnels politiques (l'Europe, le fédéral et le régional) donne aux carrossiers-constructeurs l'impression que la législation change sans arrêt et qu'ils risquent en permanence de commettre une erreur. Les conditions d'homologation se sont significativement renforcées les dernières décennies. À l'heure actuelle, chaque transformation/projet de carrosserie doit faire l'objet d'un dossier, ce qui ne prend pas seulement du temps mais pèse lourdement sur le prix total final du projet. « Il y a énormément de travail préparatoire », explique Hilaire Baetens, président de TRAXIO Carrosserie-construction. « Il est indispensable de se concerter avec le garage auquel le châssis a été commandé. Avant de pouvoir monter le dossier, il faut être agréé par la marque de poids lourds qui fournit le châssis. Dans certains cas, cela va encore plus loin et il faut disposer d'un agrément par

type de châssis. » En outre, le carrossier-constructeur porte l'entière responsabilité de la construction, ce qui génère une sacrée charge de travail dans

### En quête de collaborateurs qualifiés

Comme dans n'importe quel secteur économique, les carrossiers-constructeurs sont en quête de collaborateurs qualifiés. Impossible de se passer de soudeurs compétents mais notre secteur cherche aussi du personnel formé à la construction mécanique. Hilaire Baetens estime qu'il est stimulant de confier la réalisation d'un projet complet par une seule personne car cela suscite la fierté du métier et présente aussi des avantages lors d'une réparation ultérieure, la connaissance du constructeur contribuant à effectuer la réparation plus rapidement et efficacement. Hormis le besoin en personnel qualifié, il y a une demande explicite de flexibiliser les temps de travail afin de mieux réagir face à des pics dans le carnet de commande. Sur ce point Hilaire Baetens se réfère au secteur du bâtiment où sont autorisés des périodes de nombreuses heures supplémentaires, compensées par les périodes creuses où l'on travaille moins. Le secteur de la construction de carrosserie avance l'augmentation du nombre d'heures supplémentaires donnant droit à une réduction de l'impôt de 130h à 184h.

l'entreprise. Malgré tout Hilaire Baetens continue de plébisciter la prise en main complète du dossier d'homologation pour obtenir le COC (Certificate Of Conformity).

**Secteur exigeant**

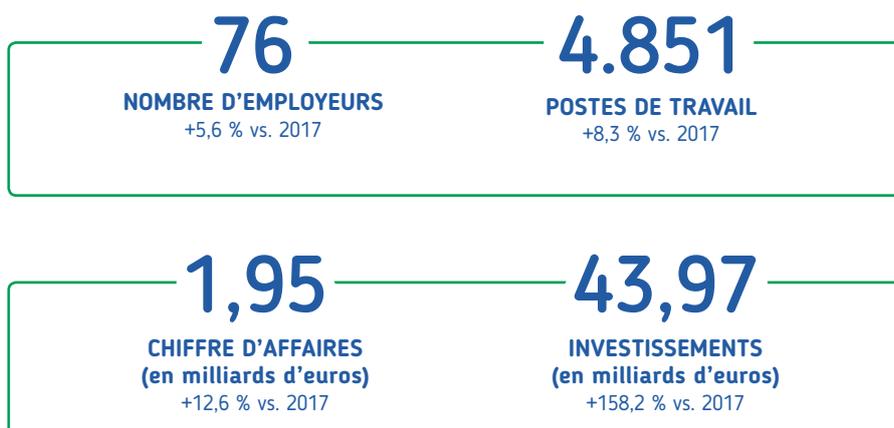
Le renforcement des conditions d'homologation va également de pair avec des conditions d'exploitation d'une entreprise spécialisée en construction de carrosserie plus strictes. Ainsi il faut détenir un agrément COP octroyé par les instances publiques, les appareils et outillages utilisés doivent être étalonnés (par exemple les clés dynamométriques) et les procédures à suivre sont strictement établies. Annuellement une entreprise externe effectue un audit et trois dossiers doivent être présentés aux

instances publiques pour contrôle. Suit une classification du carrossier-constructeur, le niveau le plus élevé étant 'AAA' et le plus bas 'AAC'.

Hilaire Baetens déplore que le niveau de connaissance technique recule dans les services publics compétents pour l'agrément et le contrôle des carrossiers-constructeurs. « À titre d'exemple, la protection des cyclistes sur les poids lourds est une grande inconnue », constate-t-il.

Chez les donneurs d'ordre, la demande de réalisations plus performantes est croissante, par exemple une capacité de chargement plus élevée. À l'opposé la construction doit être plus légère, car la construction de carrosserie n'échappe pas à la pression écologique et doit contribuer à la réduction des émissions de CO<sub>2</sub>.

**QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR DES FABRICANTS DE CARROSSERIES**



Source : ONSS et SPF Économie

# MOTOS

« Parce qu'il s'agit d'une technologie totalement différente, le secteur a réagi beaucoup trop lentement face aux vélocycleurs électriques. De nombreux concessionnaires sont encore très attachés au cambouis et aux pistons. Il règne une « peur profonde de l'électrique. » »

Guido Brenders, Administrateur de Active Pits, ancien Président de Federmoto

## DANS LA DISTRIBUTION DE MOTOS, LE VERRE N'EST MÊME PAS À MOITIÉ PLEIN

Le lecteur régulier de ce dossier socio-économique s'en souviendra : peu de nouvelles réjouissantes lui sont parvenues du secteur des motos. Cette tendance se poursuit hélas en 2019, les marges fondent et le nombre de concessionnaires est en chute libre. Il existe bien des solutions mais elles doivent rallier chaque acteur de la branche.

Lorsqu'on examine les chiffres bruts des immatriculations, l'on pourrait être tenté de conclure que les choses ne vont pas si mal que cela. En effet la vente de motos et de vélocycleurs est en hausse, mis à part que l'activité de la vente pure est actuellement fortement déficitaire parce que les marges dans le secteur ont été décimées. La réparation et l'entretien génèrent encore des bénéfices. La situation actuelle s'est donc carrément inversée par rapport à il y a 20 ans, époque à laquelle les ventes devaient compenser les pertes de l'entretien.

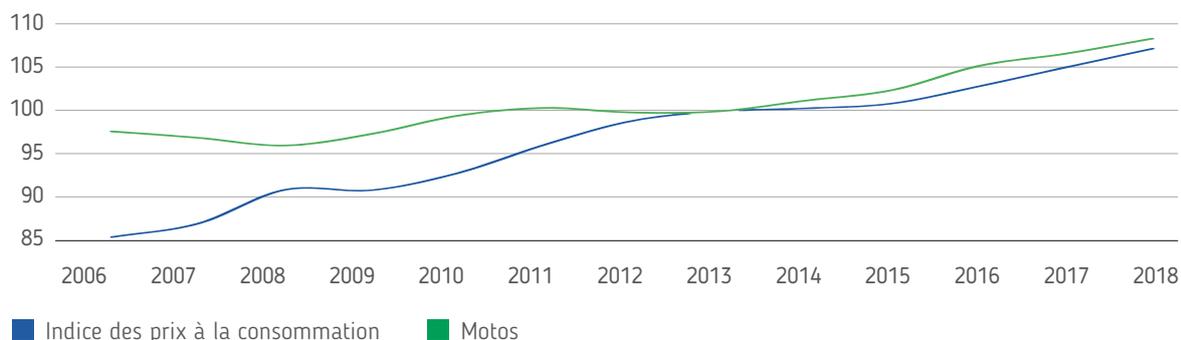
La conséquence sur le paysage de la distribution se laisse deviner : de plus en plus de distributeurs jettent l'éponge. Soit, ils cessent leur activité (à temps) soit, ils s'obstinent à nager à contrecourant jusqu'à la faillite. Situation précaire qui ne semble pas préoccuper outre mesure les importateurs et les constructeurs. Ils estiment toujours que la diminution du nombre de concessionnaires sur un marché constant (voire même en légère hausse) a un effet favorable sur la rentabilité par point de vente. Pour les principaux intéressés toutefois, la situation est dramatique.

### L'avenir sera électrique

À l'instar des voitures, le monde de la moto ne parle qu'électrification. En ce qui concerne les vélocycleurs, grâce à des subsides, la tendance est claire comme de l'eau de roche. Quant aux motos, les ventes à l'unité augmentent mais les pourcentages restent faibles. À l'heure actuelle, les motos électriques représentent environ 1 % du marché. Il faudra encore une fameuse manœuvre de rattrapage mais la plupart des observateurs ne doute pas qu'elle se produira. Il paraîtrait que cette impulsion viendra de « l'extérieur » et non du monde de la moto traditionnel. Ce dernier a en effet été trop lent à réagir à l'arrivée de la moto électrique. Prenons pour exemple la marque de motos américaine Zero (souvent appelée « la Tesla des motos »). À Anvers, c'est une personne qui n'avait rien à voir avec la moto qui assure la distribution de cette marque.

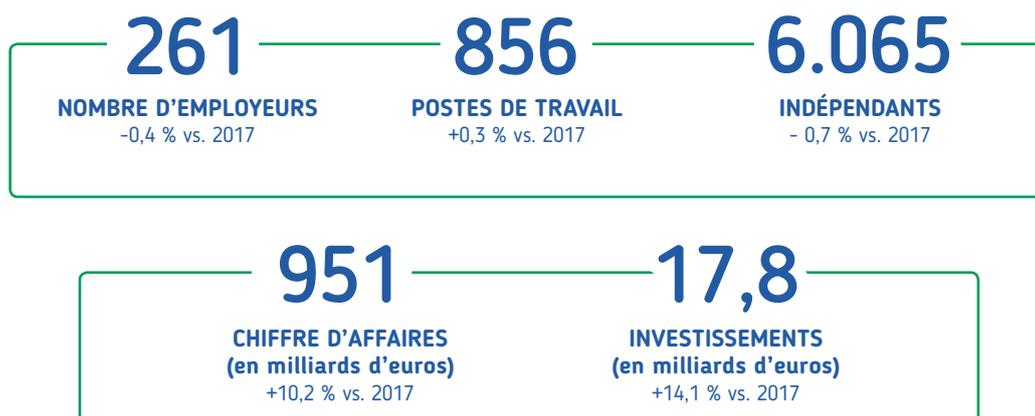
On pourrait résoudre le malaise par la consolidation des différentes concessions, ce qui réduirait la concurrence réciproque. Mais le monde (conservateur) de la moto ne semble pas voir cette solution

### INDICE DES PRIX – ACHATS DE MOTOS (2013 – 100)



Source : SPF Économie

### QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR DES MOTOS



Source : ONSS, SPF Économie et INASTI

d'un bon œil. Inutile de le nier, cette branche attire des profils 'spéciaux', des têtes dures qui aiment tout solutionner elles-mêmes et qui préfèrent couler seules que se lancer dans une lutte commune. La mentalité adéquate fait donc cruellement défaut.

Une autre solution pourrait résider dans le « système du satellite solaire », une refonte totale du modèle de distribution classique. Ce système repose sur l'installation d'un seul point de vente par marque de moto dans chaque grande région ou province. Comme le dit son nom, le point de vente ne s'occupe que de vendre et de rien d'autre. Autour du point de vente gravitent plusieurs établissements satellites qui se chargent de la réparation et l'entretien. Une

situation gagnant-gagnant pour toutes les parties concernées : le satellite de maintenance ne doit pas se lancer dans de gros investissements en stock ou dans un magasin. Pour les vendeurs, la situation est payante car le nombre de motos vendues par magasin augmentera fortement. Les consommateurs aussi seront partants car une étude montre qu'ils sont disposés à parcourir de nombreux kilomètres pour acheter une moto tandis qu'ils préfèrent confier l'entretien « au coin de la rue ». Seuls les importateurs et les constructeurs ne semblent pas chauds pour cette solution : leur pouvoir face à 10 grands points de vente restants est bien entendu moins fort que face à 30 petits concessionnaires.



# PIÈCES ET ÉQUIPEMENTS

« Le marché se concentre de plus en plus entre les mains de deux ou trois gros acteurs, la concurrence devient difficile et les plus petits souffrent très fort. »

*Etienne Dubois, Président de la Fédération du Matériel Automobile (FMA)*

## UN SECTEUR EN QUÊTE DE RECONNAISSANCE

Les travaux se sont poursuivis sur plusieurs fronts après la mise en place en 2017 d'un nouveau conseil d'administration et de différents groupes de travail thématiques au sein de la Fédération du Matériel Automobile. Dans un marché en rapide et constante évolution, les priorités restent Mobivis, l'accès à la technicité des véhicules et la reconnaissance du métier.

La FMA, rappelons-le, regroupe les distributeurs de pièces et agents de marques et multiplie les initiatives au service de ses membres. Parmi les nombreux dossiers actuellement en cours de discussions, trois retiennent plus particulièrement l'attention. « Le premier nous occupe depuis plusieurs années mais l'enjeu est très important et nous espérons qu'il puisse aboutir dans un avenir plus ou moins proche », souligne Etienne Dubois, directeur de Groupauto Belux et successeur de Didier Perwez à la présidence de la Fédération. « C'est celui de l'accès à la plaque d'immatriculation, connu sous le nom de Mobivis. On sent toujours une certaine réticence dans le chef des autorités, mais il y a des avancées. » L'enjeu, on le sait, est celui de l'accès à l'information technique correcte pour chaque véhicule en circulation. Actuellement, les professionnels du secteur automobile ne peuvent accéder à la Banque Carrefour des Véhicules qu'à l'aide du numéro de châssis, ce qui reste source d'erreurs, de gaspillage de temps et d'argent, sans parler de l'impact environnemental des retours de pièces non conformes. « Tout ce que nous souhaitons, rappelle Etienne Dubois, c'est l'établissement d'une liste à deux

colonnes, où à chaque plaque d'immatriculation correspond le numéro de châssis du véhicule concerné. De la sorte, il n'y aura aucune atteinte à la vie privée puisque le nom du propriétaire n'est jamais mentionné. Nous n'avons pas besoin de le connaître. » Il suffira alors au client de communiquer son numéro de plaque au garage ou au grossiste pour avoir accès aux pièces correspondant exactement à son véhicule.

### La formation continue

Deuxième enjeu important, l'accès à la technicité des voitures. « On verra de plus en plus de véhicules hybrides ou électriques, il faut que les grossistes en pièces et équipements et les garagistes soient formés, poursuit Etienne Dubois. D'ici quelques années, on ne remplacera plus un filtre ou une bougie mais un moteur haute tension, il faut des formations adéquates. Sans parler de l'évolution technologique des véhicules, de l'électronique embarquée, des voitures semi-autonomes... »

Pour s'adapter à cette évolution rapide, la FMA a développé avec EDUCAM les formations qui permettent aux grossistes et aux garages de se tenir à jour. « Mais il y a encore de gros efforts à faire,



notamment dans les petites entités dont l'existence est menacée si elles ne font pas d'effort en matière de formation. » À terme, l'évolution technologique des véhicules bouleversera aussi le marché des pièces de rechange. Mais Etienne Dubois se veut rassurant : « *Le parc automobile diesel et essence reste très important, nous n'avons pas de souci à nous faire pendant les 10 ou 15 prochaines années. Les carnets de commande sont encore pleins.* »

Notre secteur peut aussi compter sur la FIGIEFA (l'organisation européenne dont nous sommes membre et qui défend le marché indépendant) qui veille à ce que l'information technique reste libre d'accès. Ils font un travail remarquable !

### Une profession en pénurie

Enfin, une troisième priorité de la FMA concerne la reconnaissance du métier de « *professionnel de l'après-vente automobile* » dans un marché où il n'est pas toujours simple de connaître l'origine des pièces qui sont distribuées. Une charte professionnelle a été rédigée pour garantir la déontologie des grossistes et distributeurs d'équipements indépendants. L'objectif est d'y faire adhérer progressivement tous ceux qui pratiquent le métier. En parallèle, ajoute Etienne Dubois, « *nous voulons que le métier de comptoiriste/magasinier en pièces automobiles soit reconnu comme profession en pénurie, ce qui est le cas, pour stimuler le recrutement et bénéficier d'aides à l'embauche. Il est actuellement très difficile de trouver du personnel valable. Nous avons bon espoir d'aboutir, également avec l'aide d'EDUCAM.* »

### Grandes manoeuvres

Trouver du personnel de qualité est d'autant plus crucial que le secteur se maintient – même si l'activité a connu un ralentissement au deuxième trimestre après un bon début d'année. En Belgique, la distribution de pièces de rechange est partagée environ à 55/45 entre les réseaux de concessionnaires de marques et le marché indépendant. Mais le parc automobile ayant tendance à vieillir, cela fait grimper lentement ce pourcentage en faveur des indépendants car généralement, « *l'utilisateur quitte le concessionnaire quand sa voiture n'est plus sous garantie* », remarque Etienne Dubois.

Deux grosses tendances s'observent dans le secteur. Côté indépendants : la consolidation se poursuit avec de nombreux rachats et regroupements essentiellement orchestrés par les géants américains LKQ et GPC. « *Le marché se concentre de plus en plus entre les mains de deux ou trois gros acteurs, la concurrence devient difficile et les plus petits souffrent très fort* », souligne le président de la FMA. Pour le consommateur, l'impact sur les prix est positif car les regroupements favorisent les synergies et les conditions d'achats aux fabricants de pièces et d'équipements.

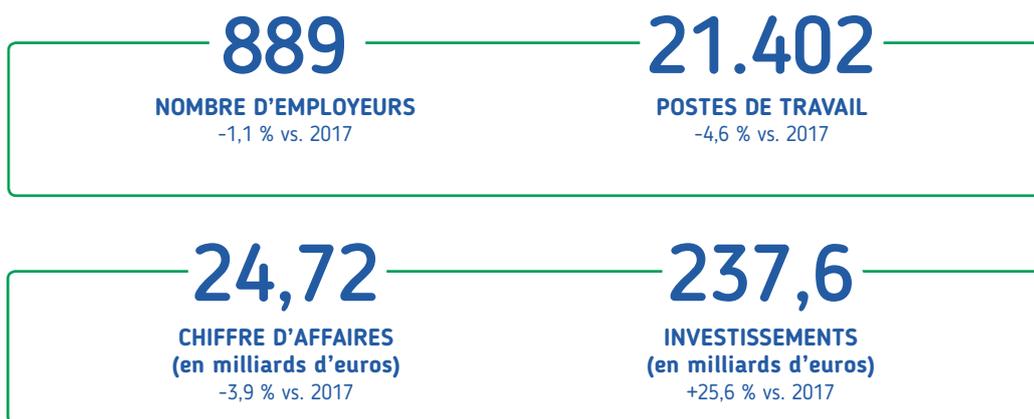
De leur côté, les concessionnaires de marques ne restent pas inactifs. À en croire Etienne Dubois, certains constructeurs cherchent à « *recupérer* » le marché des véhicules plus âgés qui quittent le réseau officiel. Ceci pourrait, à terme, être bénéfique pour le marché indépendant.

## L'éco-entretien pour des véhicules moins polluants

La montée en puissance des écologistes dans les trois régions fait craindre au secteur un « *bannissement* » progressif de la voiture hors des grandes villes. Plusieurs ont déjà instauré des zones basses émissions (Low Emission Zones), à Bruxelles et en Flandre (Anvers, Gand...). D'autres comme Namur ou Eupen au sud du pays ont annoncé leur intention de le faire. Avant les élections, sous l'impulsion de TRAXIO, la Wallonie a fixé un cadre mais aussi accepté l'idée de se baser sur l'éco-entretien introduit en Belgique par notre secteur pour la mise en œuvre des LEZ dans les villes. Le principe est acquis dans un arrêté gouvernemental, reste à le concrétiser. Nous espérons que le nouveau gouvernement se saisira rapidement du dossier. En attendant, un label certificateur a été défini pour les distributeurs de matériel et les garages habilités à pratiquer l'éco-diagnostic. « *L'idée est de convaincre le politique qu'un véhicule plus ancien qui a passé avec succès l'éco-diagnostic peut polluer moins qu'un véhicule plus récent mal entretenu* », résume Etienne Dubois. Les voitures dont la norme Euro ne permet plus l'accès aux zones LEZ pourraient alors être prolongées d'un an. De son côté, la Région bruxelloise songe aussi à adopter l'éco-entretien mais dans une optique inverse : garantir le fait que des véhicules plus récents ne polluent pas plus qu'ils ne le devraient. Des discussions sont en cours à ce sujet.

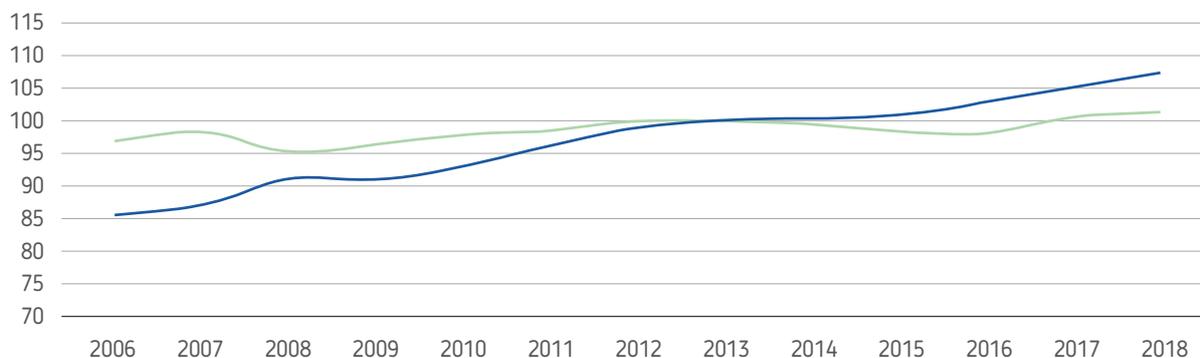


QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR PIÈCES & ÉQUIPEMENTS



Source: ONSS et SPF Économie

INDICE DES PRIX - PIÈCES ET ÉQUIPEMENTS AUTOMOBILES (2013 - 100)



■ Indice des prix à la consommation    ■ Pièces de rechange et accessoires pour véhicules particuliers

Source: SPF Économie

# CYCLES

« Bien qu'à son premier achat le consommateur se laisse encore souvent tenter – histoire de faire connaissance – par un produit bon marché, le processus décisionnel lors de l'acquisition suivante est tout différent et il optera sciemment pour la qualité. »

Guy Crab, Secrétaire général du Groupement des Professionnels du Cycle TRAXIO Velo & Smart Mobility

## 'IL NE SE VEND PAS D'AVANTAGE DE VÉLOS MAIS DES VÉLOS DE MEILLEURE QUALITÉ'

Bien que le secteur du cycle progresse lentement dans notre pays – plus 3,7 % par rapport à 2017 – les ventes de vélos stagnent aux environs de 500.000 unités, dont la moitié sont des vélos électriques.

Depuis 2015 les ventes de vélos ont progressé prudemment (de 2 à 5 %). En 2018, il s'est vendu 503.119 vélos en Belgique, dont 251.000 des vélos électriques. Le plus vendu est le vélo électrique « classique » (84,5 %) qui atteint les 25 km/heure, le nombre de speed pedelecs vendus s'élevait à 7 %, soit 1,4 % de plus qu'en 2017. Deux tiers des modèles vendus sont des vélos de femme auxquels doivent s'ajouter les hommes (d'âge mûr) que les vélocistes parviennent à convaincre d'opter pour un modèle pour femme en raison de l'assise plus basse. Le secteur cycliste ne dispose guère de statistiques détaillées parce que la plupart des données chiffrées reposent sur des sondages de consommateurs non-représentatifs ou réalisés sur de trop petits échantillons. Il n'existe par ailleurs aucune obligation – voire disposition – de la part des fabricants ou importateurs à collecter et partager leurs statistiques. Cette lacune provoque d'interminables discussions dans les organismes de recherche et chez les fabricants, importateurs et négociants de vélos.

### Statistiques

Les speed pedelecs étant soumis à l'obligation d'immatriculation depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2016 et la période de régularisation des modèles déjà en circulation avant cette date, l'on s'attendrait à

disposer de chiffres clairs mais rien n'est moins vrai. Il n'est toujours pas possible de distinguer les motos et scooters électriques des speed pedelecs.

Il est un fait que les vélos électriques et les speed pedelecs sont devenus très populaires, leur nombre s'est multiplié mais cette évolution n'est pas aussi rapide partout. Ainsi l'on constate que les speed pedelecs atteignent un pic dans le triangle Anvers, Gand et Bruxelles, et sont nettement moins nombreux dans le reste du pays.

Peut-être une question d'infrastructure existante.

### Déplacements domicile-travail

Mais il est évident que pour les navetteurs, le vélo (électrique) se taille une place en guise d'alternative à la voiture omniprésente. Le phénomène est d'ailleurs visible dans la même région de

251.000

VÉLOS ÉLECTRIQUES  
VENDUS EN 2018



notre pays. De plus en plus d'employeurs en Flandre prennent conscience des avantages du vélo et incitent leurs travailleurs à se rendre au boulot à vélo. Chez les particuliers aussi l'usage du vélo – surtout électrique – s'est répandu. Non seulement pendant les loisirs ou pour pratiquer un sport mais en tant que moyen de transport à part entière et souvent en combinaison avec d'autres moyens de transport.

Tout comme le secteur automobile, la branche du cycle s'adresse tant aux particuliers qu'aux entreprises, au secteur privé et aux gestionnaires de flotte. Les ventes de vélos aux entreprises ont le vent en poupe et se taillent une place sur le marché sous l'impulsion des incitants (para)fiscaux de l'État. La hausse est la plus significative en Flandre grâce au système déjà bien implanté de l'échange de salaire brut. Pourtant les entreprises situées en Région de Bruxelles-Capitale ont pris conscience de l'intérêt de la mobilité cycliste pour leurs travailleurs et cet intérêt pour le vélo va grandissant. En revanche, en Wallonie, la popularité du vélo pour les déplacements domicile-travail demeure faible pour des raisons géographiques mais là-aussi l'on constate un intérêt grandissant pour les e-bikes et les speed pedelecs.

### Qualité

Le vélo électrique a contribué à améliorer le niveau de qualité du vélo en général. Les gens font davantage et plus fréquemment du vélo et sont devenus plus exigeants. Le vélo peut coûter un certain prix. Le consommateur qui

s'est laissé tenter lors de son premier achat, afin de faire connaissance, par un modèle bon marché, place aujourd'hui la barre plus haut. Il attend un produit qualitatif qui bénéficiera d'un entretien professionnel. Ce premier achat, cette 'phase de découverte' disons, lui a appris que ce n'était pas la meilleure décision. La prochaine fois, il s'adressera vraisemblablement à un vélociste qui assurera que son vélo reste le plus longtemps possible en excellent état. Ainsi les marques meilleur marché disparaissent-elles progressivement du marché..

### Références

Le vélo (électrique) d'aujourd'hui est devenu un produit complexe et ne cessera d'évoluer. Le vélociste de demain ne devra pas seulement disposer de compétences mécaniques mais devra avoir suivi une formation technique de pointe. C'est pourquoi le label de qualité VELO-PRO a été lancé en 2018. Il constitue pour les consommateurs un outil grâce auquel ils distinguent les professionnels du secteur parmi les 1.400 négociants de vélo qui exercent dans notre pays. Le label est décerné après un audit indépendant.

L'objectif du VELO-PASS lancé en 2018 était de fournir un système d'enregistrement national aux vélos, associé à une base de données centrale regroupant les données relatives au vélo et à son propriétaire dont une des applications majeures est la sécurisation antivol. Dans un avenir proche, VELO-PASS est appelé à devenir une plateforme de gestion de la multi-mobilité à part entière.

## QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR CYCLES

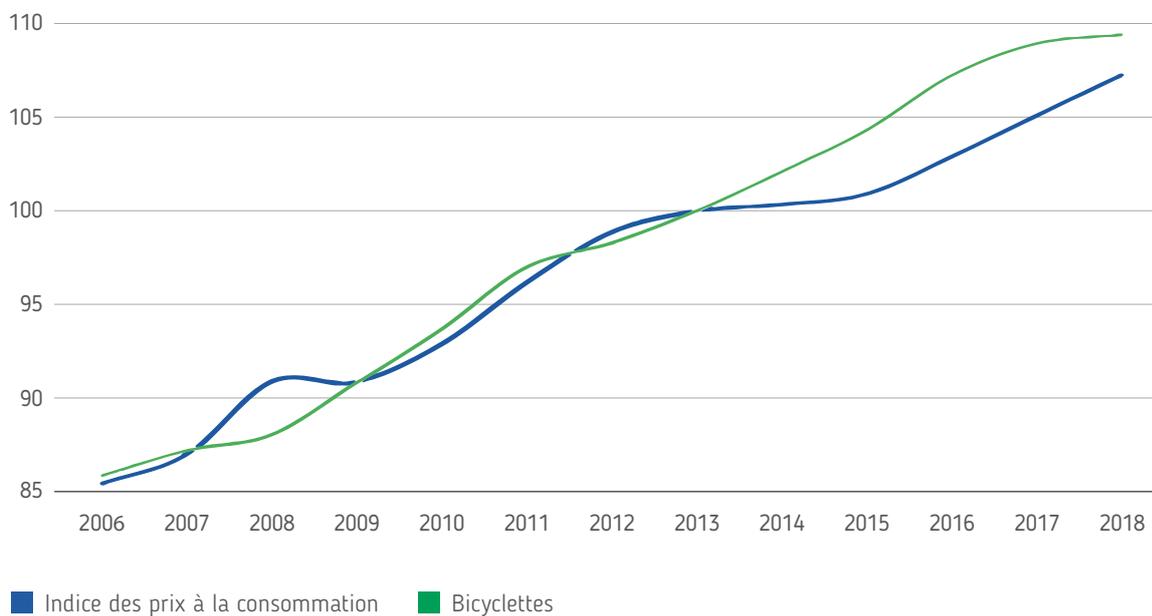


Les chiffres d'affaires et d'investissements pour le secteur du commerce de gros et de détail (retail) sont indisponibles.

Source: ONSS



## INDICE DES PRIX DES VÉLOS (2013 = 100)



Source : SPF Économie

## ‘Les autres réseaux de vente ne sont pas nécessairement des concurrents’

Le vélo électrique a amélioré le niveau de qualité du vélo en général. Le consommateur actuel semble avoir traversé un processus d'apprentissage. Il exige de la qualité et est prêt à mettre la main au portefeuille. Dans ce sens, les autres réseaux de vente que celui du marchand de vélo ne constituent pas de la concurrence. Au contraire même car ils favorisent indirectement cette tendance. Car les clients qui achètent un vélo sur Internet, dans une chaîne de supermarchés ou des réseaux de vente externes au secteur (comme le journal) se rendent rapidement compte que le vélociste auquel ils feront appel tôt ou tard, ne peut ou ne veut pas les aider. Parce que la marque du vélo lui est inconnue ou parce que les pièces de rechange ne sont pas ou difficilement disponibles ou présentent des dimensions inhabituelles. Sans compter que le négociant de vélo fera toujours passer les clients qui ont acheté leur vélo chez lui en priorité. Il refusera généralement d'entretenir ou réparer un vélo « étranger ». Aussi parce qu'il n'est pas en mesure de proposer une garantie sur une marque qu'il ne distribue pas.

Pour le consommateur, cela se traduit par le fait que son vélo « bon marché » lui coûte finalement cher car il ne peut en faire assurer l'entretien et cela devient un projet jetable. Les vélos bon marché et les réseaux de distribution autres que les canaux réguliers ne représentent donc pas une véritable concurrence parce que, indirectement, ils finiront par pousser les clients, à un peu plus long terme, vers un vélociste régulier.

# GÉNIE CIVIL, MANUTENTION ET BÂTIMENT

« La quête laborieuse de profils techniques et la guerre des talents qui fait rage n'occasionnent pas seulement des soucis à notre secteur mais en brident la croissance et menacent notre business. »

*Dries Van Haut, Président de SIGMA*

## '2018 : L'ANNÉE DE TOUS LES RECORDS'

2016 et 2017 étaient déjà des grands crus mais en 2018, SIGMA, la fédération sectorielle du génie civil, de la manutention et du bâtiment, a battu tous les records. Certes l'ombre de la pénurie de profils techniques assombrit cette tendance favorable.

« Lorsque nous avons réalisé des performances au sommet en 2016 et 2017, nous étions à cent lieues d'imaginer que 2018 puisse être encore meilleure », affirme Dries Van Haut, président général de SIGMA. Le secteur a superbement performé et le résultat final dépasse nettement celui des deux années précédentes. Ce qui fait que le chiffre d'affaires total des membres de SIGMA a fait un bond de pas moins de 11 % à un montant record de 1 milliard 680 millions d'euros. La section Génie civil compte pour un peu plus d'un milliard d'euros tandis que les chariots élévateurs représentent 657 millions d'euros. L'on peut parler de record de tous les temps pour ces deux segments. Les engins de chantier ont connu une hausse en nombres conforme à l'augmentation du chiffre d'affaire et il s'est vendu 7 % de machines de plus. Le nombre d'unités s'élève à 8.351, sans les groupes de générateurs, qui ont légèrement régressé. L'on attribue la forte embellie des années précédentes

à la croissance significative du marché de la location, ce qui explique également les résultats de 2018 : les catégories de machines qui connaissent la croissance la plus spectaculaire sont typiquement les produits qui marchent bien dans la location. La hausse était aussi moins spectaculaire pour les chariots élévateurs que les engins de chantier. Ils semblent même avoir atteint leur plafond d'environ 12.500 machines. Même si en 2010 une stagnation antérieure à environ 8.500 unités a démontré qu'un tel plafond provisoire n'est pas infranchissable.

### **Brexit ?**

Pour 2019 et les années suivantes, le secteur s'attend à un léger recul car telle est la loi de l'action et la réaction. Les statistiques de vente se maintiennent pour l'instant, en partie à cause de la longueur des délais de livraison, même si le carnet de commande est en forte baisse depuis quelques mois. La situation ne doit cependant pas

nous inquiéter et la crainte d'un plongeon soudain des chiffres, comme en 2008, est infondée car le marché est bien différent actuellement qu'à l'époque, en raison de la crise bancaire. Pourtant certains facteurs risquent d'influencer significativement l'économie mondiale. Pensons à la guerre commerciale que se livrent les États-Unis et la Chine, ou, plus près de chez nous, le Brexit. Sans parler de la lenteur de la formation d'un gouvernement dans notre propre pays.

En d'autres termes, le secteur se porte très bien, hormis un point névralgique qui assombrit ces excellentes nouvelles, à savoir la pénurie persistante de collaborateurs techniques hautement qualifiés. Car c'est sur ce plan que le bât blesse. Il est tout simplement devenu impossible de trouver du personnel adéquat. Le métier de technicien de service a toujours été une profession en pénurie mais la situation est tellement désespérée que l'on place la barre toujours plus bas. Le secteur est en proie à un problème d'image de marque, il y a pénurie de formations et les jeunes ne trouvent plus ce métier suffisamment sexy. Ils sont moins motivés qu'auparavant et réclament surtout du temps de qualité.

Et c'est justement ce décalage entre les ventes records de machines et le manque de profils adéquats qui renforce la pression que subissent les

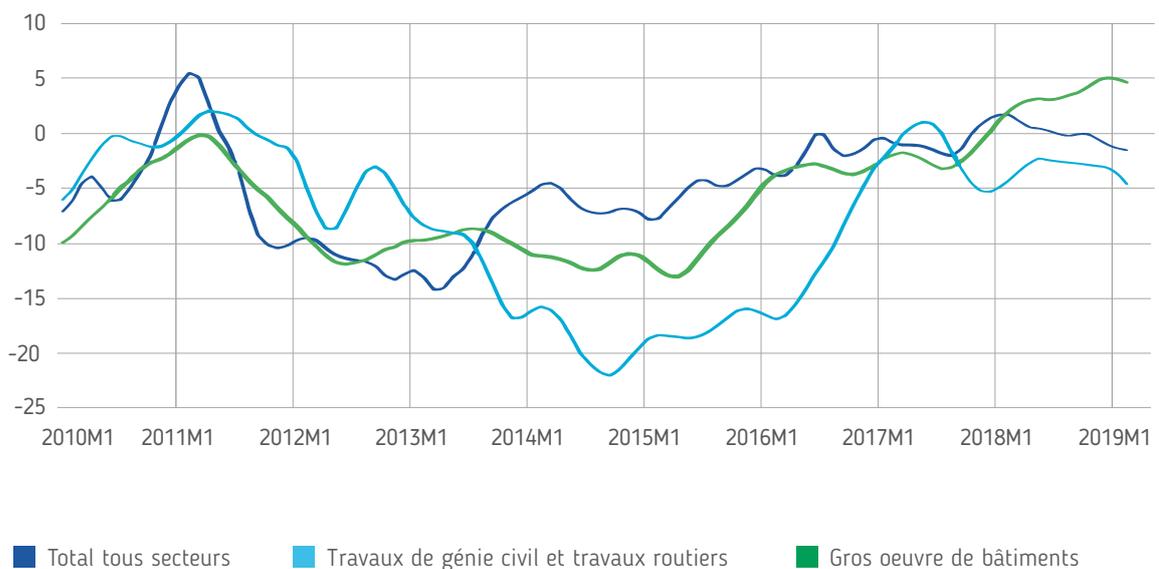
collaborateurs actifs dans les départements de l'après-vente.

C'est pourquoi SIGMA a entamé des négociations sociales avec les syndicats pour obtenir que les travailleurs puissent effectuer le plus d'heures supplémentaires possibles sur une base volontaire. SIGMA est parvenue à relever le nombre d'heures supplémentaires de 120 h à 300 h. « C'est la seule façon de compenser le manque d'afflux de nouvelles recrues et d'utiliser le plus efficacement possible les talents des travailleurs dont nous disposons », conclut Dries Van Haut.

### Facteur de ralentissement

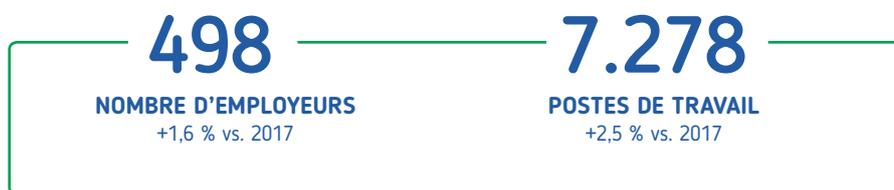
Il s'agit d'un des plus grands défis du secteur dans les années à venir. Car nous aurons beau vendre de plus en plus de machines, il nous faudra toujours trouver les personnes qualifiées pour en assurer la maintenance. Entre-temps nous constatons que la pénurie de personnel menace tout le secteur et bride son potentiel de croissance. Les machines restent plus longtemps hors service parce qu'il faut plus de temps avant qu'un technicien puisse passer, pour la simple raison qu'il n'y en a pas d'immédiatement disponible. Nous devons miser le tout pour le tout et débloquer des moyens pour rendre au métier et au secteur son attractivité.

## INDICE SYNTHÉTIQUE DE CONFIANCE DES ENTREPRISES



Source : BNB

## QUELQUES CHIFFRES POUR LE SECTEUR DU GÉNIE CIVIL, DE LA CONSTRUCTION ET DE LA MANUTENTION



Source: ONSS et SPF Économie

## La croissance de SIGMACert

SIGMACert, le label de sécurité belge des machines pour le bâtiment, la manutention, les chariots élévateurs et pompes à béton, existe depuis sept ans et connaît une progression constante depuis sa création. Il a vu le jour pour contrôler l'obligation légale qu'ont les entreprises de faire inspecter annuellement leurs machines par une instance de contrôle interne ou externe indépendante. L'avantage de la certification SIGMACert est que contrôle et réparation peuvent être effectués au cours d'une seule et même opération, ce qui fait gagner un temps précieux au client. Les déficiences éventuelles se décèlent à temps et l'utilisation d'engins plus sûrs réduit le nombre d'accidents.

SIGMACert présente en outre l'avantage qu'il s'agit d'un système documenté qui démontre que les machines font l'objet d'un suivi, d'un entretien et d'une inspection réguliers.

Au cours de son année de création 2011, 319 contrôles indépendants ont été réalisés contre 8.149 en 2018. La catégorie principale d'engins soumise à ce type d'inspection est celle des chariots élévateurs suivie des pompes à béton, des auxiliaires pour chariots élévateurs et des chargeurs télescopiques sur pneu.

# L'EMPLOI OUVRIER PAR COMMISSION PARITAIRE

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>CP 112 - Garages</b>									
Employeurs	5.756	5.769	5.704	5.590	5.554	5.547	5.582	5.609	5.587
Postes de travail	27.563	27.784	27.344	26.611	26.150	25.920	25.930	26.267	26.154
<b>SCP 149.02 - Carrosserie</b>									
Employeurs	937	941	947	937	921	902	896	892	885
Postes de travail	4.920	4.991	4.863	4.771	4.706	4.612	4.648	4.774	4.853
<b>SCP 149.04 - Commerce du métal</b>									
Employeurs	3.484	3.469	3.399	3.322	3.239	3.163	3.154	3.116	3.066
Postes de travail	18.085	18.311	18.365	18.271	18.219	17.725	17.758	18.014	18.509

## L'EMPLOI PAR RÉGION (EN % DU TOTAL)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>CP 112 - Garages</b>									
Région de Bruxelles-Capitale	7,9 %	7,6 %	7,3 %	7 %	7,1 %	6,7 %	6,4 %	6,3 %	6,3 %
Région flamande	60,1 %	60,1 %	60,1 %	60,5 %	60,6 %	60,9 %	61 %	60,9 %	60,8 %
Région wallonne	32 %	32,3 %	32,6 %	32,5 %	32,3 %	32,4 %	32,6 %	32,8 %	32,9 %
<b>SCP 149.02 - Carrosserie</b>									
Région de Bruxelles-Capitale	8,5 %	9 %	8,9 %	8,7 %	8,1 %	7,6 %	7,8 %	8,0 %	7,9 %
Région flamande	55,7 %	56,4 %	56,9 %	57,4 %	58,3 %	59,4 %	58,6 %	58,1 %	58,2 %
Région wallonne	35,8 %	34,6 %	34,2 %	33,9 %	33,6 %	33 %	33,6 %	33,8 %	34,0 %
<b>SCP 149.04 - Commerce du métal</b>									
Région de Bruxelles-Capitale	5,2 %	4,9 %	4,9 %	4,3 %	4,2 %	3,9 %	4,1 %	3,8 %	3,6 %
Région flamande	70,7 %	71,3 %	71,5 %	72,5 %	72,8 %	72,8 %	72,8 %	73,4 %	74,1 %
Région wallonne	24,1 %	23,8 %	23,6 %	23,2 %	23 %	23,3 %	23,1 %	22,8 %	22,3 %

## POURCENTAGE D'EMPLOYEURS PAR TAILLE

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>CP 112 - Garages</b>									
1-4 travailleurs	63,2 %	62,6 %	63,0 %	63,0 %	63,1 %	62,7 %	63,4 %	63,4 %	63,9 %
5-9 travailleurs	17,3 %	17,7 %	17,5 %	17,7 %	17,6 %	18,1 %	17,5 %	17,5 %	16,6 %
10-19 travailleurs	10,5 %	10,6 %	10,3 %	9,7 %	9,8 %	9,7 %	9,7 %	9,7 %	9,8 %
20-49 travailleurs	7,5 %	7,6 %	7,6 %	7,8 %	7,8 %	7,9 %	7,6 %	7,6 %	7,4 %
+50 travailleurs	1,5 %	1,6 %	1,6 %	1,7 %	1,7 %	1,6 %	1,7 %	1,7 %	2,2 %
<b>SCP 149.02 - Carrosserie</b>									
1-4 travailleurs	60,6 %	60,8 %	62,0 %	61,6 %	61,7 %	60,5 %	60,4 %	60,4 %	59,0 %
5-9 travailleurs	23,6 %	22,8 %	22,2 %	23,1 %	22,8 %	23,5 %	23,1 %	23,1 %	23,6 %
10-19 travailleurs	10,4 %	10,7 %	10,5 %	10,0 %	9,9 %	10,6 %	11,0 %	11,0 %	11,1 %
20-49 travailleurs	4,0 %	4,4 %	3,9 %	3,9 %	4,2 %	4,4 %	4,2 %	4,2 %	4,9 %
+50 travailleurs	1,4 %	1,4 %	1,4 %	1,4 %	1,4 %	1,1 %	1,3 %	1,3 %	1,4 %
<b>SCP 149.04 - Commerce du métal</b>									
1-4 travailleurs	50,2 %	49,4 %	49,1 %	48,5 %	48,4 %	48,0 %	48,5 %	48,5 %	48,7 %
5-9 travailleurs	22,2 %	22,6 %	22,6 %	23,3 %	23,4 %	23,7 %	23,4 %	23,4 %	22,5 %
10-19 travailleurs	14,7 %	14,7 %	14,6 %	14,3 %	14,5 %	14,6 %	14,3 %	14,3 %	14,7 %
20-49 travailleurs	8,9 %	9,4 %	9,6 %	9,7 %	9,5 %	9,5 %	9,5 %	9,5 %	9,6 %
+50 travailleurs	4,0 %	3,9 %	4,1 %	4,2 %	4,2 %	4,2 %	4,2 %	4,2 %	4,4 %

## NOMBRE DE JOURS DE CHÔMAGE ÉCONOMIQUE

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>CP 112 - Garages</b>	43.249	38.564	50.632	51.715	54.671	38.572	31.099	24.220	18.082
<b>SCP 149.02 - Carrosserie</b>	40.603	14.190	23.873	27.600	24.467	13.280	9.562	5.799	8.716
<b>SCP 149.04 - Commerce du métal</b>	77.012	54.270	53.327	48.423	44.033	35.903	31.364	21.203	14.885

Source: ONSS / Fonds Sociaux

## CLASSIFICATION DES SECTEURS DE TRAXIO SUR LA BASE DES NOMENCLATURES SECTORIELLES NACEBEL2008

SECTEUR	SOUS-SECTEUR	NACE CODE	DESCRIPTION
Mobilité	Fabrication de Carrosseries	2920	Fabrication de carrosseries de véhicules automobiles; fabrication de remorques et de semi-remorques
		29201	Fabrication de carrosseries de véhicules automobiles
		29202	Fabrication de remorques, de semi-remorques et de caravanes
	Commerce Automobile	4511	Commerce d'automobiles et d'autres véhicules automobiles légers ( = 3,5 tonnes )
		45111	Commerce de gros d'automobiles et d'autres véhicules automobiles légers ( = 3,5 tonnes )
		45112	Intermédiaires du commerce en automobiles et autres véhicules automobiles légers( = 3,5 tonnes )
		45113	Commerce de détail d'automobiles et d'autres véhicules automobiles légers ( = 3,5 tonnes )
		4519	Commerce d'autres véhicules automobiles
		45191	Commerce de gros d'autres véhicules automobiles ( > 3,5 tonnes )
		45192	Intermédiaires du commerce en autres véhicules automobiles ( > 3,5 tonnes )
		45193	Commerce de détail d'autres véhicules automobiles ( > 3,5 tonnes )
		45194	Commerce de remorques, de semi-remorques et de caravanes
		Entretien et réparation	4520
	45201		Entretien et réparation général d'automobiles et d'autres véhicules automobiles légers ( = 3,5 tonnes )
	45202		Entretien et réparation général d'autres véhicules automobiles ( > 3,5 tonnes )
	45203		Réparation de parties spécifiques de véhicules automobiles
	45204		Réparations de carrosseries
	45205		Services spécialisés relatifs au pneu
	45206		Lavage de véhicules automobiles
	45209		Entretien et réparation de véhicules automobiles n.c.a.
	Moto - Commerce et Entretien	4540	Commerce, entretien et réparation de motocycles et de pièces et accessoires de motocycles
		45401	Intermédiaires du commerce et commerce de gros de motocycles, y compris les pièces et accessoires
		45402	Entretien, réparation et commerce de détail de motocycles, y compris les pièces et accessoires
	Commerce de carburant	4730	Commerce de détail de carburants automobiles en magasin spécialisé
		47300	Commerce de détail de carburants automobiles en magasin spécialisé
	Pièces et Équipements	2211	Fabrication et rechapage de pneumatiques
		22110	Fabrication et rechapage de pneumatiques
		2931	Fabrication d'équipements électriques et électroniques pour véhicules automobiles
		29310	Fabrication d'équipements électriques et électroniques pour véhicules automobiles
		2932	Fabrication d'autres équipements pour véhicules automobiles
		29320	Fabrication d'autres équipements pour véhicules automobiles
		4531	Commerce de gros d'équipements de véhicules automobiles
		45310	Intermédiaires du commerce et commerce de gros d'équipements de véhicules automobiles
4532		Commerce de détail d'équipements de véhicules automobiles	
45320		Commerce de détail d'équipements de véhicules automobiles	
Cycles	3092	Fabrication de bicyclettes et de véhicules pour invalides	
	30920	Fabrication de bicyclettes et de véhicules pour invalides	
	46495	Commerce de gros de cycles	
	47785	Commerce de détail de cycles en magasin spécialisé	
Agriculture & Horticulture	2830	Fabrication de machines agricoles et forestières	
	28300	Fabrication de machines agricoles et forestières	
	3312	Réparation de machines	
	33120	Réparation de machines	
	4661	Commerce de gros de matériel agricole	
	46610	Commerce de gros de matériel agricole	
Génie Civil et Manutention	2822	Fabrication de matériel de levage et de manutention	
	28220	Fabrication de matériel de levage et de manutention	
	4662	Commerce de gros de machines-outils	
	46620	Commerce de gros de machines-outils	
	4663	Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil	
	46630	Commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil	



[www.traxio.be](http://www.traxio.be)

 Avenue Jules Bordet 164 - 1140 Bruxelles

 02 778 62 00

 [info@traxio.be](mailto:info@traxio.be)

 [twitter.com/traxio\\_be](https://twitter.com/traxio_be)

 [linkedin.com/company/traxio](https://www.linkedin.com/company/traxio)