Entretien avec un expert FIGAS : à quoi ressemblera 2026 ?

« Les ateliers restent bien exploités »

Qu'apportera l'année 2026 aux garages ? Nous demandons à Andreas Kohli, responsable Fiduciaire et Membre de la direction de FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA, comment il évalue, en tant qu'expert de la branche, l'évolution de cette année encore récente. **Timothy Pfannkuchen**



Les ventes de voitures neuves stagnent, mais l'activité des garages se porte bien. Photo : médias de l'UPSA



L'expert ose un regard prospectif : Andreas Kohli, responsable dép. fiduciaire et membre de la direction de la FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse. Photo : FIGAS

Monsieur Kohli, comment jugez-vous les perspectives économiques des garages cette année ?

Andreas Kohli : Je ne m'attends pas à des changements importants par rapport à 2025. Le nombre de nouvelles immatriculations restera probablement au bas niveau des années précédentes. À l'inverse, l'âge moyen des voitures de tourisme en Suisse continuera donc d'augmenter, ce qui aura un effet positif sur le taux d'occupation des ateliers.

Comment évaluez-vous la situation avec les nouvelles marques chinoises ?

Les ventes de véhicules chinois ont fortement augmenté en 2025, je pense par exemple à MG avec 3673 unités au lieu de 679 auparavant ou à BYD avec 969 unités au lieu de 44. Une fois que l'approvisionnement fonctionnera de manière irréprochable et que la confiance des consommateurs augmentera, certaines de ces nouvelles marques pourront s'établir. Les statistiques d'immatriculation des voitures de tourisme neuves vont considérablement évoluer au cours des prochaines années.

Y a-t-il des domaines dans lesquels vous voyez des risques particuliers ?

La reprise des véhicules en leasing, en particulier des voitures électriques, constitue un risque central général. Dans les années à venir, de nombreux véhicules arriveront sur le marché à la fin de la période de leasing. Si la demande n'est pas au rendez-vous, les prix risquent de s'effondrer considérablement, avec des conséquences qui pourraient menacer l'existence de certains garages. Des stratégies précoces de réduction des risques sont alors nécessaires.

En 2025, le marché des voitures neuves est tombé à son niveau le plus bas depuis un quart de siècle. BAK Economics, par exemple, prévoit dans ses perspectives conjoncturelles pour la branche automobile une croissance de seulement 0,5 % en 2026. Dans quelle mesure cette situation pèse-t-elle sur le commerce ?

Pour les établissements orientés vers la vente, ces perspectives sont difficiles. Cependant, la plupart des exploitants se sont entre-temps adaptés à l'évolution de la situation du marché. Et les activités d'après-vente, qui se portent bien, peuvent compenser, du moins en partie, les pertes subies dans le commerce des voitures neuves.

Vous l'avez déjà évoqué : le chiffre d'affaires des ateliers profite du vieillissement du parc automobile. BAK Economics prévoit une nouvelle croissance de 2,4 %. Est-ce que cela correspond à vos attentes ?

Oui, cela me semble plausible. Selon toute vraisemblance, les ateliers continueront à être bien exploités. Pour autant que les exploitants soient bien équipés en personnel, le résultat du secteur après-vente devrait continuer à évoluer positivement.

Le tarif horaire est un sujet récurrent parmi les thèmes de gestion d'entreprise. Pourquoi le taux de salaire de compensation est-il une variable d'ajustement économique aussi centrale ?

Les bénéfices bruts dans le secteur de la vente de voitures neuves ont diminué en raison de la baisse des ventes et de la réduction des marges. Il n'y a plus beaucoup d'exploitants qui obtiennent un résultat positif dans le commerce de voitures neuves en appliquant un calcul des coûts complets. Il est donc d'autant plus important d'optimiser l'atelier, le tarif horaire jouant un rôle essentiel à cet égard.

De nombreux garagistes craignent les augmentations. Les experts, comme vous-même, ne cessent de le souligner, les garages devraient augmenter plus courageusement. Constatez-vous que le conseil est de plus en plus suivi ?

C'est très variable. Certains ont procédé à des augmentations significatives au cours des dernières années, d'autres continuent à faire preuve de retenue. Cependant, les décideurs sont de plus en plus sensibilisés à ce sujet.

Suite page 46

Communiqueriez-vous à la clientèle une augmentation du tarif horaire ?
Non. Tant que la qualité et le service à la clientèle sont satisfaisants, la clientèle accepte en général les prix plus élevés, car elle sait que tout est plus cher.

L'augmentation des primes d'assurance pèse également sur le secteur. Existe-t-il des possibilités pour les exploitants d'optimiser leurs coûts dans ce domaine ?
Comme pour les primes d'assurance maladie privées, il convient de vérifier régulièrement les primes et de demander des offres concurrentes, car il existe de grandes différences sur le marché. Il est également important de vérifier l'adéquation des prestations assurées.

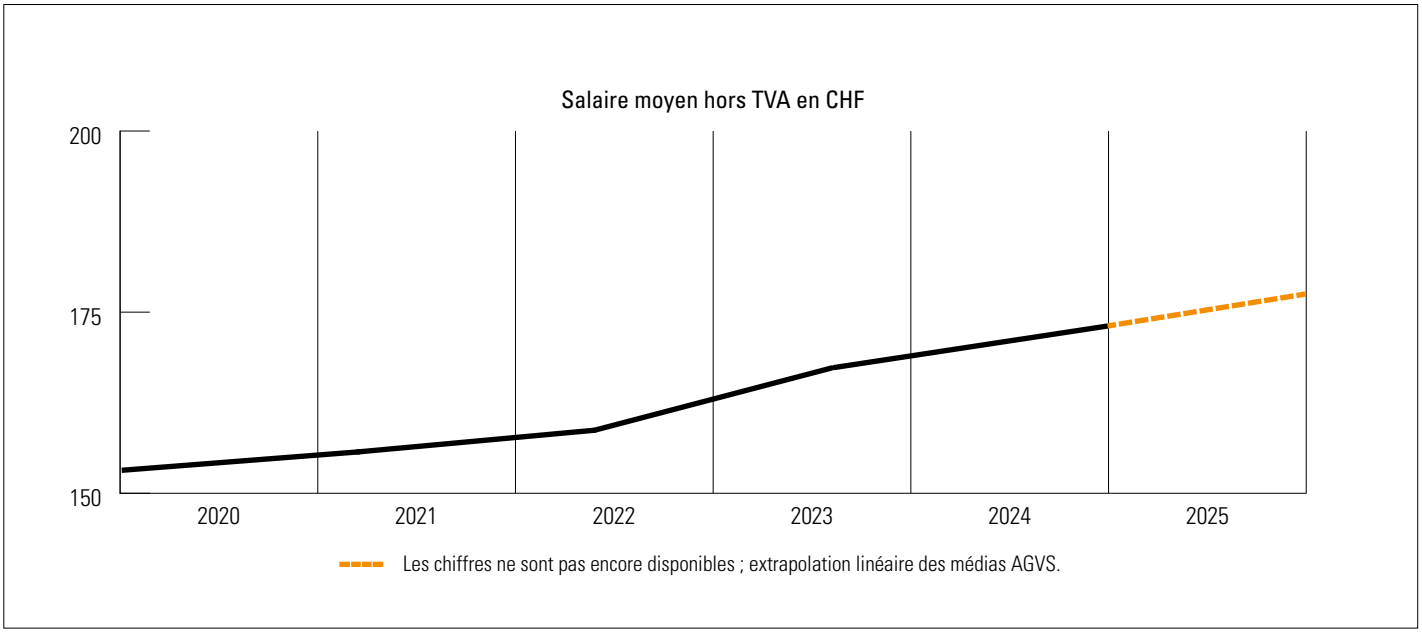
Dans la gestion d'entreprise au quotidien, y a-t-il des erreurs typiques que vous observez dans les garages ?
De nombreux garages sous-facturent certaines prestations, voire ne les facturent pas du tout. Je recommande de vérifier les prix de l'ensemble du catalogue de services et de les adapter si nécessaire. De même, il peut être utile de réfléchir à une tarification dynamique pour les travaux d'atelier. Je pense par exemple à des suppléments express ou à un taux plus élevé pour les véhicules électriques.

« De nombreux garages sous-facturent certaines prestations ou ne les facturent pas du tout. »

Andreas Kohli,
Responsable dép. fiduciaire, FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA

Vous êtes souvent chargés de régler les successions. Le sujet est-il abordé plus tôt aujourd'hui, et quels conseils donneriez-vous à tous ceux pour qui ce sujet sera d'actualité dans les années à venir ?
Depuis quelque temps, il y a davantage d'entrepreneurs qui, bien que relativement éloignés de l'âge de la retraite, se préoccupent déjà de la succession. Toutefois, cela est de plus en plus souvent dû au fait qu'ils n'ont plus le goût du travail. L'évolution négative des bénéfices, la pression des importateurs ainsi que les situations difficiles en matière de personnel peuvent avoir un impact sur le psychisme. Dans les années à venir, de nombreux exploitants devront fermer leurs portes faute de repreneurs. Il est donc conseillé d'aborder la question de la succession suffisamment tôt.

De votre point de vue, où se dirige-t-on actuellement pour les garages ?
La tendance est clairement à ce qu'à l'avenir, le commerce de voitures neuves ne se fasse plus que par le biais de grands concessionnaires ou de groupes de garages. Le succès économique dans le commerce des voitures neuves ne sera encore possible qu'avec un nombre d'unités correspondant. C'est pourquoi les fusions et les acquisitions vont se multiplier. Toutefois, pour les activités d'après-vente, les petits exploitants restent nécessaires. Les entrepreneurs dynamiques ont de bonnes chances de réussir, notamment parce que de nombreux établissements sont appelés à disparaître dans les années à venir. ●



Evolution positive : bien que les chiffres pour 2025 ne soient pas encore disponibles, de plus en plus d'exploitants ont tendance à augmenter le taux de salaire de compensation.
Source Chiffres 2020 à 2024 : FIGAS. Graphique : médias de l'UPSA

DÖNNI CLASSIC WORKS AG
062 754 19 29
info@jaguarclassic.ch
www.jaguarclassic.com
PIÈCES DÉTACHÉES
JAGUAR
Commandez aujourd'hui, montez demain.