



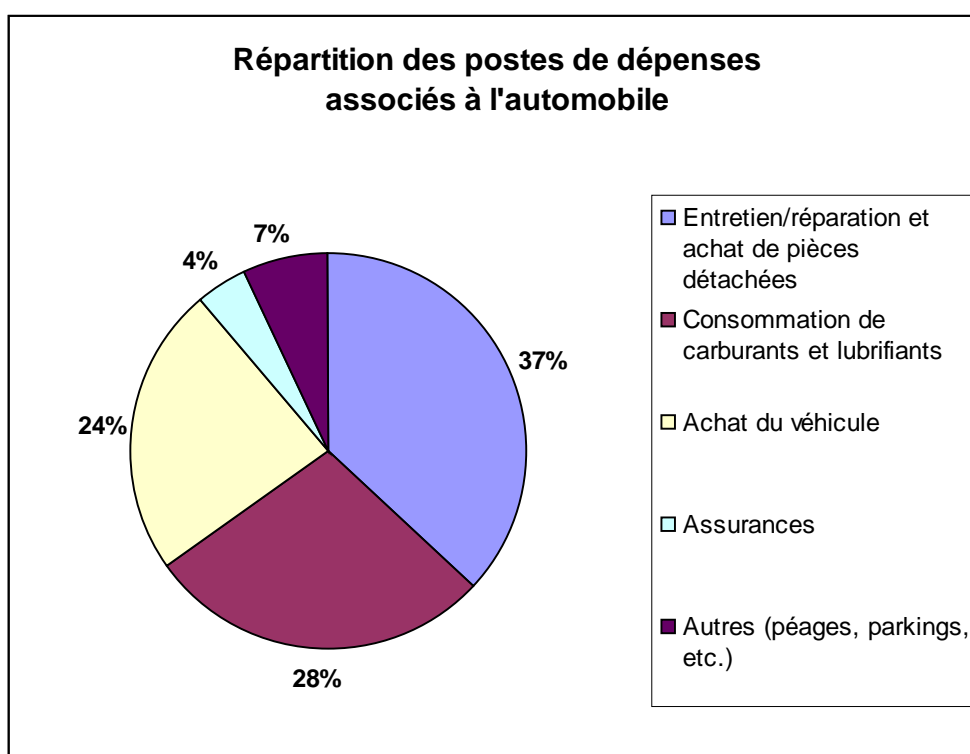
FICHE 1 : LES FRANÇAIS ET L'AUTOMOBILE

-**92 %** du parc automobile français est détenu par les **particuliers**. Les 8 % restants étant détenus par les flottes des entreprises, des administrations et des loueurs.

-La durée de vie moyenne d'un véhicule est de **13 ans**.

-Selon l'Insee, les dépenses associées à l'automobile représentent **12 % du budget des ménages français**.

-Les postes de dépenses à l'intérieur de leur budget automobile se répartissent de la façon suivante :



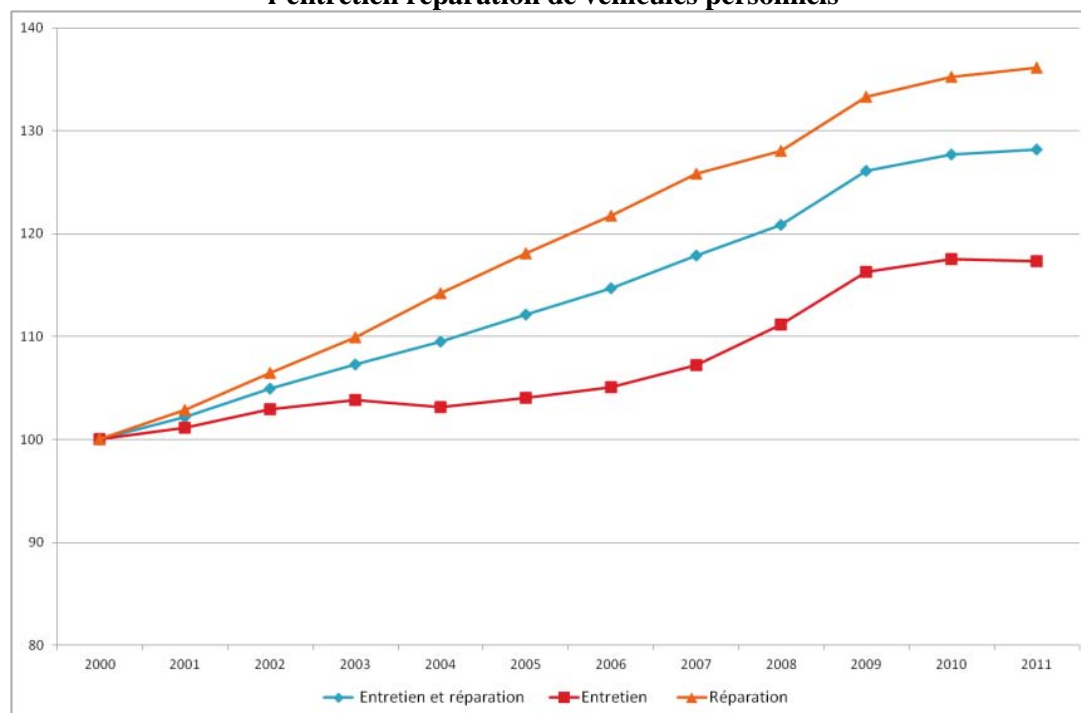
• **Prix de l'entretien et de la réparation**

-Si le nombre d'interventions a baissé de 15 % entre 2000 et 2010, les **prix de l'entretien réparation, hors inflation, ont, selon l'Insee, augmenté de près de 30 % depuis 2000.**

- + **17 % pour l'entretien**
- + **36 % pour la réparation**

Le graphique ci-dessous illustre la hausse des prix sur la période 2000-2010 :

Evolution des indices de prix réels (hors inflation) de l'entretien, de la réparation, et de l'entretien réparation de véhicules personnels

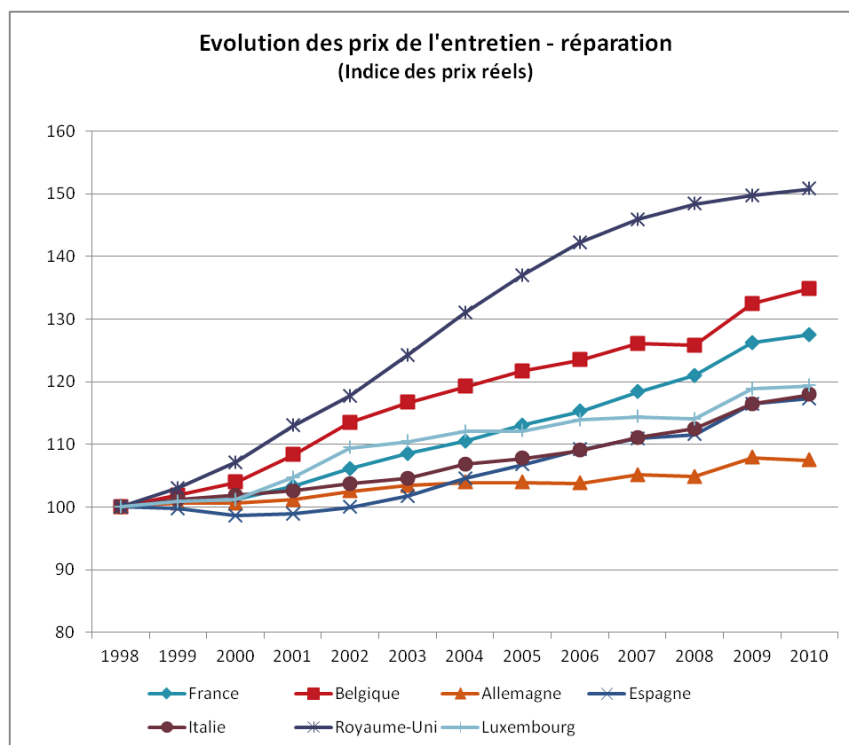


Source : Insee (indices des prix à la consommation, corrigés de l'inflation, base 100 en 2000 ; métropole et DOM)

La **France** se place au **7^{ème} rang des pays européens**, sur les 27 membres de l'Union européenne, ayant connu les plus fortes augmentations de prix derrière :

- le Royaume-Uni
- le Portugal
- la Suède
- la Belgique
- l'Irlande
- la Finlande

Evolution des indices de prix réels de l'entretien/réparation de véhicules personnels en France et dans les pays limitrophes



Source : Eurostat (indices des prix à la consommation, corrigés de l'inflation, base 100 en 1998)

Autorité de la concurrence

FICHE 2 : COMMENT EST ORGANISÉ LE SECTEUR DE L'ENTRETIEN ET DE LA RÉPARATION ?

-Le secteur de l'entretien-réparation automobile se structure autour d'une distinction fondamentale entre le « **canal constructeur** », constitué de réparateurs agréés du réseau constructeur, et le « **canal indépendant** », composé d'une grande variété de réparateurs indépendants, appartenant ou non à des chaînes indépendantes des constructeurs.

	<i>1-LE CANAL CONSTRUCTEUR</i>	<i>2-LE CANAL INDÉPENDANT</i>
Acteurs	<p>Il désigne les <u>réparateurs membres des réseaux de constructeurs</u></p> <p>Il existe 2 niveaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> -les réparateurs agréés de premier niveau, appelés « RA1 », généralement des concessionnaires chargés de la distribution de pièces de rechanges, et ayant souvent une activité de vente de véhicules neufs ; - les réparateurs de second niveau, appelés « RA2 », dont l'activité se limite à l'entretien-réparation, et qui ne sont pas agréés par le constructeur pour la distribution de pièces 	<p>Les <u>réparateurs indépendants</u> prennent la forme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'opérateurs spécialisés sur certaines interventions, comme la réparation-collision (carrossiers indépendants), les pneumatiques, les vitrages (Carglass, France pare-brise), l'entretien (les centres auto Norauto, Feu Vert et les chaînes de réparation rapide Speedy et Midas), -et de garagistes généralistes, appelés mécaniciens réparateurs automobiles (MRA), rattachés ou non à des enseignes, qui opèrent des opérations mécaniques de base comme les plus complexes.
Nombre d'ateliers*	15 205 ateliers	18 880 ateliers
Parts de marché en volume* (nombre d'entrées en ateliers)	45 % (la part de marché très importante du canal constructeur sur les véhicules récents (83 % pour les automobiles de moins de 2 ans) baisse nettement sur les véhicules plus anciens (28 % sur les véhicules de plus de 10 ans).	55 %
Parts de marché en valeur*	53 %	47 %
Prix**	Les prix dans le canal indépendant sont 15 à 30 % moins cher que dans le canal constructeur.	

*Source TCG Conseil

** Source : Groupement interprofessionnel de l'automobile (GIPA)

- *Comparaison des prix de l'entretien/réparation selon le canal choisi*

-Le Groupement interprofessionnel de l'automobile, a réalisé une étude comparant les niveaux de prix pour une même opération entre le canal constructeur et le canal indépendant. **Pour presque toutes les opérations, les prix sont quasi systématiquement inférieurs dans le canal indépendant.**

	Constructeur (RA1 + RA2)	MRA		Centres auto		Réparateur rapide		Pneumaticien	
	€	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %	€	vs. Constructeur en %
Révision constructeur	320	238	-26%	243	-24%	172	-46%		
Révision saisonnière	275	274	0%	199	-28%				
Vidange, hors révision	188	153	-19%	133	-29%	139	-26%	147	-22%
Pneumatiques	352	238	-32%	278	-21%	325	-8%	253	-28%
Problème spécifique	394	357	-9%	291	-26%	270	-31%		
Panne immobilisante	350	367	5%	159	-55%				
Prix moyen de l'entrée atelier	320	269	-16%	228	-29%	224	-30%	268	-16%

Source : Groupement interprofessionnel de l'automobile (GIPA)- étude conducteurs 2011, page 270

Autorité de la concurrence



FICHE 3 : LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES ET SES CONSÉQUENCES

-Les pièces visibles (rétroviseurs, ailes, capots, optiques, vitrages...), sont des pièces de rechange qui, si elles sont d'une apparence nouvelle et possèdent un caractère propre, peuvent être protégées au titre du droit des dessins et modèles, conférant ainsi au constructeur automobile un monopole de droit sur leur distribution.

-En pratique, **les constructeurs protègent une grande partie, voire la totalité, des pièces visibles de leurs modèles.**

-Les ventes de ces pièces représentaient en 2010 de **2 à 2,5 milliards d'euros HT** au stade de la vente au détail, soit environ **15 à 20 % du marché global de la distribution de pièces détachées**. Elles sont essentiellement utilisées pour les réparations consécutives à un sinistre matériel. A ce titre, leur facturation au consommateur final est, dans la majorité des cas, remboursée par les organismes d'assurance. Leur facturation représente près de **70% des frais de remboursement des pièces de rechange supportés par les assureurs dans le cadre de la réparation-collision.**

-A la différence de la France, plusieurs pays ont choisi de réformer cette protection en introduisant une clause dite « de réparation », autorisant la fabrication et la distribution de ces pièces sur le marché de la rechange par des opérateurs tiers.

-Liste des pays de l'Union européenne protégeant les pièces visibles (clause de réparation¹) et liste de ceux ne les protégeant pas

<u>Pays ayant libéralisé d'un point de vue juridique le marché des pièces visibles (clause de réparation)</u>	<u>Pays ayant libéralisé dans les faits le marché des pièces visibles</u>	<u>Pays n'ayant pas libéralisé le marché des pièces visibles</u>
Belgique Espagne Irlande Italie Luxembourg Pays-Bas Pologne Royaume-Uni Hongrie Lettonie Grèce ²	Allemagne ³	Autriche Danemark Finlande France Portugal Suède République tchèque Chypre Estonie Lituanie Malte Slovaquie Slovénie

¹ Source : document de travail sur la proposition de directive du Parlement et du Conseil modifiant la directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles – Commission des affaires juridiques - COM(2004) 582 final – 2004/0203(COD). La Pologne a mis en place la clause de réparation en 2007. Elle figure donc à présent parmi les pays ne protégeant pas les pièces visibles de rechange.

² La Grèce a prévu une clause de réparation combinée à une durée de protection de 5 ans et une rémunération équitable et raisonnable. Ce système de rémunération n'a pas été appliqué. (Source : Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles (SEC 2004) 1097).

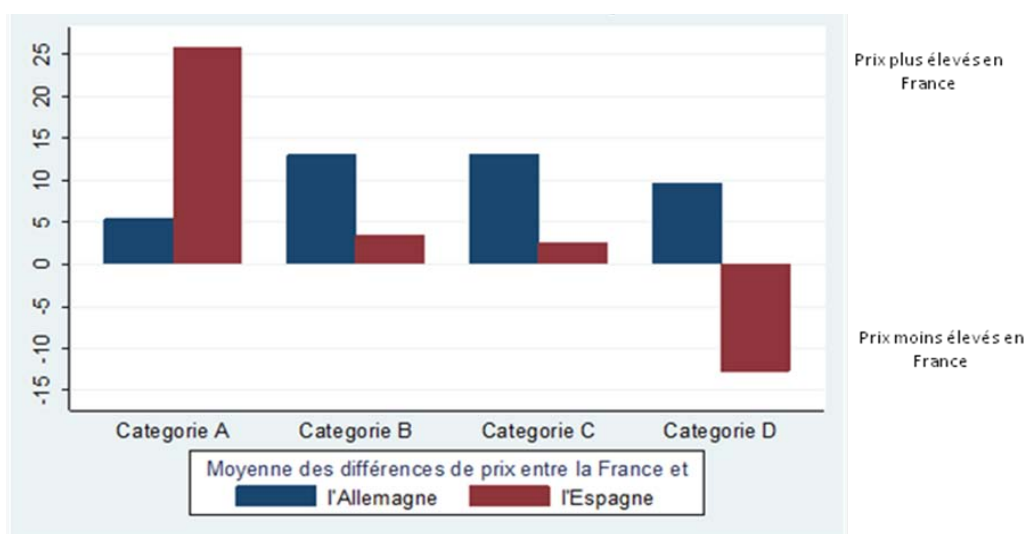
³ Bien que disposant dans le droit d'une protection des pièces visibles de rechange, l'Allemagne est un pays qui applique dans les faits la clause de réparation.

L'impact de cette protection des pièces visibles sur les prix

- sur les prix des pièces visibles

Les différentes études d'impact menées en Europe et aux Etats-Unis montrent que cette protection a pour effet d'augmenter le prix des pièces visibles de 6 à 15% environ par rapport aux pays dans lesquels elle n'existe pas.

Différences relatives de niveaux de prix moyens entre la France et l'Allemagne et entre la France et l'Espagne pour chaque classe de véhicule



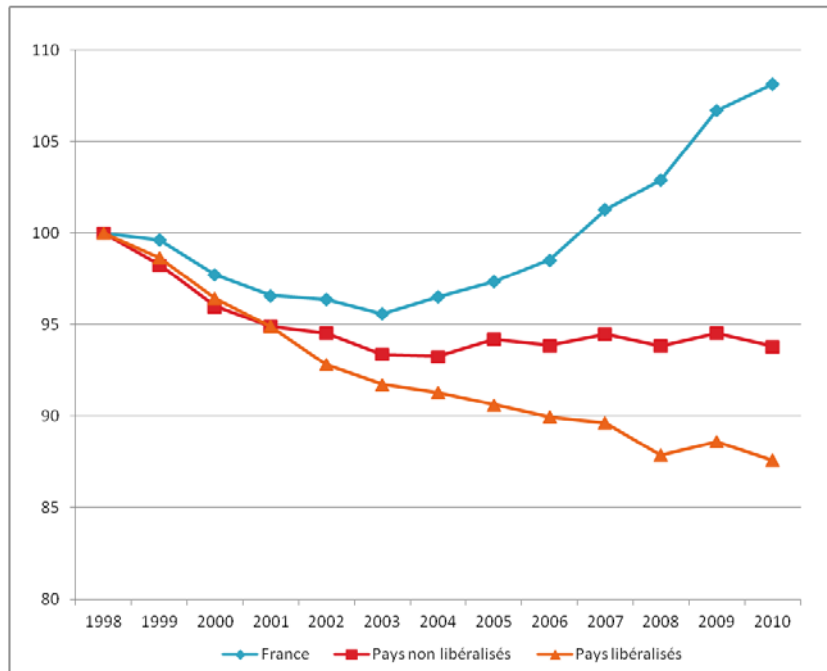
Source : données de l'étude CEA 2010 et du SRA (pondérations) – analyses de l'Autorité de la concurrence

Lecture : Pour les véhicules de catégorie A, les prix moyens des pièces de l'échantillon sont en France supérieurs de 25% à ceux pratiqués en Espagne et de 5% à ceux pratiqués en Allemagne.

- Sur les prix des pièces détachées dans leur ensemble

Les hausses de prix des pièces constatées en France n'ont pas nécessairement un lien direct avec le maintien de la protection des pièces visibles. Néanmoins, plusieurs analyses évoquent la possibilité que, **en réponse à un marché de l'après-vente déclinant et à un marché de la vente très concurrentiel et stagnant, les segments préservés de la concurrence voient leurs prix augmenter pour compenser les baisses de chiffre d'affaires**, voire les pertes de profit enregistrées de manière globale. On peut ainsi remarquer, comme le montre le graphique ci-dessous, que les prix ont moins baissé dans les pays bénéficiant d'une protection des pièces visibles que dans les pays appliquant la clause de réparation.

Evolution des indices de prix réels des pièces détachées (UE-15)



Source : Eurostat – moyennes arithmétiques des indices de prix réels (base 100 en 1998) au sein des pays de l'UE 15 appliquant la clause de réparation et de ceux ne l'appliquant pas⁴.

⁴ Les pays « libéralisés » pris en compte dans la moyenne sont la Belgique, l'Allemagne, l'Irlande, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Les pays « non libéralisés » pris en compte dans la moyenne sont le Danemark, la Grèce, la France, l'Autriche, le Portugal, la Finlande et la Suède.

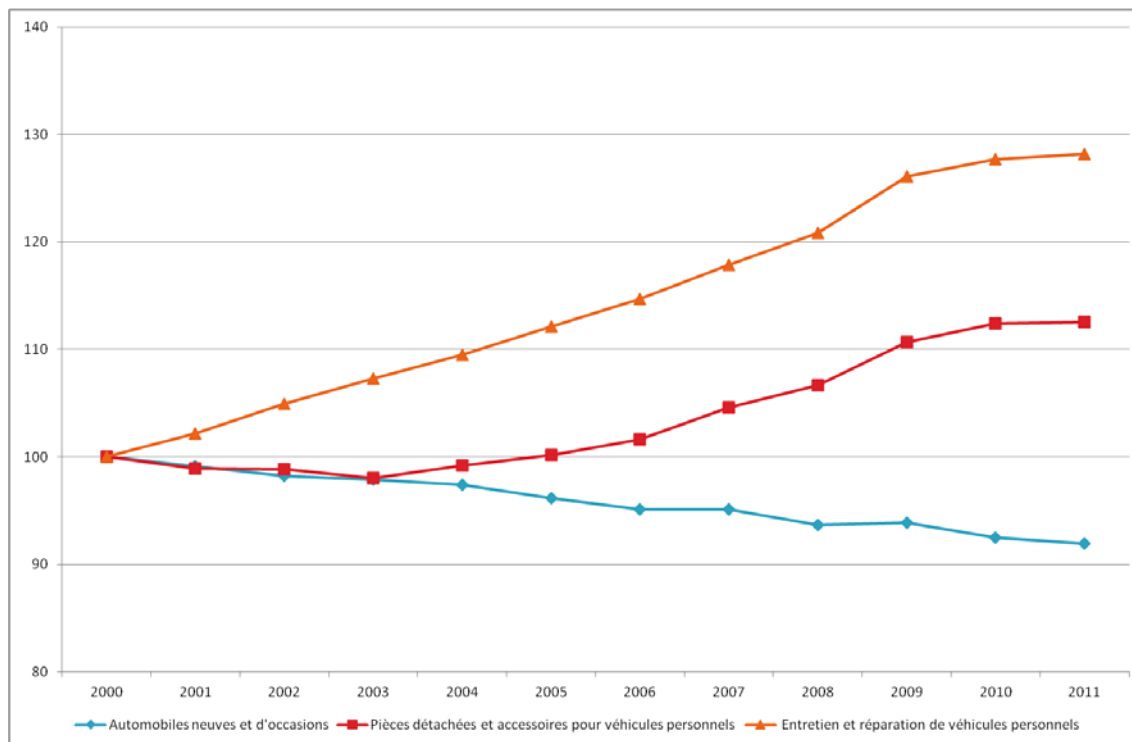


FICHE 4 : LE PRIX DES PIÈCES DÉTACHÉES

- *L'évolution des prix des pièces détachées*

Les prix des pièces détachées, après avoir baissé en termes réels de 1996 à 2003, ont fortement augmenté depuis : **+13 % hors inflation entre 2000 et 2010, alors qu'ils ont baissé partout ailleurs en Europe.**

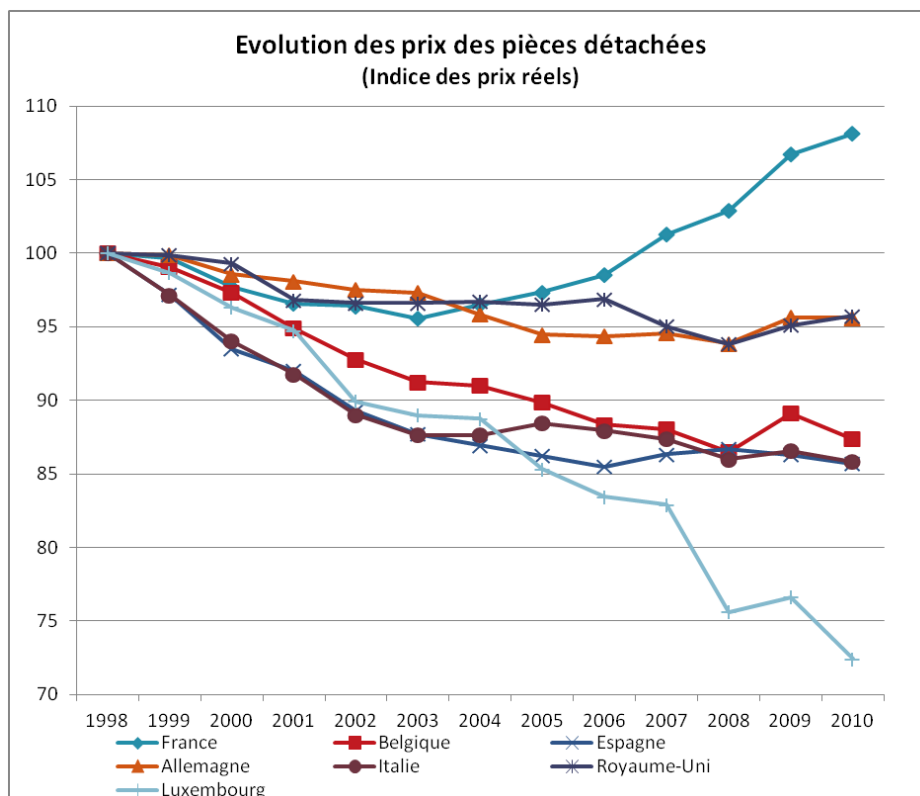
Le Graphique ci-dessous présente une évolution comparée, en base 100 en 2000, de l'évolution entre 2000 et 2010 des indices de prix réels (corrigés de l'inflation) des automobiles (neuves ou d'occasion¹), des pièces détachées et accessoires pour véhicules personnels, et de l'entretien-réparation de véhicules personnels, en France.



Source : Insee – indices des prix à la consommation – base 100 en 2000

La France est le seul pays de l'Union des vingt-sept où les prix des pièces détachées ont augmenté en termes réels entre 1998 et 2010 comme le montre le graphique ci-dessous.

¹ Les prix réels des véhicules neufs et des véhicules d'occasion ont baissé respectivement de 6% et 12% entre 2000 et 2010.



Source : Eurostat - indices des prix à la consommation des pièces détachées de rechange et accessoires - base 100 en 1998

- **Des prix significativement plus élevés dans les DOM**

Comme l'a déjà rappelé l'Autorité de la concurrence dans son avis [09-A-45](#), plusieurs spécificités concourent à un accroissement coûts d'approvisionnement des habitants de ces territoires, notamment les coûts de transport, l'étroitesse des marchés et l'absence d'économies d'échelle, les taxes sur les produits importés, etc.

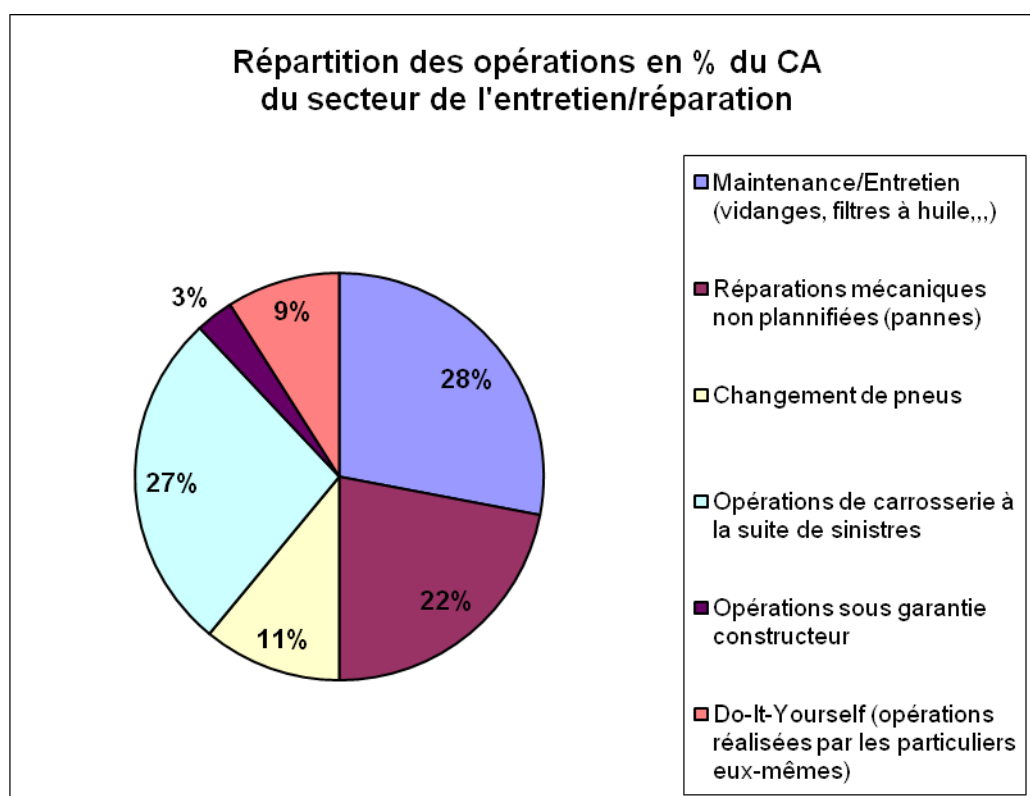
Compte tenu des coûts propres au secteur de la distribution des pièces détachées (prix d'achat, coûts de transports et octroi de mer, coûts de stockage et de cafutage (destruction de pièces dégradées ou non utilisées), les prix des pièces ne devraient être que de 5 % plus élevés qu'en métropole (en dehors des frais de transport et de taxes). Or, selon les données recueillies à la Martinique et en Guadeloupe par la DGCCRF, les **prix de vente des pièces, fin 2011, tout comme les marges brutes, sont significativement plus élevés** que ceux constatés en métropole.



FICHE 5 : QUELQUES CHIFFRES CLÉS SUR LE SECTEUR DE L'ENTRETIEN ET DE LA RÉPARATION AUTOMOBILE

-En 2010, le **secteur de l'entretien et de la réparation automobile** représentait **31,2 milliards d'euros** de chiffre d'affaires.

-Comme le montre le graphique ci-dessous, les opérations de maintenance courante (vidange, changement de filtre à huile, etc.) représentent la principale part de ce chiffre d'affaires suivies des interventions sur la carrosserie des véhicules.



FICHE 6 : LA FABRICATION ET LA DISTRIBUTION DES PIÈCES DE RECHANGE

- La fabrication des pièces

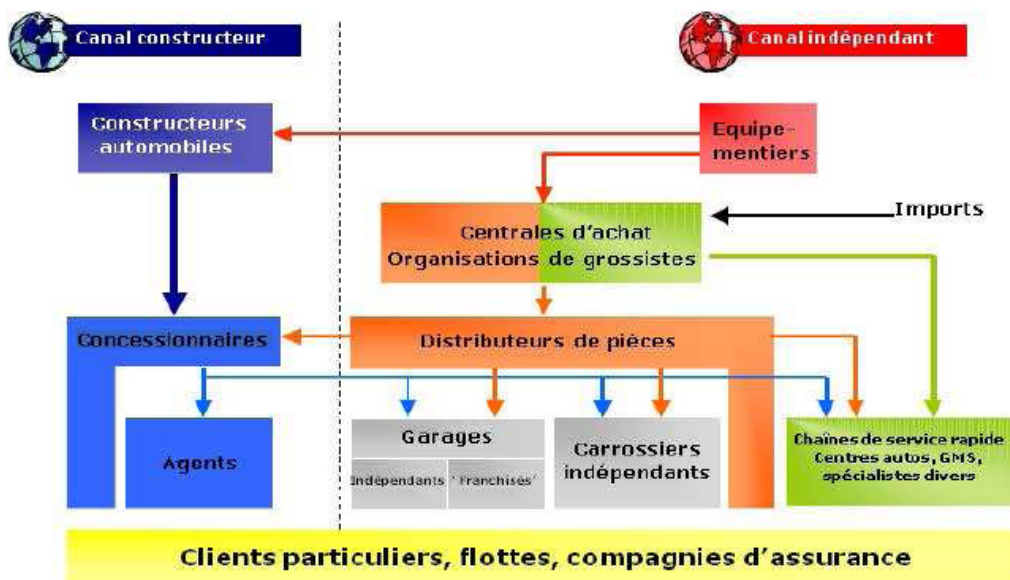
-Les **constructeurs** ne fabriquent qu'environ 20 % en valeur des pièces détachées principalement des pièces de carrosserie en tôle et des moteurs. Ils achètent les 80 % restants à des équipementiers.

-Les **équipementiers d'origine** fabriquent des pièces destinées à la première monte. Ils peuvent aussi vendre aux constructeurs les pièces destinées à la rechange et approvisionner les grossistes du canal indépendant.

-les **équipementiers du second rang** fabriquent uniquement des pièces pour le marché de la rechange et l'approvisionnement des grossistes du canal indépendant. Les équipementiers de second rang doivent fabriquer l'outillage permettant la réalisation des pièces contrairement aux équipementiers d'origine qui en disposent déjà.

- La distribution des pièces

Le schéma présente la structure générale du « marché » de la distribution de pièces de rechange. Le secteur est organisé autour de deux canaux de distribution assez cloisonnés, ayant respectivement pour fournisseurs **les constructeurs, qui ne vendent généralement leurs pièces qu'à leur réseau agréé (« canal constructeur »)**, et **les équipementiers, qui peuvent vendre les pièces fabriquées non seulement aux constructeurs mais aussi aux distributeurs indépendants**. Ces derniers vendent ensuite ces pièces aux réseaux agréés mais aussi et surtout aux réparateurs indépendants (« canal indépendant »).



Les deux canaux de distribution sont relativement cloisonnés. Ainsi, dans le canal constructeur, les **RA1** (généralement des concessionnaires) **s'approvisionnent pour plus de 90-95 % de leurs besoins auprès des constructeurs**. Les **RA2** (garagistes agréés) se fournissent **pour 80 % de leurs besoins auprès des RA1**.

Dans le canal indépendant, les **réparateurs indépendants se fournissent pour 70 % de leurs besoins auprès des distributeurs indépendants** (95 % pour les centres autos et de réparation rapide).



FICHE 7 : LES SUJETS SOUMIS À CONSULTATION PUBLIQUE

THÈME	QUESTIONS POSÉES
<i>LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES</i>	<ul style="list-style-type: none">- Dans l'éventualité d'une mise en œuvre d'une clause de réparation, d'autres mesures paraissent-elles nécessaires pour en amplifier les gains pour le consommateur ? - Quels autres arguments factuels et/ou chiffrés que ceux discutés jusqu'à présent peuvent étayer ou relativiser les risques associés à la clause de réparation, s'agissant de la qualité et de la sécurité des pièces visibles de rechange, de l'investissement des constructeurs dans le design des véhicules ou dans l'introduction de nouveaux modèles, du prix des pièces peu demandées, de la compétitivité et de la rentabilité des constructeurs nationaux sur le marché français, et du maintien de l'emploi en France dans la filière automobile ? - Parmi les différentes modalités d'introduction d'une clause de réparation, qu'elles soient ou non présentées dans le présent document, lesquelles seraient les plus efficaces et pour quelles raisons ? - En accroissant la concurrence entre équipementiers et constructeurs sur les pièces visibles, l'introduction d'une clause de réparation serait également de nature à diminuer les prix des prestations de réparation et d'entretien dans les départements d'outre-mer, notamment celles faisant suite à un sinistre. Néanmoins, des mesures supplémentaires seraient-elles nécessaires pour garantir que la diminution des prix des pièces soit répercutée aux consommateurs de ces territoires ?
<i>LES OBSTACLES LIÉS À LA COMMERCIALISATION DES PIÈCES DE RECHANCHE SUR LE CANAL INDÉPENDANT</i>	<ul style="list-style-type: none">- Un constructeur peut-il légitimement empêcher les équipementiers de fabriquer des pièces de rechange pour le canal indépendant à partir des outillages dont il (le constructeur) est propriétaire lorsqu'il finance l'outillage et/ou la R&D sous la forme d'une « rondelle d'amortissement » ? Quelles sont les justifications à la mise en place de ces restrictions et

à ce transfert de propriété de l'équipement ?

- Dans tous les cas, contraindre le constructeur à autoriser l'équipementier de première monte à commercialiser des pièces de rechange dans le canal indépendant – en échange d'une redevance d'utilisation – serait-il de nature à renforcer la concurrence entre équipementier et constructeur ? Dans l'affirmative, comment fixer le niveau de cette redevance ?

- Quelles justifications peuvent être apportées au fait qu'un constructeur puisse restreindre ou contrôler par des clauses spécifiques la capacité de l'équipementier à produire et commercialiser des pièces de rechange dans les réseaux constructeurs et/ou indépendants ? Dans quelles conditions ces restrictions sont-elles objectivement nécessaires ?

- Dans quelles circonstances les clauses d'approvisionnement prioritaire qui limitent la capacité des équipementiers à vendre des pièces sur l'IAM sont-elles justifiées ? Quels aménagements contractuels pourraient leur être substitués ?

- L'interdiction d'effacement du logo constructeur (par chauffage ou grattage) liée à l'article L.713-2 du code de la propriété intellectuelle limite-t-elle significativement la capacité des équipementiers de première monte à vendre des pièces sur l'IAM ? Par quels impératifs se justifie-t-elle dans le cas des pièces de rechange automobiles et quelles solutions pourraient être envisagées ?

- S'agissant plus particulièrement des départements d'outre-mer, des mesures supplémentaires sont-elles nécessaires pour maximiser les gains que retireront les consommateurs d'outre-mer d'une meilleure disponibilité des pièces non-visibles dans le canal indépendant ?

- Dans les départements d'outre-mer, quels autres obstacles s'opposent à une plus grande concurrence dans le secteur de l'après vente ? Quels

	<p>autres schémas organisationnels (centrale d’approvisionnement commune aux différents réparateurs, par exemple) aideraient à réduire les coûts d’approvisionnement pour l’ensemble des réparateurs et à assurer une plus grande concurrence entre eux ? Quelles autres mesures seraient de nature à renforcer la pression concurrentielle sur le réseau agréé local ?</p>
<p><i>L’ACCÈS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES</i></p>	<p>- Le dispositif de contrôle des sites EURO5 et de sanction des manquements doit-il être renforcé ? Dans l’affirmative, par quels moyens ? De tels dispositifs doivent-ils être coordonnés au niveau européen ?</p> <p>- Le test de conformité prévu dans le cadre de la norme ISO 18541 permettrait-il sans restriction de vérifier l’effectivité en pratique de l’accès des indépendants aux informations techniques ? Un système de traitement de plaintes de professionnels confrontés à d’éventuelles limitations pourrait-il y contribuer ?</p>
<p><i>L’ACCÈS DES OPÉRATEURS INDÉPENDANTS AUX MÉTHODES D’IDENTIFICATION DES PIÈCES DE RECHANGE LES PLUS FIABLES</i></p>	<p>- Comment faciliter l’accès des réparateurs indépendants aux méthodes d’identification des véhicules utilisant le numéro VIN ? Quels autres obstacles devraient être levés pour faciliter cet accès et permettre aux réparateurs indépendants d’identifier de manière fiable les références des pièces de rechange automobile pour chaque modèle de véhicule ?</p> <p>- Dans quelles conditions l’accès à ce type de solution pour un opérateur disposant parallèlement d’un catalogue multimarque peut-il être limité au seul logiciel de chiffrage utilisant exclusivement des références constructeur ? De manière générale, quels sont les effets sur les opérateurs de conditions d’accès hétérogènes ? Quelles solutions peuvent être proposées ?</p>

<p><i>L'ACCÈS DES INTERMÉDIAIRES SPÉCIALISÉS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Comment parvenir à un format standardisé de transmission des données aux réparateurs indépendants et aux intermédiaires spécialisés ? - La norme ISO 18541 répondra-t-elle à l'ensemble des problématiques notamment liées à un défaut de standardisation entre les opérateurs ? Quels autres obstacles pourraient subsister ? Comment faciliter le processus de normalisation lié aux travaux du Comité Européen de Normalisation sur ce sujet ? - Le SERMI permettra-t-il aux opérateurs indépendants (intermédiaires spécialisés et réparateurs indépendants) de disposer de l'ensemble des informations techniques liées à la sécurité des véhicules ? - Quelles sont les justifications des clauses de résiliation et de limitation de l'utilisation des données à l'Espace Économique Européen ? Quel est l'effet de telles dispositions et quelles solutions pourraient être apportées le cas échéant ? - Pour quelles raisons l'équipementier ne transfère-t-il pas systématiquement au constructeur les informations techniques relatives aux calculateurs et dont la communication obligatoire est prévue par les règlements européens EURO 5 et 6 ? - Faut-il réguler le prix d'accès aux informations techniques (qu'il s'agisse des informations intégrées par des intermédiaires spécialisés ou de celles accessibles aux réparateurs indépendants par l'intermédiaire des sites Internet EURO5 des différents constructeurs) ? Quels paramètres seraient de nature à définir le prix adéquat ?
<p><i>CONTRATS DE GARANTIE ET D'EXTENSION DE GARANTIE</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Quelles sont les justifications à l'utilisation de telles clauses de garantie ? *de clauses liant le bénéfice de la garantie ou de l'extension de la garantie, à la réalisation des opérations d'entretien au sein du réseau agréé, ou à l'utilisation de pièces d'origine constructeur, ou qui font perdre le bénéfice de la garantie sans qu'il ne soit nécessaire d'établir un

	<p>lien de causalité clair entre la défectuosité constatée et les travaux réalisés par le réparateur indépendant, *de clauses limitant le champ territorial de la garantie, *consistant à faire porter sur le consommateur la charge de la preuve que la défectuosité du véhicule n'est pas due à la réalisation des travaux de maintenance ou de réparation en dehors du réseau agréé.</p> <p>- Quels en sont les effets sur les marchés de la réparation-entretien de véhicules, de la distribution de pièces et de la commercialisation de véhicules ?</p> <p>- Dans l'hypothèse où l'impact de ces clauses apparaîtrait négatif, les mesures actuellement prises à l'encontre des opérateurs utilisant de telles clauses sont-elles de nature à en dissuader l'utilisation ? Quels dispositifs pourraient être alors utilisés ? Doivent-ils être coordonnés au niveau européen ?</p>
<p><i>LES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS PAR L'ENSEMBLE DES OPÉRATEURS DE LA FILIÈRE DE L'ENTRETIEN-RÉPARATION</i></p>	<p>- Les grossistes et les distributeurs indépendants – plutôt que les équipementiers – ne sont-ils pas à même de définir des prix de détail conseillés pour les réparateurs indépendants au sein de leur propre réseau ?</p> <p>- Existe-t-il des justifications à la transparence des prix de revente conseillés entre certains équipementiers d'une part, entre certains équipementiers et certains constructeurs d'autre part ?</p>