



COMMERCE ET RÉPARATION DU DEUX-ROUES MOTORISÉ

6 588 entreprises

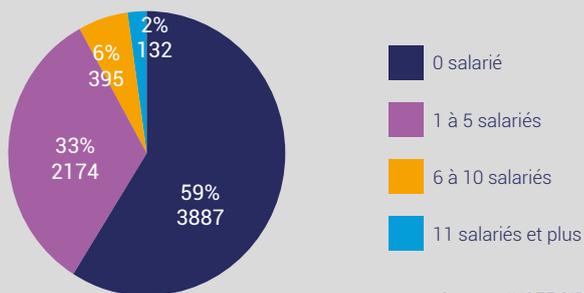
Source : INSEE SIRENE 2016

11 170 salariés

Source : Acoess 2017

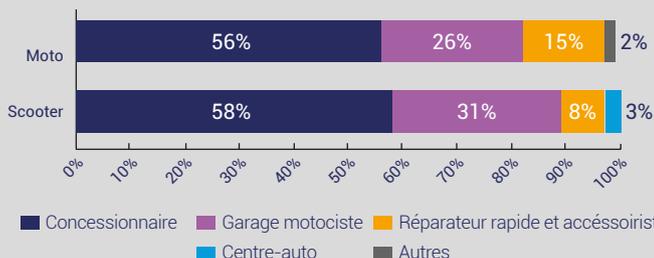
LES ACTEURS

RÉPARTITION DES ENTREPRISES PAR TAILLE



Source : INSEE SIRENE, 2016

PARTS DE MARCHÉ DES ACTEURS SUR LES ENTRÉES ATELIER



Source : GIPA, 2018

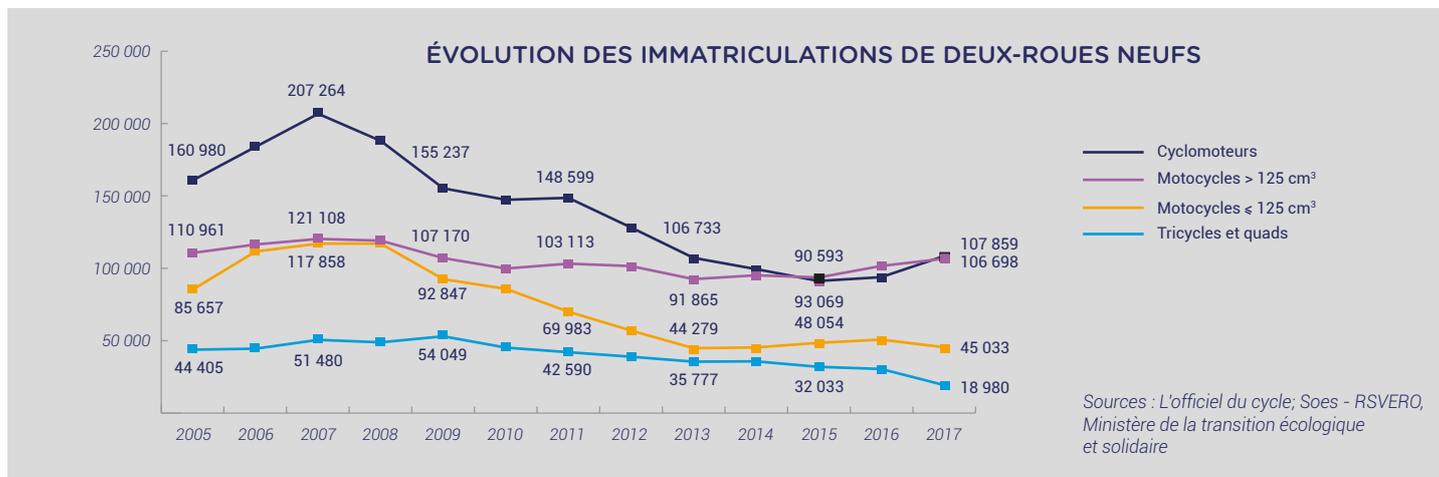
Dans le secteur du deux-roues motorisé (scooters, motos, tricycles et quads), trois types d'entreprise se partagent le marché :

- **Les concessionnaires** qui vendent des véhicules neufs sous contrat de concession avec un ou plusieurs constructeurs-importateurs de motos. Ils vendent également des véhicules d'occasion, ont un atelier de réparation et proposent des équipements de sécurité et des accessoires pour les conducteurs.
- **Les garages motocistes** qui exercent principalement des activités de maintenance et de réparation mais qui peuvent également vendre des véhicules d'occasion.
- **Les réparateurs rapides-accessoiristes**, spécialisés dans la vente d'équipements et d'accessoires pour les véhicules et leurs conducteurs. Ils disposent également d'un atelier dans lequel ils réalisent majoritairement des opérations de maintenance courante (pneumatique, révision, par exemple).

Le secteur du deux-roues est particulièrement atomisé : 98 % des entreprises sont des TPE (moins de 11 salariés).

Même si les conducteurs de deux-roues pratiquent le do-it-yourself (réparation par eux-mêmes), ils sont près de 83 % à avoir recours à un professionnel (en partie ou en intégralité) pour l'entretien de leur véhicule. Et lorsque le véhicule entre en atelier, c'est le plus souvent chez un concessionnaire (56 % des entrées ateliers moto), ou dans un garage motociste (26 %) (Source : GIPA, 2018).

LA VENTE DE DEUX-ROUES NEUFS : UNE LÉGÈRE EMBELLIE APRÈS PLUSIEURS ANNÉES DE DIFFICULTÉS



Le segment des cyclomoteurs (< 50 cm³) souffre d'un désintérêt croissant des jeunes sous l'effet de la concurrence des autres moyens de transport (transports en commun, vélos électriques, etc.), notamment en zone urbaine, et des moyens de communication (smartphone, réseaux sociaux) qui permettent de maintenir le lien social sans se déplacer. A cela, viennent s'ajouter le durcissement de la réglementation pour l'accès à ce type de véhicule et le coût élevé de l'assurance qui peuvent décourager certains jeunes. **Les immatriculations de cyclomoteurs neufs ont ainsi été divisées par deux entre 2007 et 2015.** Depuis, les immatriculations sont reparties à la hausse (+ 19 % entre 2015 et 2017) grâce, notamment, aux modèles électriques et aux cyclomoteurs à boîte qui dynamisent les ventes. Cette progression est également due à des immatriculations stratégiques, avant le passage à la **norme anti-pollution Euro 4** et n'est pas pérenne puisque la CSIAM (Chambre Syndicale des Importateurs d'Automobiles et de Motocycles) prévoit une baisse de 32 % sur l'année 2018.

POUR RAPPEL : LE PASSAGE À LA NORME EURO 4

- **1^{er} janvier 2017 pour les motocycles (≥50cm³)**, pour lesquels l'ABS devient obligatoire ainsi que la prise OBD.
- **1^{er} janvier 2018 pour les cyclomoteurs (<50cm³)**

La conséquence directe de la baisse des émissions de polluants est la disparition de certains modèles des catalogues de vente, notamment sur le segment des scooters (diminution des moteurs deux temps au profit des moteurs quatre temps).

Le segment des petites cylindrées (≤ 125 cm³) est fortement impacté par les **aléas économiques et réglementaires** (évolution des permis de conduire). Après la forte baisse des années 2008-2013, la tendance s'inverse : les immatriculations progressent de 13,7 % en trois ans. Mais le passage à la **norme Euro 4** a, là aussi, favorisé des pré-immatriculations stratégiques sur l'année 2016 et impacté le nombre de modèles de scooters disponibles en 2017, entraînant une baisse de 11 % des immatriculations par rapport à l'année précédente. Cependant, les ventes de petites cylindrées sont annoncées en forte hausse sur l'année 2018 (+ 15 % ; source : CSIAM).

Le segment des grosses cylindrées (> 125 cm³) est moins dépendant des évolutions du marché et de la réglementation puisqu'il ne s'adresse pas au même public. La clientèle, passionnée, est attachée à son véhicule. La confusion sur les véhicules éligibles à la conduite avec le permis A2 a toutefois pu retarder certaines ventes, notamment sur le marché de l'occasion, lors de l'arrivée de la limitation à 47,5 chevaux. Les immatriculations ont cessé de diminuer dès 2013 et **progressent significativement depuis 2015** : + 15 % en deux ans. Cette embellie semble se poursuivre sur l'année 2018, puisque les ventes ont augmenté de 6 % par rapport à l'année précédente (Source : CSIAM).

La reprise des ventes de véhicules neufs a des effets immédiats sur l'âge du parc moto qui commence à s'infléchir à partir de 2018, même s'il reste élevé : 10,3 ans (Source : GIPA).

Les ventes de véhicules neufs ne représentent qu'un petit tiers des ventes de deux-roues motorisés : 69 % des transactions se font sur le marché de l'occasion (Source : CSIAM), principalement entre particuliers, échappant aux circuits professionnels.

LES PERMIS DE CONDUIRE

Pour les cyclomoteurs (scooters et motos de moins de 50 cm³), accessibles dès 14 ans : le permis AM est obligatoire et nécessite huit heures de formation réparties sur deux jours. La durée de formation s'est allongée, passant de cinq à sept heures en 2013, puis à huit en mars 2019 et la réglementation s'est durcie : il est désormais obligatoire de porter des équipements de sécurité lors du passage de l'examen (casque, gants, chaussures montantes).

Pour les petites cylindrées (deux-roues ≤125 cm³) : depuis 2011, le permis B ne suffit plus pour conduire une petite cylindrée : les automobilistes doivent passer une formation de sept heures pour obtenir le permis A1.

Pour les grosses cylindrées (> 125 cm³) : depuis 2016, tous les nouveaux conducteurs de motocycles doivent d'abord passer le permis A2 (permettant de conduire des motos dont la puissance est inférieure à 47,5 chevaux), puis après deux années d'expérience, suivre une formation complémentaire de sept heures avant d'obtenir le permis A, permettant de conduire tout type de cylindrées.

FOCUS SUR LE MARCHÉ DE L'ÉLECTRIQUE

Les ventes de deux-roues électriques progressent fortement (+ 60 % entre 2017 et 2018 ; *Source : CISAM*) et dynamisent notamment le segment des scooters. Cependant, les volumes vendus restent encore faibles, faisant de ce segment un marché de niche, principalement orienté B to B. Ainsi les offres de location en free floating (sans borne d'attache) proposées par Cityscoot, Coup Mobility ou encore Indigo Weel, se multiplient dans les grandes villes (Paris, Nice, Toulouse ou encore Lyon).

D'autre part, certaines entreprises, notamment dans le secteur de la restauration, équiperont leur service de livraison à domicile de scooters électriques, tout comme La Poste pour la distribution de courrier. Ces initiatives devraient se multiplier rapidement avec la mise en place de Zones à faibles émissions et de Zones à circulation restreinte, afin d'éviter la pollution dans les grands centres urbains, obligeant les professionnels à repenser leur service de livraison pour le dernier kilomètre.

En 2019, pour encourager l'achat des particuliers, l'Etat propose un bonus écologique allant jusqu'à 900 euros ainsi qu'une prime à la conversion de 100 euros. Ces aides peuvent aller jusqu'à 1 100 euros supplémentaires, sous condition de ressources.

LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION : DES SIGNAUX ENCOURAGEANTS

Le marché de la moto a beaucoup souffert pendant les années de crise économique. Pour une grande partie des conducteurs, ce véhicule est utilisé pour le loisir, les dépenses associées sont donc prioritairement réduites lors de baisse de pouvoir d'achat. En effet, le choix du deux-roues répond à plusieurs besoins, différents selon le type de véhicule : besoin de mobilité pour les scootéristes, objet-passion pour les motards. Les premiers utilisent leurs deux-roues pour pallier les problèmes de circulation (48 %) ou parce qu'ils n'ont pas ou plus le permis de conduire automobile (22 %). Cette utilisation quotidienne comme solution de mobilité correspond également, dans une moindre mesure, aux usagers de maxiscooter. En revanche, la clientèle moto est passionnée : quatre conducteurs sur cinq utilisent leur deux-roues pour le plaisir, par passion.

Avec l'amélioration du contexte économique et l'augmentation des problèmes de congestion en zone urbaine, on assiste à une reprise du marché : les immatriculations de véhicules neufs, petites et grosses cylindrées, repartent à la hausse en 2018, tout comme l'ensemble des dépenses liées à l'utilisation d'une moto (entretien-réparation, accessoires et équipements).

Le nombre d'entrées atelier est estimé à plus de 3,3 millions par an. *Source : GIPA, 2018*

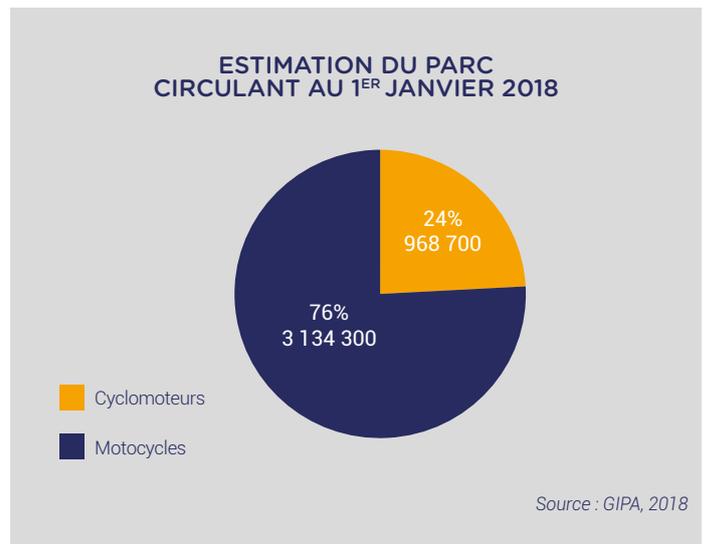
L'utilisation des deux-roues (et notamment de la moto pour le loisir) est fortement liée à la météo. On observe donc une saisonnalité marquée de mai à septembre (plus de 88 % des conducteurs utilisent alors leur deux-roues) qui se retrouve ensuite dans les ateliers. 61 % des entrées atelier sont concentrées sur les mois de mars à juin (*source : GIPA, 2018*). Il existe également des disparités régionales, elles aussi liées au climat. Ainsi, 70 % des conducteurs du bassin méditerranéen déclarent utiliser leur deux-roues toute l'année, quand ils ne sont que 30 % à l'est.

(*Source : Gipa, 2018*)

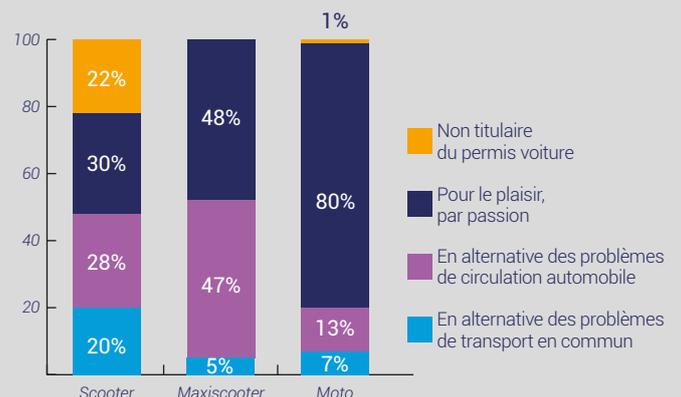
ET LE CONTRÔLE TECHNIQUE MOTO ?

Serpent de mer, l'objectif d'établir un contrôle technique pour les deux-roues a plusieurs fois été annoncé sans que l'on arrive à établir un modèle viable. La difficulté d'un maillage important de centres de contrôle disposant des infrastructures nécessaires et du personnel qualifié, possédant le permis moto, a, pour le moment, toujours repoussé l'exécution d'une telle mesure. Cependant, la législation européenne (2014/45/UE) recommande l'instauration d'un contrôle technique motocycle d'ici 2022.

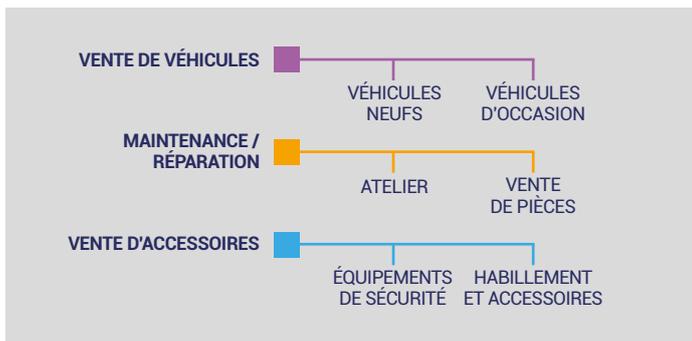
Le parc circulant est estimé à 4,1 millions de deux-roues. *Source : GIPA, 2018*



MOTIF PRINCIPAL D'UTILISATION DU DEUX-ROUES



TROIS PÔLES D'ACTIVITÉ



• La vente de véhicules

La volatilité croissante de la clientèle, autrefois attachée à une marque, oblige les vendeurs à déployer de nouvelles stratégies pour capter le client. L'utilisation de logiciels de CRM (Customer Relationship Management) se développe, tout comme la communication via internet (site vitrine, animation de réseaux sociaux) parallèlement aux méthodes traditionnelles (relances promotionnelles par courrier et par SMS).

Le cœur de la vente se recentre sur le conseil, le client étant souvent déjà informé sur les différents modèles et les caractéristiques techniques grâce à l'information trouvée sur internet. En revanche, se développent les services périphériques tels que les offres de financement, d'assurance ou de reprise du précédent véhicule. Le vendeur doit également pouvoir renseigner les utilisateurs de deux-roues concernant les évolutions réglementaires (port de gants homologués obligatoire, évolutions des différents permis de conduire, homogénéisation des plaques d'immatriculation, ...)

Les offres de LOA (location avec option d'achat) et de LLD (location longue durée) se développent également, bien que moins rapidement que dans le secteur automobile, principalement à destination d'une clientèle utilitaire (souvent professionnelle), qui utilise le deux-roues quotidiennement pour se déplacer.

Les vendeurs procèdent aussi à l'établissement des cartes grises des véhicules vendus et doivent contrôler les pièces justificatives (assurance et permis de conduire) correspondant au véhicule acheté.

• La maintenance/réparation

Les activités de maintenance préventive constituent l'activité principale des ateliers : 51 % des entrées ateliers moto y sont consacrées, c'est bien plus que pour l'automobile (42 %). Lors de ces révisions et vidanges, les opérations restent mécaniques bien que l'outil de diagnostic électronique soit nécessaire pour le reparamétrage des véhicules.

Le changement de pneumatiques est également une activité importante : tout comme dans le secteur automobile, il représente près d'un quart des entrées atelier.

Les pannes immobilisantes ou les problèmes spécifiques ne représentent que 14 % des entrées atelier moto, quand ils pèsent pour 26 % des entrées atelier automobile. Le diagnostic purement mécanique est encore répandu, mais l'utilisation des outils de diagnostic électronique s'avère incontournable pour certaines pannes, notamment sur des systèmes électriques et électroniques (système d'injection, ABS ou encore équipements de confort tels que les poignées et selles chauffantes par exemple).

Des compétences dans le domaine électrique sont donc requises, mais les mécaniciens peuvent obtenir un appui technique auprès des hotlines constructeurs ou équipementiers.

Concernant le scooter, les motifs curatifs sont majoritaires (56 %) avec davantage de pannes, d'accidents et de changements de pièces d'usure.

Lors d'accidents ou de retours de vol, les mécaniciens ou techniciens s'occupent également des activités de carrosserie (essentiellement le remplacement des pièces de carénage ; lorsque des activités de peinture sont nécessaires, elles sont souvent sous-traitées). La relation avec les assureurs peut être traitée par le réceptionnaire, l'assistante ou encore le responsable de l'atelier ou de l'établissement selon la taille des établissements, et la présence ou non de ces postes.

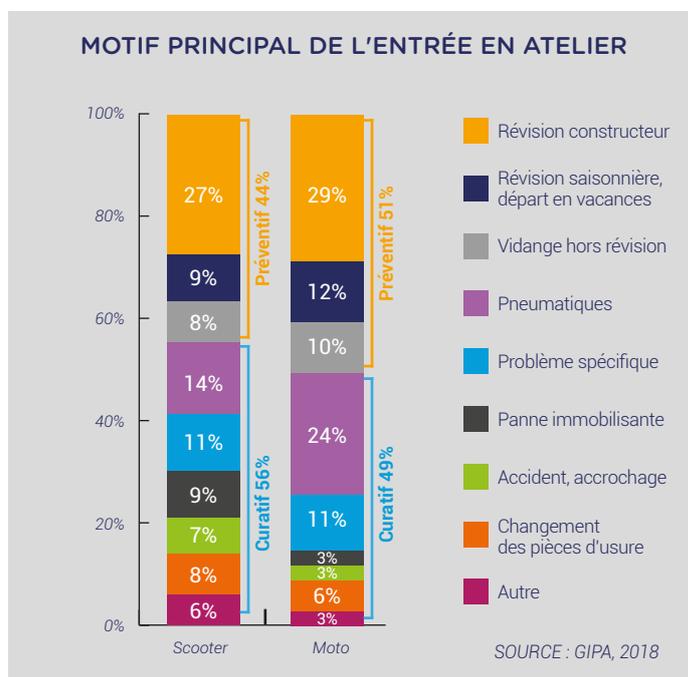
En effet, les établissements du secteur étant de petites structures, les emplois sont plus souvent polyvalents. Les activités de réception de véhicules notamment, sont souvent cumulées avec d'autres activités (maintenance/réparation, encadrement de l'équipe atelier, ou dans certaines structures, la vente de véhicules, d'accessoires ou de pièces).

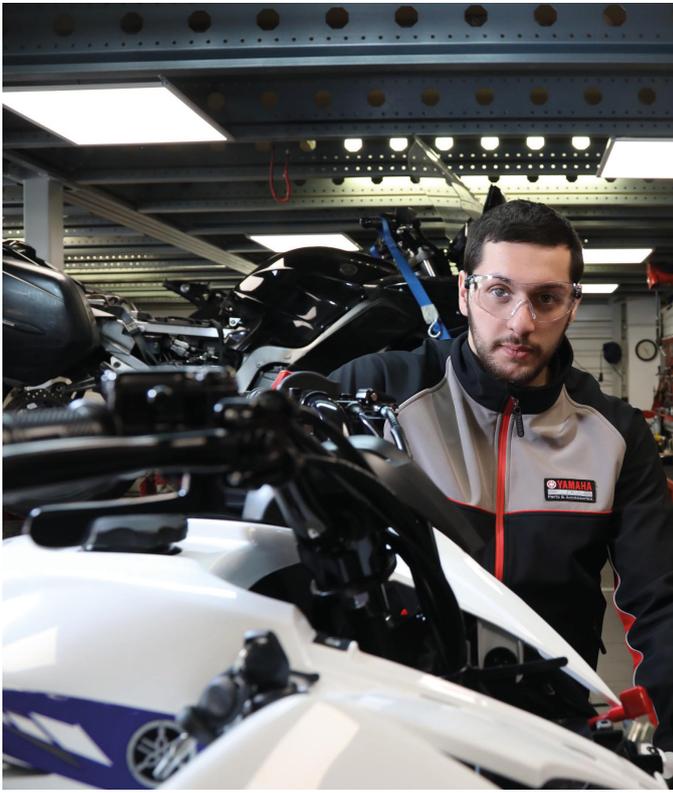
• La vente d'accessoires

Les évolutions technologiques permettent le développement des équipements de sécurité tels que les gilets airbags, les vêtements et chaussures renforcés mais également des casques connectés (équipés d'une caméra sur l'arrière, d'un affichage tête haute ainsi que du contrôle vocal). Ces progrès techniques nécessitent que les vendeurs actualisent régulièrement leurs connaissances afin de pouvoir renseigner les clients devant la multitude des offres proposées. L'activité de conseil est renforcée en magasin afin d'offrir une plus-value face à l'achat sur internet.

De plus, la vente à distance se généralise dans les grandes enseignes accessoiristes, avec la possibilité de retirer les achats effectués en ligne (click and collect), en magasin. Les vendeurs doivent donc organiser les activités de retrait et gérer ces flux de clients potentiels.

Par ailleurs, la tendance actuelle est à l'univers néo-rétro. Les ventes progressent sur ce type de motos au design vintage, maniables et moins puissantes que les motos sportives. L'esthétisme du véhicule est un critère essentiel et les clients adhèrent à l'univers dans sa globalité, adoptant le look jusque dans les accessoires. Dans les showrooms, la vente de véhicules se rapproche de la vente d'accessoires puisqu'à chaque modèle correspond une gamme de prêt-à-porter (tee-shirts, casquettes, etc.). L'objectif étant de vendre un style de vie, multipliant les ventes additionnelles au moment de l'achat de la moto.



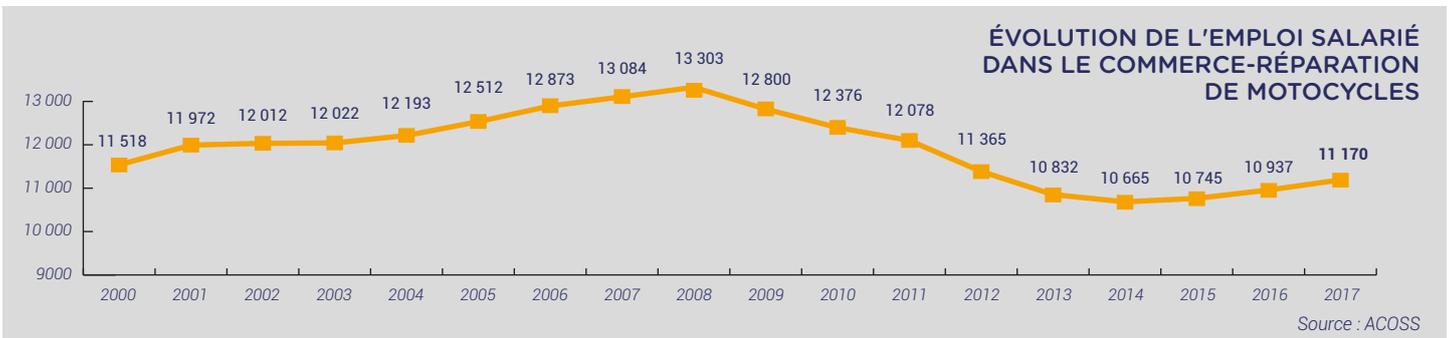


FACTEURS D'ÉVOLUTION DES EMPLOIS ET DES COMPÉTENCES

Généralisation des équipements électroniques (type ABS, OBD,...)	Utilisation des outils de diagnostic informatisés Connaissance des informations techniques
Vieillessement du parc	Maintien et/ou développement du savoir-faire des mécaniciens sur les opérations d'usure
Clientèle utilitaire et/ou scootériste (souvent professionnelle)	Compétences en vente de produits additionnels (type LOA, LLD, forfaits entretien)
Volatilité croissante de la clientèle	Marketing et gestion de base de données clients (CRM) Animation réseaux sociaux
Développement de vente d'équipements via internet	Réception – gestion des commandes, organisation de l'activité de retrait
Évolutions des réglementations	Actualisation des connaissances et restitution de l'information à la clientèle

L'EMPLOI ET LES RECRUTEMENTS

L'EMPLOI REPART À LA HAUSSE

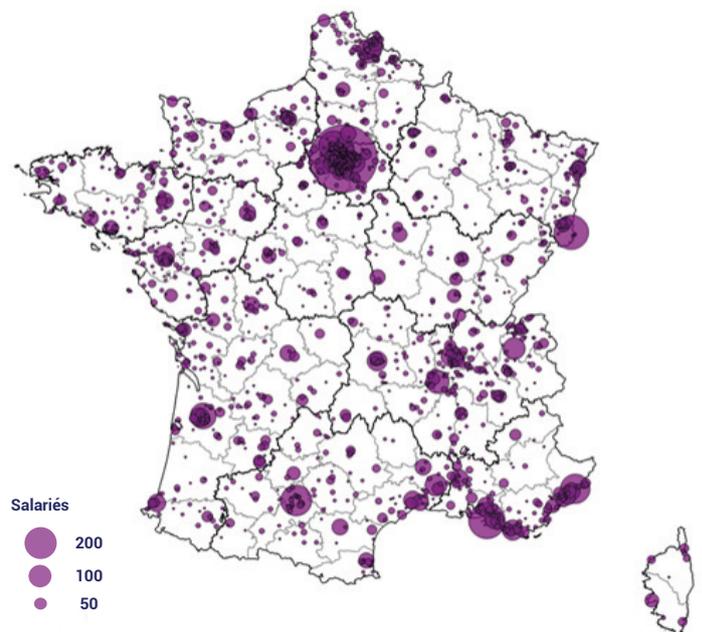


On assiste à une véritable reprise de l'emploi depuis 2014 (+ 4,7 %), après plusieurs années de forte baisse, notamment pendant la crise économique de 2008. L'emploi dans le secteur du motocycle est très lié aux évolutions du marché et profite donc de l'amélioration des ventes de véhicules ainsi que de la hausse des dépenses d'utilisation depuis 2014.



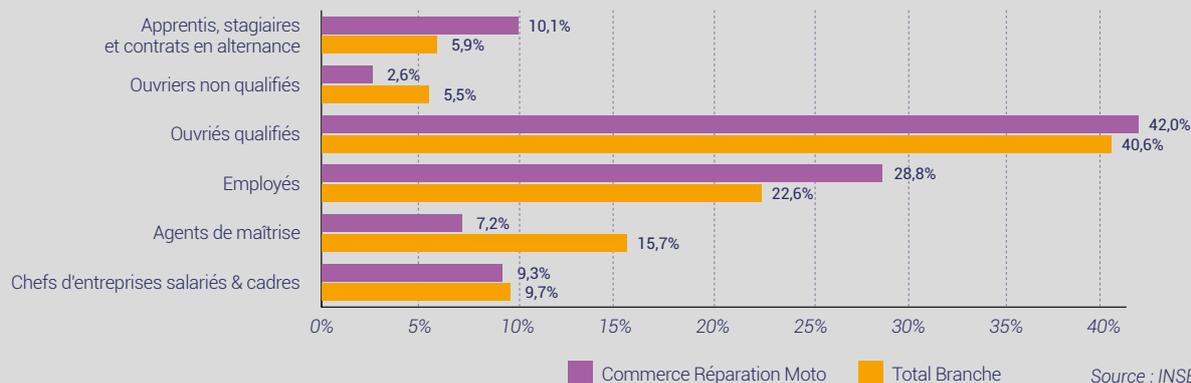
L'emploi est dispersé sur l'ensemble du territoire puisque l'activité répond à des besoins de proximité. On observe cependant une plus forte concentration dans les grandes zones urbaines, où le deux-roues a notamment vocation à pallier les problèmes de congestion. C'est également le cas sur le pourtour du bassin méditerranéen et le long de la côte atlantique où l'usage du deux-roues est davantage lié au loisir.

SALARIÉS DE LA MOTO EN 2017



Source : ACOSS, 2017

RÉPARTITION DES SALARIÉS PAR CSP



La population principale est celle des **ouvriers qualifiés** (42 % des salariés). Les agents de maîtrise sont en revanche peu représentés (7,2 % contre 15,7 % pour l'ensemble de la branche). En effet, la petite taille des entreprises ne laisse que peu de place à l'encadrement intermédiaire.

Le secteur fait preuve d'un recours important à l'alternance : 10,1 % des salariés sont en apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en stage.

PYRAMIDE DES ÂGES DES SALARIÉS DU SECTEUR DU DEUX-ROUES



L'emploi dans le secteur est peu féminisé : seulement 19,1 % des salariés sont des femmes (contre 22,8 % dans l'ensemble de la branche). Le fort recours à l'alternance entraîne une part importante de jeunes de moins de 20 ans (12,7 %) tandis que la part des salariés de plus de 55 ans est relativement faible : 9,6 % contre 12,8 % pour l'ensemble de la branche.

L'emploi est plutôt stable. Le taux de CDI, bien que légèrement inférieur à celui de la branche (93,8 %) est de 91,4 %, c'est-à-dire supérieur de trois points à la moyenne nationale, tous secteurs confondus (Sources : DARES, 2018 ; INSEE DADS 2015). De plus, seuls 5,8 % des établissements du secteur expriment avoir des difficultés de fidélisation de leurs collaborateurs (contre 6,5 % pour l'ensemble de la branche) (Source : ANFA, enquête recrutements 2017).

On retrouve **l'impact de la saisonnalité** dans les pratiques de recrutement des établissements. Le recours à l'emploi saisonnier est un peu plus répandu que dans le reste de la branche. 11,3 % des établissements affirment y avoir eu recours en 2017 (contre 6,4 % pour l'ensemble de la branche). (Source : ANFA, enquête recrutements 2017)

Le secteur de la moto est l'un des plus jeunes de la branche avec un âge moyen de 34,2 ans contre 37,9 ans pour l'ensemble de la branche.



LES RECRUTEMENTS : UNE MAJORITÉ DE CRÉATIONS DE POSTES

La moitié des recrutements ayant eu lieu dans le secteur en 2017 porte sur le métier de mécanicien / technicien moto.

Plus d'un recrutement sur cinq concerne le métier de vendeur moto. Les métiers du magasinage et de la pièce de rechange représentent quant à eux, 14 % des embauches.

Les établissements recrutent majoritairement en CDI : 68,1 % des recrutements (vs 72,4 % dans l'ensemble de la branche).

Les entreprises font occasionnellement appel à l'intérim. Seuls 1,3 % des établissements y ont eu recours, et ce, occasionnellement, pendant l'année 2017, les compétences étant spécifiques dans le secteur.

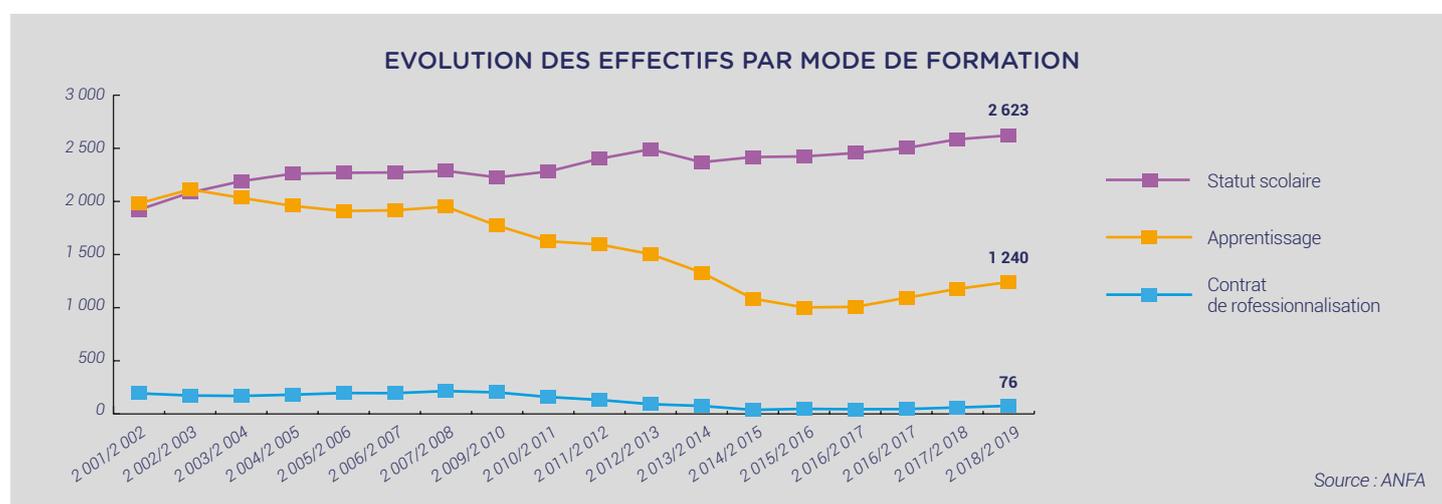
En 2017, près d'un recrutement sur deux était dû à une création de poste. Ce sont sept points de plus que pour l'ensemble de la branche, ce qui témoigne du regain de dynamisme du secteur deux-roues. (Source : ANFA, enquête recrutements 2017).

2017	Vente et Réparation Moto	Total Branche
Renouvellement de poste	52,0%	58,7%
Création de poste (hausse d'activité)	39,2%	34,8%
Création de poste (nouvelle activité)	1,6%	1,7%
Création de poste (autre raison)*	7,7%	4,9%

*par obligation (réglementation, constructeur, ...), réorganisation, fidélisation alternants...

LA FORMATION ET L'INSERTION

LA FORMATION : FORTEMENT DÉVELOPPÉE SOUS STATUT SCOLAIRE



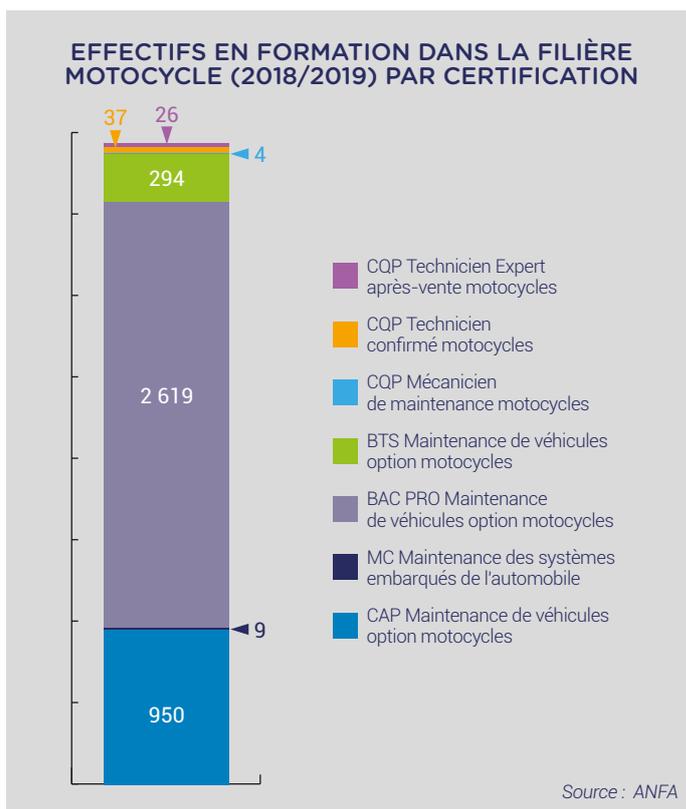
Plus de 3 900 personnes se forment dans la filière motocycle en 2018/2019.

Les deux tiers des effectifs suivent une formation en lycée.

Ces effectifs, sous statut scolaire, n'ont cessé de progresser ces dernières années : + 8 % depuis la rentrée 2014. En revanche, les effectifs en alternance (apprentissage et contrats de professionnalisation) ont fortement baissé entre les rentrées 2007 et 2014. Ces formations étant conditionnées à un contrat dans une entreprise d'accueil, elles subissent directement les effets de la conjoncture économique. Le nombre d'alternants a ainsi été divisé par deux sur cette période (- 51,7 %).

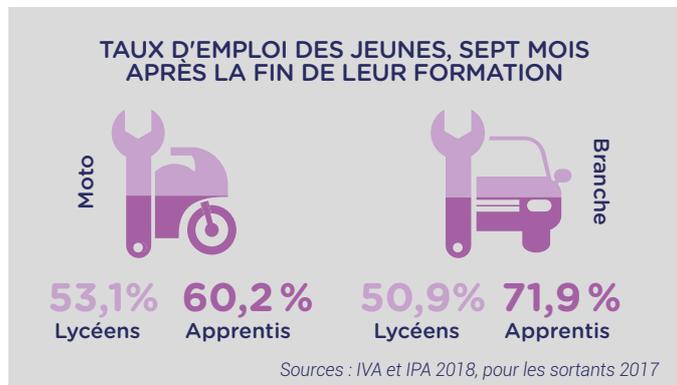
Depuis la rentrée 2014, parallèlement à l'embellie sur le marché et à la reprise de l'emploi dans le secteur, les effectifs en formation en alternance sont également repartis à la hausse : + 25,6 % en quatre ans.

La très grande majorité de ces effectifs prépare un BAC Pro maintenance des véhicules option motorcycle, le plus souvent sous statut scolaire (82,7 %). Le CAP et le BTS sont, quant à eux, plutôt préparés en alternance (respectivement 64,6 et 58,8 %).



Un très grand nombre de lycées propose une filière motocycle, très attractive auprès des jeunes. Les volumes sont tels qu'un jeune est formé pour trois salariés en poste dans le secteur, entraînant des difficultés d'insertion dans le métier visé par la formation en lycée. L'insertion tous métiers confondus est cependant meilleure pour les lycéens du secteur moto que pour les autres lycéens de la branche.

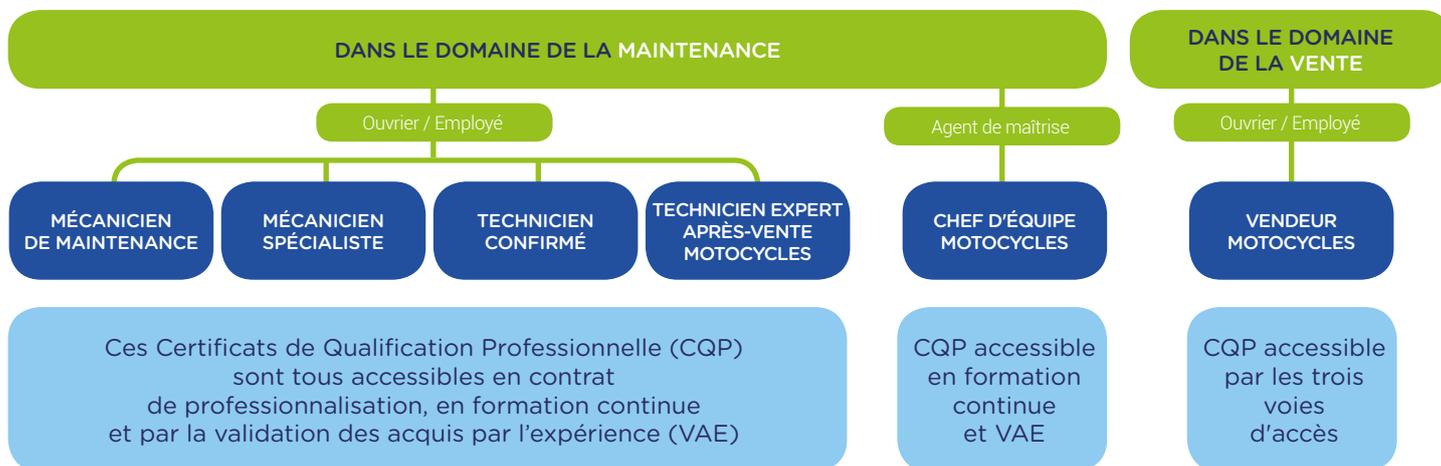
UNE MEILLEURE INSERTION POUR LES APPRENTIS



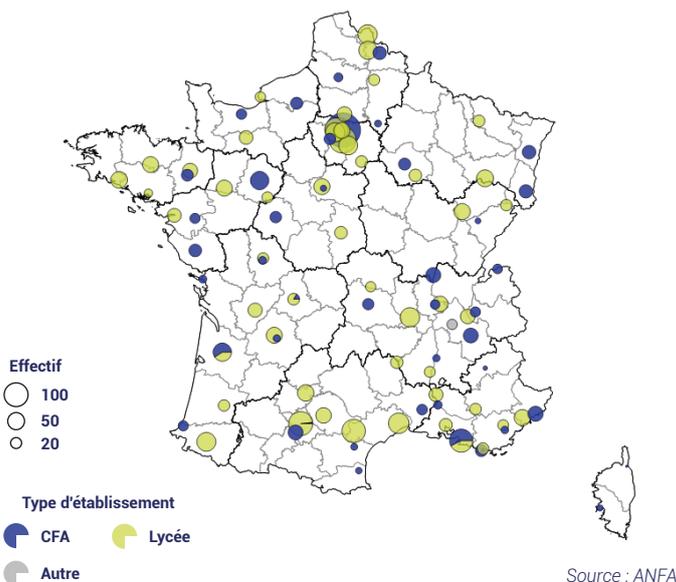
Les jeunes formés en apprentissage s'insèrent mieux que ceux formés sous statut scolaire. 60,2 % des apprentis sont en emploi sept mois après la fin de leur formation, contre 53,1 % des lycéens, tous emplois confondus. Un quart des apprentis est employé par l'entreprise formatrice (contre un tiers pour l'ensemble des filières des services de l'automobile), et seulement 7,2 % des anciens lycéens, sont embauchés dans l'entreprise où ils ont effectué un de leurs stages (contre 10,3 %).

LES QUALIFICATIONS

Les métiers de la vente et de la maintenance du deux-roues constituent une filière au sein du Répertoire National des Qualifications des Services de l'Automobile (RNQSA).



EFFECTIFS EN FORMATION DANS LA FILIÈRE MOTOCYCLE (2018/2019) PAR TYPE D'ÉTABLISSEMENT



Lorsque l'on détaille un peu plus les caractéristiques de cette insertion, on observe bien que le secteur du deux-roues peine à absorber les effectifs formés. Seuls 35,9 % des apprentis (contre 55,3 % pour l'ensemble des filières) et 18,4 % des lycéens (contre 24,9 %) sont en emploi dans le métier cible pour lequel ils ont été formés.

L'ANFA

L'Association Nationale pour la Formation Automobile (ANFA) mandatée par les partenaires sociaux, met en œuvre la politique nationale de formation de la branche des services de l'automobile. Elle développe et harmonise l'ensemble des dispositifs de formation professionnelle, initiale et continue, tant au niveau national qu'au niveau régional. Elle finance les actions de formation des entreprises et conseille sur les dispositifs, et plus globalement sur la gestion de la formation et des emplois.

Retrouvez toutes les publications de l'Observatoire sur <http://observatoire.anfa-auto.fr>

Observatoire ANFA
2 rue Capella - 44470 Carquefou
Tél. : 02 44 76 21 50
observatoire@anfa-auto.fr • www.anfa-auto.fr

Directeur de la publication : Patrice OMNES
Directeur de rédaction : Stéphane PAUTET
Rédaction : Marie-Sophie GIRARDIN
Édition et création : Service Communication ANFA