

Analyses du marché

Que nous dit pour l'avenir l'analyse actuelle du marché ?

Dr Martin Endein
Responsable de la communication
d'entreprise
DAT Group

- Le DAT
- Les partenaires du DAT en Suisse : Auto-i-DAT SA
- Défis pour les garagistes suisses
- Solutions
- Perspectives



Les fondateurs et associés du DAT à ce jour



Verband der Automobilindustrie e.V.



Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V.



Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.



Notre mission :

Collecter, administrer et préparer des données automobiles et les mettre à la disposition du marché gratuitement et à vaste échelle



Présence internationale



- Observation du marché
- Evaluation de véhicules
- Calculs des coûts de réparation
- Interrogation VIN
- Prestations de conseil
- Etudes sur les voitures neuves
- Portail d'atelier FairGarage et kit Internet
- Organisation compétente (seulement en Allemagne)



Les partenaires du DAT en Suisse : Auto-i-DAT SA



Comment analysons-nous le marché suisse ?

- Actualité & qualité : les modèles spécifiques pour la Suisse figurent dans les systèmes d'Auto-i-DAT
- « Fait en Suisse » : les collaborateurs d'Auto-i-DAT SA saisissent, traitent et valorisent les données automobiles
- Les retours des concessionnaires constituent la base de l'observation du marché. Les évaluations Internet sont intégrées aux analyses
- Attention : les prix trouvés sur Internet sont toujours les prix d'offres et reflètent le marché passé d'autant plus que les offres Internet réagissent très lentement aux changements du marché
- Danger des offres faussement alléchantes

Evaluations statistiques comme instrument de classification



- Plus de 30 000 000 de jeux de données concernant le marché suisse de l'automobile
- Informations quotidiennes sur les immatriculations et désimmatriculations de véhicules
- Nouvelles immatriculations, changements de mains, durées d'immobilisation, nombres d'immatriculations par modèle, variante de moteur et variante de boîte de vitesses toujours actuels

- Suspension de la politique du taux plancher par la Banque nationale suisse
- Premières tendances à la saturation du marché en raison des achats de voiture anticipés
- Les remises sur les voitures neuves grèvent le marché de l'occasion
- Prévisions pour 2016 (auto-i-dat SA) : plus qu'une lente croissance voire une stagnation des changements de mains. On suppose aussi un recul de l'immatriculation des voitures de tourisme neuves
- Baisse des marges et tendance à la stagnation des coûts

- Les acheteurs automobiles sont aujourd'hui très bien informés
- Recul des contacts avec les concessionnaires : avant l'achat, on a en moyenne seulement 2 à 3 contacts avec les concessionnaires en Allemagne
- L'Internet domine le marché de l'occasion
- Dans l'achat de voitures neuves, le concessionnaire reste en première place comme source d'information en Allemagne
- Le changement des besoins des clients et des structures de clients sur le marché suisse de l'occasion complique le commerce

Affirmations sur la conduite automobile

88% disent :

« Conduire sa voiture est un plaisir ! »



Source : DAT

Affirmations sur la conduite automobile

89% disent :

« Ma voiture doit toujours être irréprochable sur le plan technique. »



78% disent :

« Pour réduire mes frais automobiles, je ne reporte PAS les réparations et travaux de maintenance. »



Affirmations sur la conduite automobile

47% disent :

« Je suis prêt à dépenser plus pour ma voiture si elle émet moins de CO₂. »



Affirmations sur la conduite automobile

63% disent :

« Je suis prêt à dépenser plus pour ma voiture si elle consomme moins de carburant. »



Affirmations sur la conduite automobile

48% disent :

« J'ai changé de conduite en raison des prix élevés du carburant. »



Source : DAT

Affirmations sur la conduite automobile

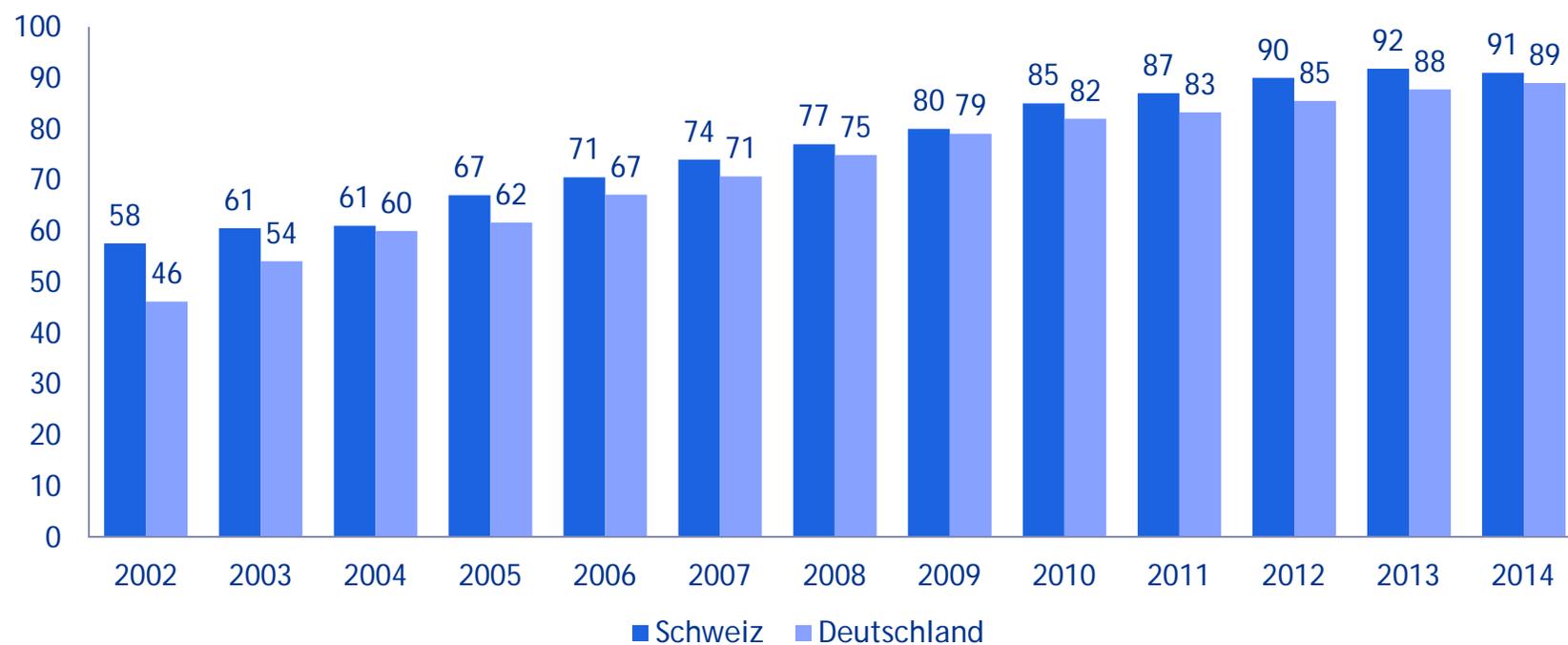
34% disent :

« Je garderai ma voiture plus longtemps que la précédente. »

31% ne le feront pas,
le reste ne sait pas.



Foyers avec accès Internet



Source : Statistique suisse, indications en %

Rôle de l'Internet pendant la phase d'information

Achat d'une occasion au lieu d'une voiture neuve (comme prévu à l'origine)

- Total : 18%
- Commerce de marque : 22%
- Femmes : 20%
- Hommes : 18%



Autre marque achetée (que celle prévue à l'origine)

- Total : 28%
- Commerce de marque : 28%
- Femmes : 32%
- Hommes : 27%

Rôle de l'Internet pendant la phase d'information

Autre modèle acheté (que celui prévu à l'origine)

- Total : 20%
- Commerce de marque : 20%
- Femmes : 19%
- Hommes : 20%



Déplacement jusqu'à un autre garagiste plus éloigné (que prévu)

- Total : 33%
- Commerce de marque : 39%
- Femmes : 30%
- Hommes : 34%

Rôle de l'Internet pendant la phase d'information

Achat chez un autre garagiste
(que celui prévu)

- Total : 21%
- Commerce de marque : 36%
- Femmes : 22%
- Hommes : 20%

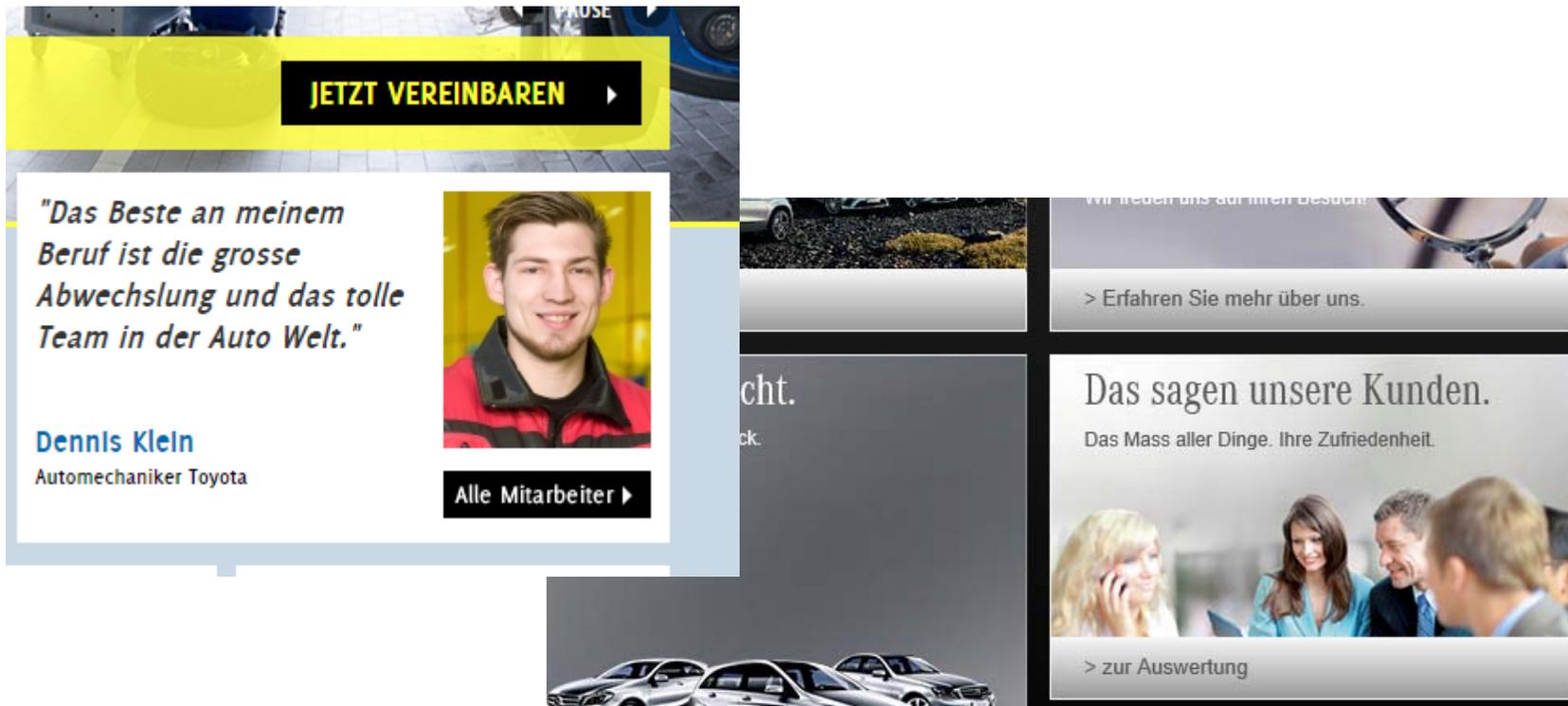


Achat auprès d'un particulier au
lieu de chez un garagiste
(comme prévu à l'origine)

- Total : 18%
- Commerce de marque : 0%
- Femmes : 17%
- Hommes : 18%

- L'Internet doit être (plus) personnel
- Il faut faire en sorte que les informations puissent être trouvées sur Internet : indexation, optimisation du SEO, etc.
- Possibilités de contact avec numéro de téléphone, adresse e-mail, formulaire de contact sur chaque page
- Traiter les demandes Internet rapidement et personnellement
- Utiliser de nouveaux canaux (WhatsApp? Threema)

Laisser les clients et collaborateurs s'exprimer



JETZT VEREINBAREN ▶

"Das Beste an meinem Beruf ist die grosse Abwechslung und das tolle Team in der Auto Welt."

Dennis Klein
Automechaniker Toyota

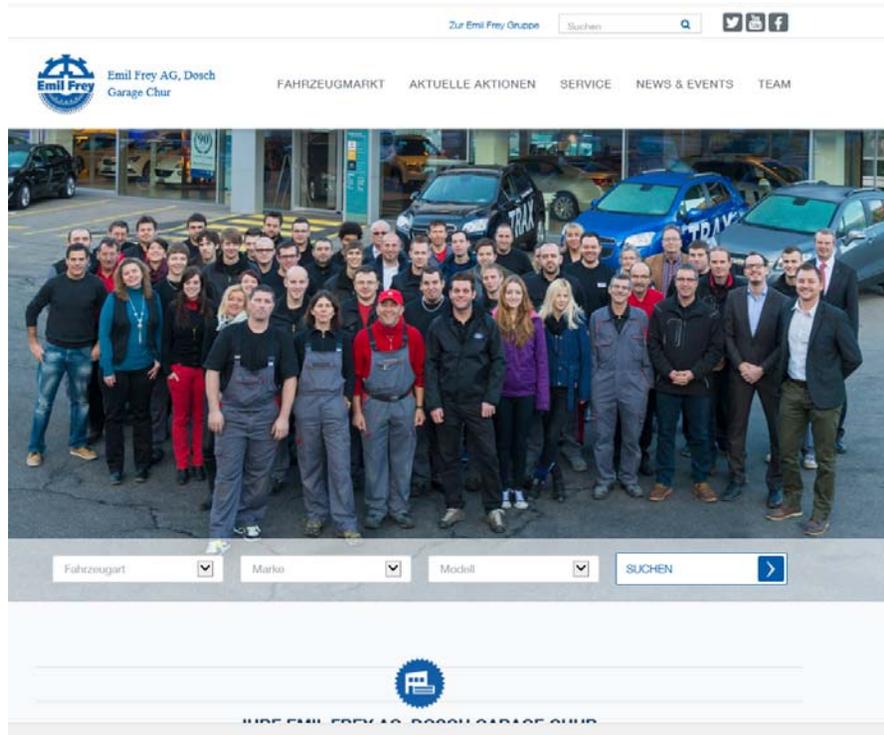
Alle Mitarbeiter ▶

> Erfahren Sie mehr über uns.

Das sagen unsere Kunden.
Das Mass aller Dinge. Ihre Zufriedenheit.

> zur Auswertung

Donner un visage au garage



**EINLADUNG
ZUM NEUJAHRSAPÉRO**
SONNTAG, 11. JANUAR 2015
10 bis 14 Uhr in der Garage Meisel

GUTE FAHRT IM NEUEN JAHR!

An Sonntag, 11. Januar, stehen für einmal nicht die Autos im Zentrum des Geschehens in unserer Werkstatt, sondern Sie als Lenkerin und Lenker: Sie sind herzlich eingeladen zu einem glücklichen und geselligen Neujahrspéro von 10 bis 14 Uhr.

Wir freuen uns auf feine Häppchen, angeregte Gespräche, gute Unterhaltung der 6-köpfigen Jazzband Chicago Hot Club.

live Jazzband

CHICAGO HOT CLUB
Jazz & Blues Allstars
Mikolander Swing, Dixieland, Evergreen, Gospel und Blues, professionell und humorvoll vorgetragen.

Mercedes-Benz smart Garage Meisel AG

Garage Meisel AG - Hauptstrasse 47 - 5316 Leuggern - Telefon 056 268 70 80 - www.garage-meisel.ch

Neujahrspéro

Auto Zentrum West

HOME LAGERFAHRZEUGE AKTUELL MARKEN NUTZFAHRZEUGE KONTAKT FIRMA PARTNER

Ford Fahrtraining
11.-12. Jan. 2016
in Zerne

Maserati Fahrtraining

News

- Swiss Mountain Edition Maserati Ghibli S Q4
- Ford Mustang 5.0 TEST
- Focus RS, 4.7 Sek. auf 100 km/h
- Jeep Cherokee Sondermodell für die Schweiz
- Test Jeep Renegade
- Formel 1 im Auto Zentrum West

Organiser des manifestations spéciales pour les clients

Je connais
précisément les
fonctions
techniques de ma voiture

	Total	Hommes	Femmes
Exact	56	74	29
Inexact	44	27	71

En cas de dérangements,
j'essaie de trouver moi-
même l'erreur

	Total	Hommes	Femmes
Exact	28	41	8
Inexact	72	59	92

- ➔ Mettre en évidence les prestations de conseil
- ➔ Cours pour les clients
- ➔ Cours par des femmes pour les femmes

Impressionen Pannenkurs 2016

Folgende Fragen gingen wir von Frau zu Frau während rund eineinhalb Stunden bei uns in der Auto Welt in Wil nach:

Kursinhalte

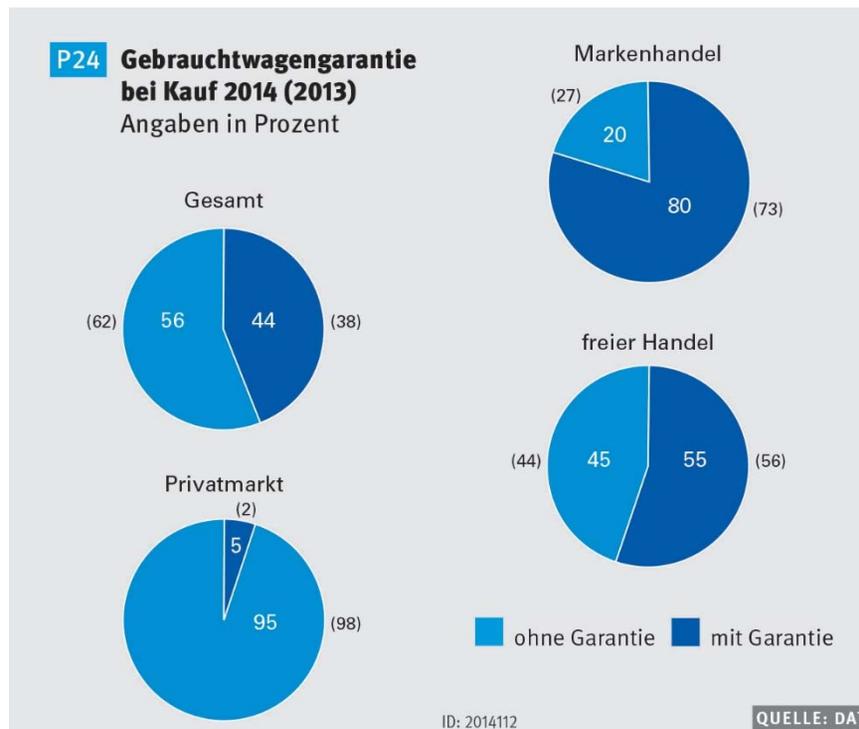
- *Wie wechsle ich ein Rad?*
- *Wie schleppe ich ein Auto ab?*
- *Wie überbrücke ich richtig bei leerer Batterie?*
- *Was bedeuten meine Warnlampen am Armaturenbrett?*
- *Wie wechsle ich eine kaputte Birne aus?*
- *Wie montiere ich Schneeketten?*
- *Welcher Öl- und Wasserstand benötigt mein Auto und wie fülle ich diesen auf?*
- *Wie fülle ich das Scheibenwasser nach?*

Organiser des manifestations spéciales pour les clients

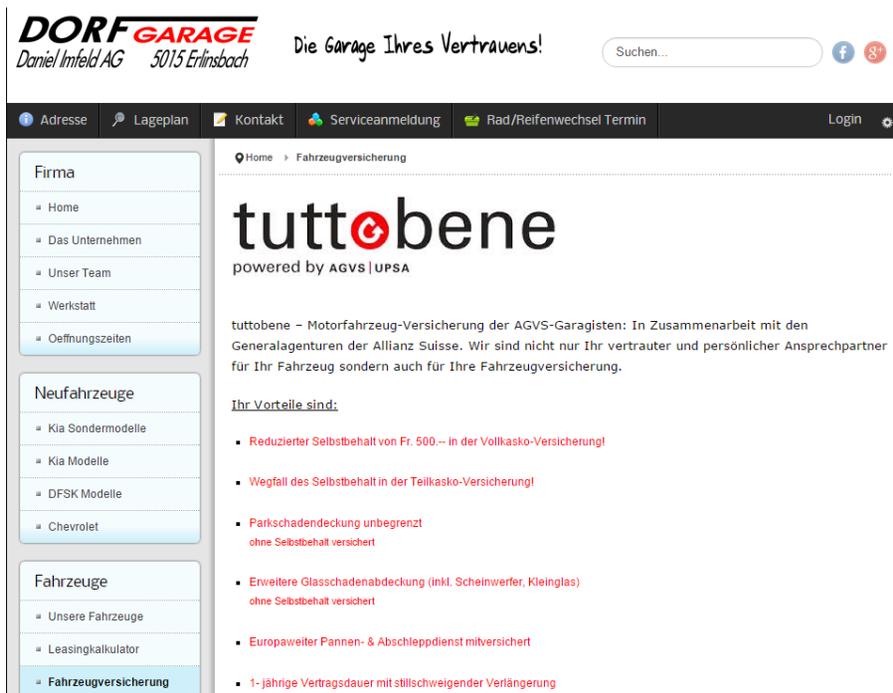


Autowelt von Rotz
www.vonrotz.ch

Générer des transactions supplémentaires : garantie



- Une garantie est un argument important face à un achat auprès d'un particulier
- Les acheteurs d'occasions n'ayant pas eu de garantie lors de l'achat seraient prêts à payer jusqu'à € 274 pour une garantie



DORF GARAGE
Daniel Imfeld AG 5015 Erlinsbach

Die Garage Ihres Vertrauens!

Suchen...

Adresse Lageplan Kontakt Serviceanmeldung Rad/Reifenwechsel Termin Login

Home > Fahrzeugversicherung

tutto bene
powered by AGVS | UPSA

tutto bene – Motorfahrzeug-Versicherung der AGVS-Garagisten: In Zusammenarbeit mit den Generalagenturen der Allianz Suisse. Wir sind nicht nur Ihr vertrauter und persönlicher Ansprechpartner für Ihr Fahrzeug sondern auch für Ihre Fahrzeugversicherung.

Ihr Vorteile sind:

- Reduzierter Selbstbehalt von Fr. 500.- in der Vollkasko-Versicherung!
- Wegfall des Selbstbehalt in der Teilkasko-Versicherung!
- Parkschedendeckung unbegrenzt ohne Selbstbehalt versichert
- Erweiterte Glasschadenabdeckung (inkl. Scheinwerfer, Kleinglas) ohne Selbstbehalt versichert
- Europaweiter Pannen- & Abschleppdienst mitversichert
- 1-jährige Vertragsdauer mit stillschweigender Verlängerung

Firma

- Home
- Das Unternehmen
- Unser Team
- Werkstatt
- Öffnungszeiten

Neufahrzeuge

- Kia Sondermodelle
- Kia Modelle
- DFSK Modelle
- Chevrolet

Fahrzeuge

- Unsere Fahrzeuge
- Leasingkalkulator
- Fahrzeugversicherung

- Seulement 13% des acheteurs de voitures neuves en Allemagne ont conclu leur assurance chez le garagiste
- De solides partenaires aident le garagiste à étendre son offre

Des travaux d'entretien / de maintenance réguliers augmentent la valeur à la revente

	Total	Hommes	Femmes	Achat chez le commerce de marque
Exact	82	83	81	91
Inexact	18	17	19	9

➔ Sur le thème « Apparence » : proposer des packs de préparation

Porsche Zentrum Bensberg
www.porsche-bensberg.de

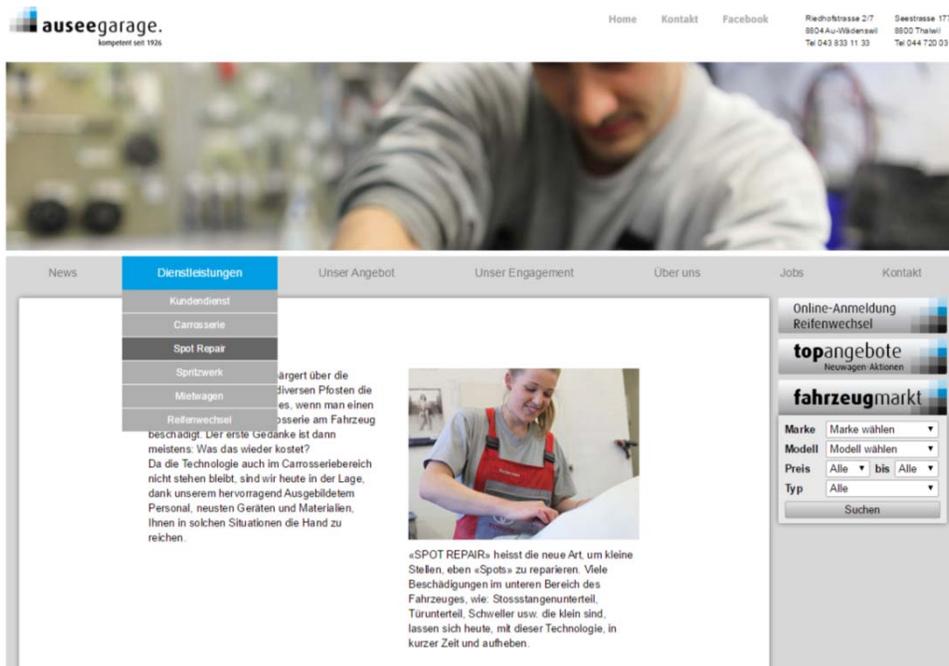
Kamps Gruppe

APPROVED
GEBRAUCHTWAGEN

Kamps-Gruppe.de

„Frauen tun für ihr Äußeres Dinge, für die jeder Gebrauchtwagenhändler in Gefängnis kommt.“
Nick Nolte

PORSCHE
Porsche Zentrum Bensberg



auseegarage.
kompetenz seit 1926

Home Kontakt Facebook
Riedhofstrasse 2/7 8804 Au-Waldenwil Tel 043 833 11 33
Seestrasse 177 8800 Thalwil Tel 044 720 03 30

News **Dienstleistungen** Unser Angebot Unser Engagement Über uns Jobs Kontakt

Kundendienst
Carrosserie
Spot Repair
Spritzwerk
Mietwagen
Reifenwechsel

...ärgert über die
...diversen Pfosten die
...es, wenn man einen
...sserie am Fahrzeug
beschädigt. Der erste Gedanke ist dann
meistens: Was das wieder kostet?
Da die Technologie auch im Carrosseriebereich
nicht stehen bleibt, sind wir heute in der Lage,
dank unserem hervorragend Ausgebildetem
Personal, neuesten Geräten und Materialien,
Ihnen in solchen Situationen die Hand zu
reichen.

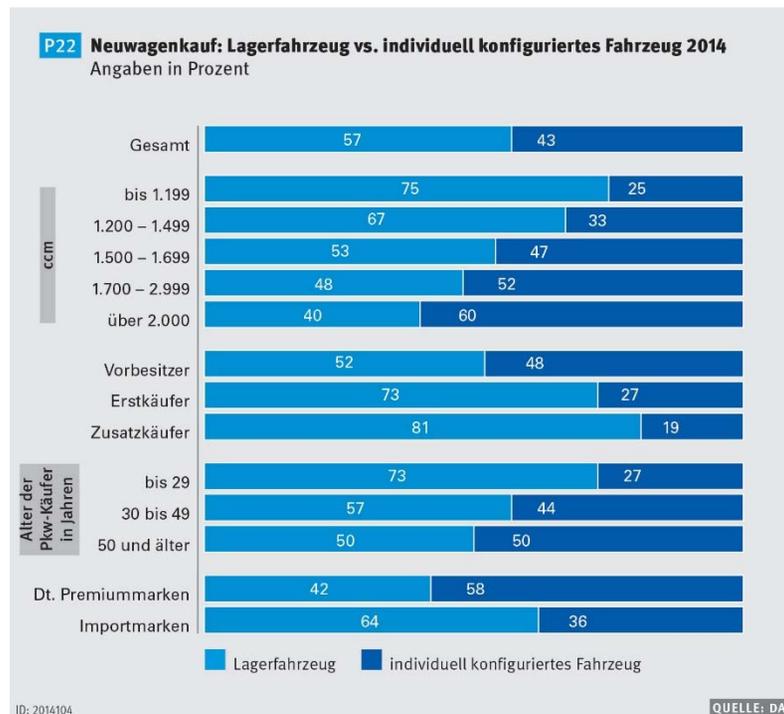
«SPOT REPAIR» heisst die neue Art, um kleine
Stellen, eben «Spots» zu reparieren. Viele
Beschädigungen im unteren Bereich des
Fahrzeuges, wie: Stossstangenunterteil,
Türunterteil, Schweller usw. die klein sind,
lassen sich heute, mit dieser Technologie, in
kurzer Zeit und aufheben.

Online-Anmeldung
Reifenwechsel
topangebote
Neuwagen Aktionen
fahrzeugmarkt

Marke Marke wählen
Modell Modell wählen
Preis Alle bis Alle
Typ Alle
Suchen

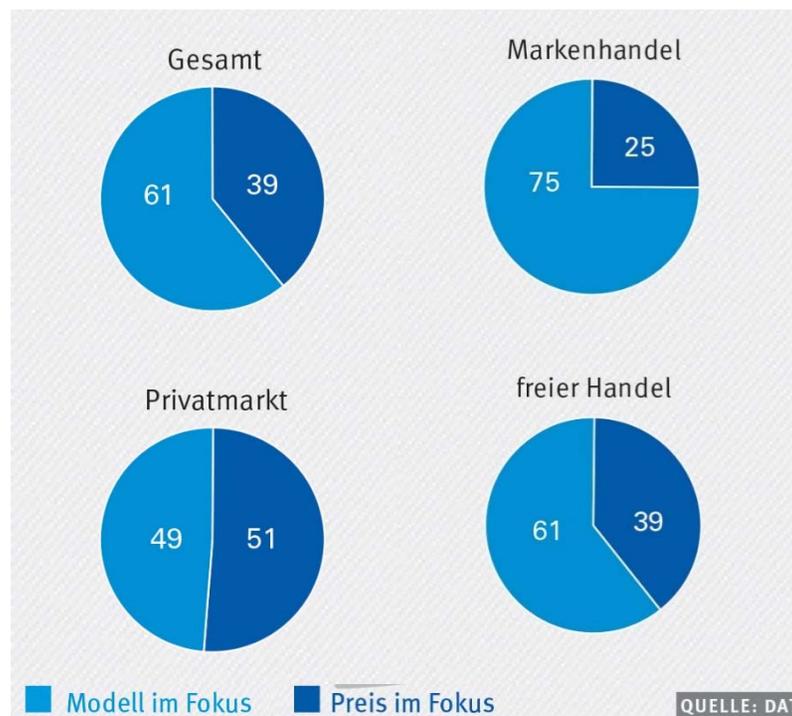
- Mettre l'accent sur les prestations supplémentaires concernant la voiture
- S'éloigner de la comparabilité
- Personnaliser les actions saisonnières

Acheteurs de voitures neuves



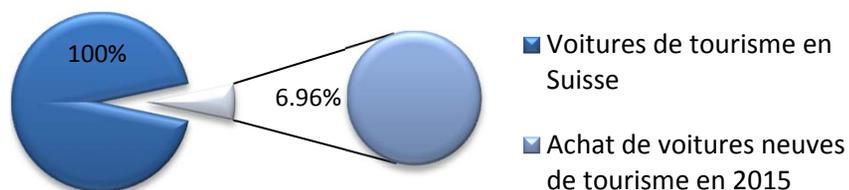
- La configuration des voitures neuves est plutôt personnalisée en Suisse
- En Allemagne, de nombreux acheteurs se rabattent sur une voiture en stock

Acheteurs d'occasions



- En Allemagne, les acheteurs d'occasion ont en majorité déjà un certain modèle en tête.
- 51% des acheteurs d'occasions sur le marché privé recherchent une voiture adaptée à leur budget.

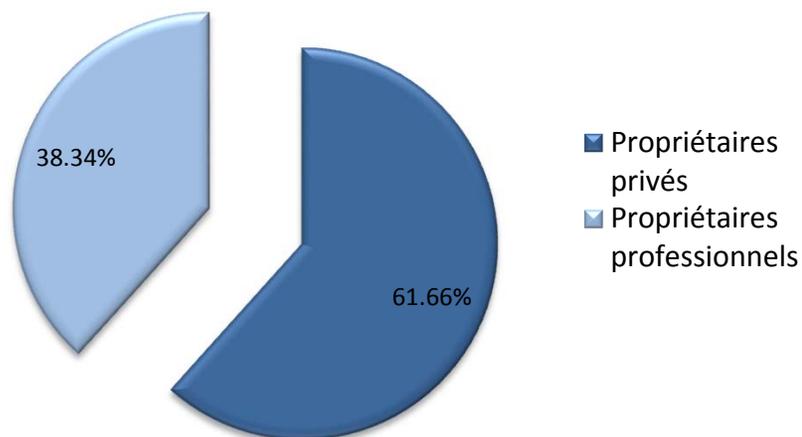
**Voitures neuves sur le parc 2015 de
voitures de tourisme
(4 650 992 voitures de tourisme)**



- Le marché des voitures neuves représente en 2015 6.96% du parc et constitue donc une part non négligeable de l'activité automobile en Suisse. Il doit donc être examiné de près.

Source : auto-i-dat SA, OFROU/mofis

Groupe de propriétaires Achat de voitures de tourisme neuves

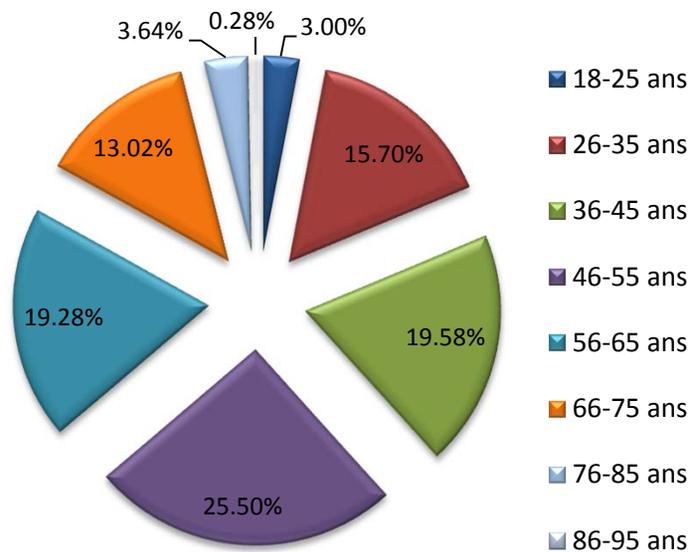


Source : auto-i-dat SA, OFROU/mofis

- Il est intéressant de noter qu' environ deux tiers de toutes les voitures de tourisme neuves ont été vendues à des particuliers.
- Un tiers a été vendu à des professionnels.

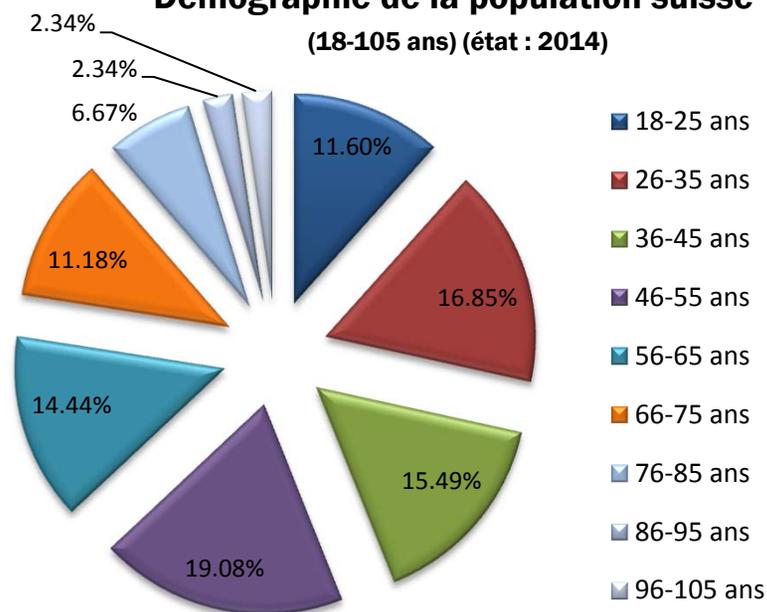
- La mobilité change.
- Si, il y a environ 20 ans, le permis de conduire était ce qui était le plus convoité par les jeunes adultes, seuls 3% des jeunes âgés de 18 à 25 ans, soit 11.6% de la population, achètent une voiture neuve.
- Chez les usagers du trafic plus âgés, cette tendance évolue en faveur de l'automobile.
- Par exemple, 25.5% de toutes les voitures neuves vendues à des particuliers sont achetées par les 46-55 ans qui représentent 19.08% de la population.

Achat de voitures de tourisme neuves par des particuliers par âge



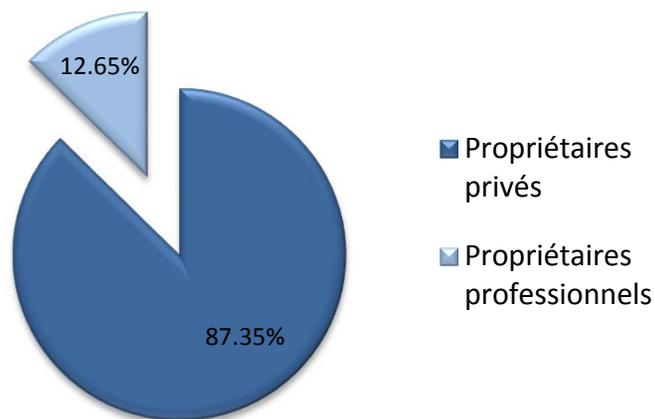
Source : auto-i-dat SA, OFROU/mofis

Démographie de la population suisse (18-105 ans) (état : 2014)



Source : Office fédéral de la statistique 2014

**Groupe de propriétaires du parc
de voitures de tourisme en 2015**
(4 650 992 voitures de tourisme)

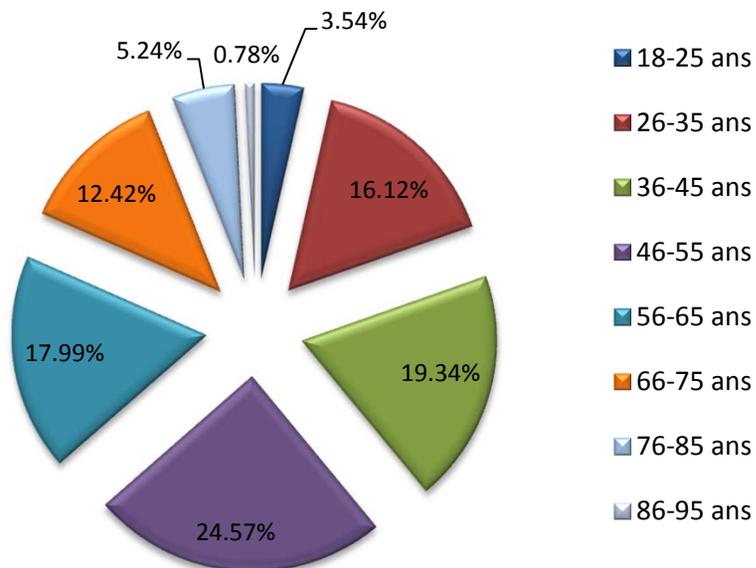


Source : auto-i-dat SA, OFROU/mofis

- La situation se présente différemment sur le marché de l'après-vente.
- 87.35% de toutes les voitures de tourisme immatriculées en Suisse sont détenues par des particuliers.
- Seulement 12.65% sont aux mains de professionnels.

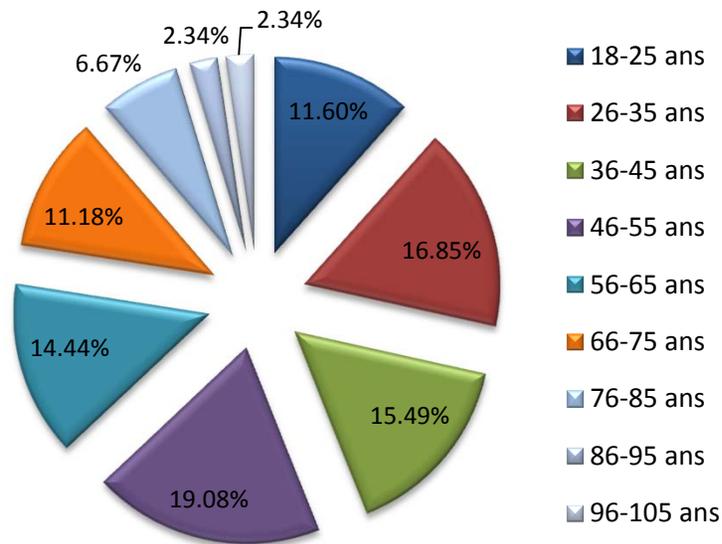
- Comme remarqué pour les achats de voitures neuves, la mobilité évolue.
- En raison de la prolongation de la durée des formations et de la desserte par les transports publics, les 18-25 ans qui représentent 11.6% de la population préfèrent souvent ne pas acheter de voiture. Ce groupe démographique ne détient que 3.54% du parc suisse de voitures de tourisme.
- Heureusement, cette tendance change avec l'âge. 78.02% de toutes les voitures de tourisme sont par exemple possédées par les 26-65 ans qui représentent 65.86% de la population.

Voitures de tourisme possédées par des particuliers par âge



Source : auto-i-dat SA, OFROU/mofis

Démographie de la population suisse (18-105 ans) (état : 2014)



Source : Office fédéral de la statistique

- C'est la vitesse, pas la taille de l'entreprise qui est prédominante
- Analyse plus ciblée des besoins en mobilité (clients jeunes par rapport aux plus âgés !)
- Construire d'autres piliers de bénéfices, générer des transactions supplémentaires
- Cadre strict de l'image d'entreprise de l'importateur par rapport à la personnalité du garagiste : sonder les limites
- Se démarquer des autres garagistes en ligne
- L'influence de l'Internet, notamment sur les téléphones portables, croît
- Des données exactes et de solides partenaires sont indispensables pour le garagistes. C'est la base du succès



- Les données et les prestations d'Auto-i-DAT aident à toujours travailler en étant GAGNANT



Merci beaucoup pour votre attention

Dr Martin Endlein
Responsable de la communication
d'entreprise
DAT Group



Le partenaire du DAT en Suisse : Auto-i-DAT SA

