Le filtre à parti Élémentaire !

Avec des volumes en hausse d'année en année, le filtre à particules donne aujourd'hui un nouveau souffle à un marché de l'échappement en perte de vitesse. Catalyseurs, tubes, silencieux et sondes échappent en effet encore trop souvent à la rechange indépendante. Face à cette situation, les équipementiers jouent la carte de l'information.

MOHAMED AREDJAL

Le filtre à particules (FAP) aurait-il gagné ses lettres de noblesse dans la famille échappement ? Émergent il y a encore quelques années, le produit, qui équipe les véhicules Diesel neufs depuis 2011, fait figure de note d'espoir dans un marché au point mort. Face à un parc roulant fortement diéselisé, les ventes aftermarket seraient comprises entre 60 000 et 70 000 pièces par an. Plutôt prometteur pour des équipementiers et distributeurs qui attendent tous une forte progression de leurs volumes à court terme. « *Il y a en France environ 7 millions de véhicules équipés d'un FAP. C'est un marché naissant qu'il faut saisir dès maintenant* » confirme Georges-Henry Descos, responsable marketing EMEA de Tenneco. « *Les ventes connaissent de fortes progressions en aftermarket, supérieures à 10 %* » ajoute-t-il.

L'offre FAP s'étoffe avec les filtres en cordiérite

Pour accompagner l'évolution du marché, le fabricant a d'ailleurs doté sa marque Walker d'une nouvelle gamme de FAP, baptisée Evo C, au substrat en cordiérite. Offrant une solution alternative à la gamme Evo S (silicium), elle affiche un tarif dépositionné d'environ 30 %. Déjà 22 références sont disponibles tandis que 19 nouvelles apparaîtront au catalogue pour atteindre un taux de couverture du parc de 90 % avec les deux lignes. « *La gamme connaît un véritable succès depuis son lancement en mai dernier et complète parfaitement notre catalogue. La gamme Evo C conviendra particulièrement pour les véhicules roulant beaucoup et ceux déjà équipés de FAP en cordiérite. La gamme Evo S s'adresse plus à une clientèle premium ou à des véhicules qui font du petit kilométrage pour encaisser une forte montée en température* », précise Georges-Henry Descos.

De retour sur le marché de l'échappement après son rachat en mai 2013 par Tetrosyl Group, Quinton Hazell mise également beaucoup sur le filtre à particules. S'il ne distribue plus les produits Klarius, le fournisseur s'est rapproché cette année de l'italien Asso et dispose aussi d'un catalogue distinguant une offre silicium et cordiérite. Indispensable selon Christophe Speybrouck, directeur marketing et communication de QH, qui rappelle que le *time to market* est

très court sur la rechange FAP. « *C'est un marché en devenir et un produit sur lequel nous misons beaucoup. Ce qui est intéressant, lorsqu'on analyse les pannes, c'est qu'elles concernent essentiellement des véhicules urbains, habitués aux trajets courts. Nous sommes d'ailleurs étonnés de recevoir parfois des demandes pour des véhicules sortis très récemment…* » commente-t-il.

Le FAP rénové, une solution d'avenir ?

Autre signe du développement de la rechange du FAP : l'essor des filtres rénovés. La solution a pour avantage d'être plus accessible qu'un remplacement standard neuf, tout en coûtant jusqu'à 30 % moins cher qu'un FAP rénové par le constructeur. Si les volumes restent marginaux (moins de 10 000 pièces annuelles), la filière n'en suscite pas moins l'intérêt des distributeurs et des spécialistes du nettoyage de filtres. Parmi ces derniers, la société grenobloise Optym-Ha a enregistré une progression remarquée de son activité. Son chiffre d'affaires a grimpé de 50 % l'année dernière, pour atteindre 667 000 euros, dopé par le nettoyage de filtres autos (1 500 pièces traitées en 2013), qui représente un tiers de ses ventes. « *Aujourd'hui, nous sommes en mesure de fournir en échange standard toute la gamme Peugeot et Citroën. De nouvelles marques arrivent à notre catalogue, dont Renault et BMW* », annonce Fabien Sikirdji, gérant d'Optym-Ha.

Collaborant avec plusieurs concessionnaires et distributeurs de pièces (groupe Bernard, Groupauto, Précisium, etc.), le rénovateur s'apprête d'ailleurs à passer un nouveau cap en 2014 avec l'agrandissement de ses locaux. Ce qui devrait lui permettre d'augmenter la productivité de son atelier et passer de 3 000 à 5 500 filtres par an. •••

LE FILTRE À PARTICULES, DU DIESEL À L'ESSENCE

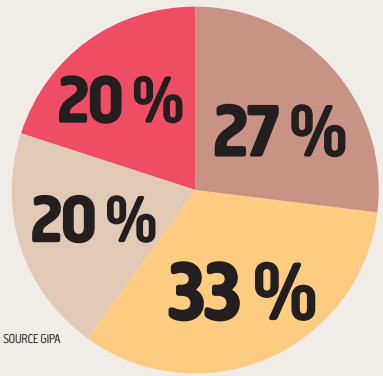
Après s'être généralisé sur les véhicules Diesel, le filtre à particules s'apprête à faire son apparition sur les motorisations essence. En effet, plusieurs études ont révélé ces derniers mois que les moteurs essence à injection directe émettaient beaucoup plus de particules que les moteurs Diesel actuels. Plus préoccupant : ces motorisations essence ne pourront pas respecter les limites d'émission fixées avec les normes Euro 6c, qui seront appliquées en 2017. Face à cette situation, les constructeurs envisagent plusieurs solutions, notamment celle d'équiper ces moteurs de FAP. Faurecia a d'ailleurs confirmé qu'un premier véhicule essence doté d'un filtre serait lancé dès cette année par un constructeur européen.

LE MARCHE EN CHIFFRES

ÉCHAPPEMENT

10,2 % : c'est la baisse en volume du marché de l'échappement selon la dernière étude Gipa.

OPÉRATEURS



20 % : centres-autos

20 % : réseaux constructeurs

33 % : MRA

27 % : autres

CIBLE

Le parc roulant âgé jusqu'à **9 ans** a concentré **24 %** des interventions. Autrement dit, plus de **75 %** des opérations sur la ligne d'échappement concernent des véhicules âgés de plus de **9 ans**.

ARGUMENTAIRE DE VENTE

1 SENSIBILISER L'AUTOMOBILISTE

Informer le conducteur sur le rôle écologique et économique de la ligne d'échappement de son véhicule. Exemple : une sonde lambda en mauvais état peut générer une surconsommation d'environ 14 %, voire jusqu'à 23 % en moyenne lorsqu'elle est complètement hors service !

2 DIAGNOSTIQUER AVEC UN ÉQUIPEMENT APPROPRIÉ

Pour détecter un échappement défectueux, ne pas se fier uniquement à l'oreille : les signes d'usure ne sont pas nécessairement audibles, ni visibles. Chaque véhicule entrant en atelier doit être inspecté et diagnostiqué à l'analyseur 4 gaz. Rappelons que l'usure d'un pot est plus rapide sur un véhicule âgé. Ainsi, un échappement durera 5 ans sur un véhicule neuf et 2 à 3 ans sur un véhicule de plus de 5 ans.

3 VEILLER AU CONTRÔLE TECHNIQUE

La fonction pollution/niveau sonore a motivé la prescription d'une contre-visite pour 3,85 % des véhicules présentés au contrôle technique en 2013, soit environ 722 000 voitures. Vérifier la date du prochain rendez-vous et informer l'automobiliste sur la nécessité d'un diagnostic de pré-contrôle.

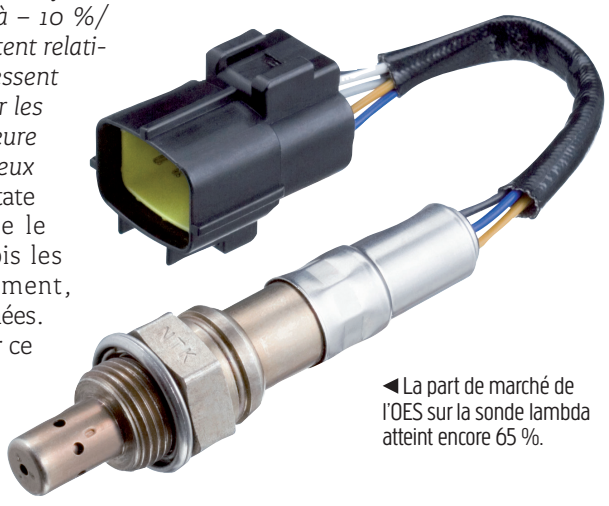
▼ Le marché aftermarket du catalyseur est compris **entre 350 000 et 400 000** pièces par an.

••• Et ce n'est qu'une première étape pour Fabien Sikirdji, qui estime que ce marché devrait prendre de l'ampleur si la rechange indépendante venait chasser sur les plates-bandes de l'OES… « *Notre premier concurrent reste le réseau constructeur car les automobilistes se tournent encore trop souvent vers lui pour l'entretien de leur FAP. Les MRA ont une certaine méfiance à l'égard de ce produit qu'ils ne connaissent pas toujours. Et puis les équipementiers ont tardé à lancer leur offre rechange, laissant le champ libre aux constructeurs* », explique le gérant.

Catalyseurs, sondes, etc. : opération reconquête

Si ça carbure donc pour le FAP, le bilan est en revanche nettement moins reluisant pour les produits de la ligne échappement. En perte de vitesse depuis déjà plusieurs années, les ventes de tubes, silencieux et autres collecteurs peinent à retrouver leur niveau d'antan. « *Ce marché est toujours à la baisse, avec une tendance à – 10 %/– 12 % en 2013. Les volumes restent relativement importants mais ils régressent d'année en année. Pourquoi ? Car les matériaux d'origine sont de meilleure facture et résistent beaucoup mieux à la corrosion et au temps* », constate Georges-Henry Descos. Même le catalyseur, qui a porté autrefois les ventes de la gamme échappement, marque l'arrêt depuis plusieurs années. L'IAM, dont la part de marché sur ce produit (environ 40 %) est inférieure à celle de l'OES, peut néanmoins espérer une progression de son activité. Reste à convaincre les MRA de la nécessité de retravailler des produits qu'ils négligent encore trop souvent. C'est une des priorités que s'est fixées Tenneco, en s'appuyant notamment sur le programme Éco-entretien promu par la Feda, qui vise à réduire les matières polluantes émises par le parc roulant. « *Il faut refocaliser le MRA sur le métier de la dépollution et de l'échappement. Nous préparons à ce sujet un programme prévu pour 2015, qui nous conduira à rendre visite à nos installateurs de pots d'échappement sur le terrain, avec des supports de formation et de communication ainsi que des outils d'aide à la vente* », confie Georges-Henry Descos.

Un constat partagé du côté des fabricants de sondes lambda. Sous-exploité, ce marché souffre encore de son image de " produit technique " alors que son potentiel de croissance est réel. « *Au lancement de la sonde lambda, tous les équipementiers ont communiqué sur la technicité de la pièce en oubliant parfois de préciser que son changement était très simple. Ce qui a effrayé certains réparateurs* », déplore Xavier Pesca, directeur marketing et communication de NGK Spark Plugs France. Même son de cloche du côté de Bosch, où l'on estime que les MRA redoutent le syndrome de l'addition trop salée… « *Le ratio de remplacement catalyseur/sonde devrait idéalement être de 1/1, alors qu'il est de 1/3 voire de 1/6 dans certains cas. […] Là aussi, le frein est le montant de la facture finale pour le conducteur : une sonde plus un catalyseur, c'est coûteux ! Là où le concessionnaire n'hésite pas à justifier une facture "lourde", l'indépendant rechigne à le faire, peut-être par crainte de perdre le client* », commente Paul Kemp, chef de produit essence de Bosch France. Après le cliché du garagiste malhonnête, voici désormais celui du réparateur trop appréhensif… ■



◀ La part de marché de l'OES sur la sonde lambda atteint encore 65 %.

DÉCISION ATELIER

LE MAGAZINE DE LA RÉPARATION ET DU SERVICE AUTOMOBILE

NOUVELLE FORMULE

1 an 109 € TTC

6 suppléments exclusifs	10 numéros	Le nouveau site web	La newsletter hebdomadaire

- Des conseils pratiques, **cas de pannes**, guide d'achat d'équipements
- Des **indicateurs exclusifs** (main d'œuvres, pièces détachées...)
- Une rubrique « **Réseaux** » : l'actualité des enseignes de réparations
- Les activités de **diversification** (vente de véhicules d'occasion ; carrosserie)
- Une nouvelle rubrique dédiée aux applications web et **garage connecté**

ABONNEZ-VOUS !

DÉCISION ATELIER

BULLETIN D'ABONNEMENT

A compléter et à renvoyer accompagné de votre règlement à : ETAI • Service Abonnements • Antony Parc 2 • 10 place du Général de Gaulle • BP 20156 • 92186 ANTONY Cedex

DAT1405

☐ **Oui, je profite de votre offre pour m'abonner à DECISION ATELIER pendant 1 an.**
Mon abonnement comprend 10 numéros, les suppléments et la e-newsletter hebdomadaire au prix de **109 €TTC** au lieu de ~~140 €TTC*~~ DATIA01

☐ **Offre spéciale DUO : Décision Atelier (10 N°) + AUTO INFOS (11 N°)**
+ les suppléments, les e-newsletters et l'accès aux sites
pour **199 €TTC** au lieu de ~~294 €TTC*~~ AINDAT01

Je choisis de régler par :

☐ Chèque bancaire ou postal joint à l'ordre de ETAI - DÉCISION ATELIER
☐ Carte bancaire (Carte bleue - Visa - AMEX)

N° |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Date d'expiration |_|_|_|_| Cryptogramme* |_|_|_|

* Les 3 ou 4 derniers numéros au verso de votre carte bancaire. (obligatoire)

Date _____
Signature (obligatoire) ▶

☐ Je souhaite recevoir une facture acquittée
☐ Je préfère régler à réception de facture

Société .....
☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.
Nom .....
Prénom .....
Fonction .....
Service .....
Adresse .....
Code Postal |_|_|_|_|_| Ville .....
E-mail .....
(Indispensable pour recevoir la e-newsletter - MAJUSCULES OBLIGATOIRES)
Tél. |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Mobile |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|
Fax |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Activité .....
N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Code Naf |_|_|_|_|

***TVA : 2,10%. Prix de vente au numéro. Offre valable en France Métropolitaine pour tout nouvel abonnement jusqu'au 31/12/2014.**
Pour l'étranger merci de consulter le service abonnements à abo@infopro-digital.com.

Conformément aux lois informatique et Libertés du 06/01/1978 et LCEN du 22/06/2004, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier et vous opposer à leur transmission éventuelle en écrivant au Service Abonnements : abo@infopro-digital.com. ETAI • SAS au capital de 47 111 184 € • RCS Nanterre 806 420360.