

# Comment dynamiser la concurrence dans le secteur de l'après-vente automobile ?

---

Document de consultation publique  
sur le fonctionnement de la concurrence dans les secteurs de l'entretien et la  
réparation automobile et de la fabrication de pièces détachées pour véhicules

(Instruction de la décision n° 11-SOA-01 du 30 juin 2011)

# Sommaire

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>4</b>
<b>SECTION 1 .....</b>	<b>5</b>
<b>Description du secteur de l'après-vente automobile et constats.....</b>	<b>5</b>
I.    Le secteur de l'entretien et de la réparation automobile .....	6
A. Présentation des différents segments.....	6
B. Présentation des acteurs.....	10
C. Position des acteurs .....	14
D. Evolution de la demande et des prix .....	18
E. Conclusion sur le secteur de l'entretien et de la réparation.....	21
II.   Présentation du secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange	22
A. L'offre de pièces de rechange : les constructeurs et les équipementiers.....	23
B. L'intensité de la concurrence « intermarques » entre fabricants d'une même pièce de rechange.....	27
C. L'intensité de la concurrence a l'intérieur de chaque canal de distribution.....	31
D. Evolution de la demande et des prix .....	33
E. Analyse comparative des DOM et de la métropole.....	35
F. Conclusion sur le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange	39
<b>SECTION 2 .....</b>	<b>41</b>
<b>Les obstacles potentiels à une plus forte concurrence dans les secteurs de l'entretien et de la réparation automobile et de la fabrication et de la distribution de pièces pour véhicules .....</b>	<b>41</b>
I.    Cadre réglementaire .....	41
A. Un encadrement spécifique .....	41
B. Permettre aux réparateurs indépendants de concurrencer les réseaux de réparateurs agréés des constructeurs .....	43
C. Protéger la concurrence au sein des réseaux agréés .....	43
D. Faciliter l'accès des fabricants de pièces de rechange au marché de l'après-vente .....	44
E. Assurer la diffusion des informations techniques des constructeurs nécessaires à la réalisation des prestations d'entretien et de réparation par les réparateurs indépendants ...	45
II.   La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles .....	46
A. Cadre économique et juridique.....	47
B. Les effets de la protection des pièces visibles sur le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange.....	51
C. Les conséquences attendues d'une introduction de la clause de réparation.....	58

D.	Les différentes modalités d'introduction d'une clause de réparation.....	67
E.	Questions aux parties intéressées .....	69
III.	La disponibilité des pièces de rechange dans le canal indépendant.....	70
A.	La disponibilité des pièces sur l'IAM lors des premières années de commercialisation des véhicules.....	70
B.	Les différentes explications de l'indisponibilité de certaines pièces sur l'IAM .....	74
C.	Questions aux parties intéressées .....	78
IV.	La disponibilité des informations techniques nécessaires aux opérations de maintenance et de réparation.....	81
A.	Les conditions d'accès aux informations techniques .....	81
B.	Les difficultés rencontrées par les réparateurs indépendants .....	87
C.	Questions aux parties intéressées .....	91
V.	Contrats de garantie et d'extension de garantie .....	94
A.	Des clauses limitant l'exercice de la garantie.....	94
B.	Questions aux parties intéressées .....	95
VI.	L'utilisation de prix de vente conseillés par l'ensemble des opérateurs de la filière de l'entretien-réparation.....	97
A.	Les éléments de détermination des prix de vente des pièces de rechange .....	97
B.	Intérêt et limites des prix de détail conseillés.....	99
C.	Questions aux parties intéressées .....	103
	<b>CONCLUSION .....</b>	<b>105</b>
	<b>GLOSSAIRE .....</b>	<b>106</b>
A.	PIECES DE RECHANGE.....	106
B.	PHASE INDUSTRIELLE.....	106
C.	FOURNISSEURS .....	107
D.	REPARATEURS.....	107
E.	TARIFS .....	107
F.	INFORMATION TECHNIQUE .....	108

# Introduction

1. L'article L. 462-4 du code de commerce dispose que « *L'Autorité de la concurrence peut prendre l'initiative de donner un avis sur toute question concernant la concurrence. Cet avis est rendu public. Elle peut également recommander au ministre chargé de l'économie ou au ministre chargé du secteur concerné de mettre en œuvre les mesures nécessaires à l'amélioration du fonctionnement concurrentiel des marchés* ».
2. Constatant notamment une hausse significative du prix des pièces détachées et des prestations de réparation et d'entretien des véhicules depuis la fin des années 90, l'Autorité de la concurrence a indiqué, par une décision d'auto-saisine n° 11-SOA-01, qu'elle souhaitait appréhender le fonctionnement concurrentiel des secteurs de la réparation et de l'entretien de véhicules et de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange.
3. En premier lieu, l'Autorité a souhaité apprécier si les réparateurs indépendants sont en mesure d'exercer une concurrence réelle et effective vis-à-vis des réparateurs membres d'un réseau agréé par un constructeur, compte-tenu de leurs conditions d'accès aux pièces détachées et aux informations techniques sur les véhicules.
4. En deuxième lieu, l'Autorité a souhaité vérifier dans quelle mesure les réparateurs, qu'ils soient agréés ou indépendants, peuvent effectivement mettre en concurrence les différents types de fournisseurs de pièces détachées pour véhicules, à savoir les constructeurs automobiles, les équipementiers de première monte et les fournisseurs alternatifs, les équipementiers de second rang.
5. Enfin, l'Autorité a souhaité étudier l'impact de la protection dont bénéficient les constructeurs sur la distribution de pièces « *visibles* » sur les prix de vente pratiqués, la disponibilité des pièces, ou encore l'incitation à innover des fabricants.
6. Dans le cadre de l'instruction de cet avis, l'Autorité de la concurrence publie le présent document de consultation publique afin de présenter son analyse, à ce stade de l'instruction de l'auto-saisine pour avis, du fonctionnement de la concurrence sur le secteur de l'après-vente, et ainsi de recueillir les observations des tiers intéressés sur les constatations effectuées et sur les orientations susceptibles renforcer la concurrence sur ces marchés. Pour être prises en compte avant la tenue d'une séance au sein de l'Autorité de la concurrence, ces observations pourront lui parvenir jusqu'au **24 mai 2012**.
7. La première partie du document présente les secteurs de la réparation et de l'entretien de véhicules et de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange ainsi que les principales évolutions constatées au cours de la dernière décennie.
8. La seconde partie appréhende, à l'aune de la mise en œuvre récente du nouveau cadre réglementaire spécifique au secteur automobile, les principaux obstacles à une concurrence réelle et effective entre les acteurs sur l'ensemble de la chaîne de valeur.
9. A titre liminaire, l'Autorité de la concurrence rappelle qu'il ne lui appartient pas, dans le cadre d'une saisine d'office pour avis, de qualifier les comportements sur un marché au regard des articles 101 et 102 du TFUE et des articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce. Seule la mise en œuvre d'une procédure pleinement contradictoire, telle qu'organisée par l'article L. 463-1 du code de commerce, lui permet de porter une telle appréciation.

# SECTION 1

## DESCRIPTION DU SECTEUR DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE ET CONSTATS

10. Le secteur de l'après-vente automobile recouvre l'ensemble des biens et services destinés à assurer le maintien d'un véhicule<sup>1</sup> en état après l'acte d'achat et tout au long de sa durée d'utilisation. En France, le secteur de l'après-vente automobile représente un peu plus de 30 milliards d'euros de chiffre d'affaires au niveau de la vente au détail<sup>2</sup>. Les dépenses associées à l'automobile représentent 12% du budget des ménages en France<sup>3</sup>. Parmi ces dépenses, l'entretien-réparation et l'achat de pièces détachées représentent le premier poste (37%), devant la consommation de carburants et de lubrifiants (28%), l'achat de véhicules (24%) et les assurances automobiles (4,5%). 7% des dépenses sont consacrées à d'autres services liés aux véhicules personnels<sup>4</sup>.
11. Le chiffre d'affaires des opérations d'entretien et de réparation des véhicules est constitué pour moitié de services, une main-d'œuvre spécialisée étant employée pour réparer et entretenir le véhicule, mais aussi, de plus en plus, pour diagnostiquer les causes de son mauvais fonctionnement ou prévenir des dysfonctionnements futurs, et pour moitié de pièces détachées de rechange<sup>5</sup>, destinées à remplacer des pièces endommagées ou, dans le cas des lubrifiants par exemple, à faire fonctionner des organes du véhicule, comme le moteur.
12. La partie I présente le secteur de l'entretien et de la réparation automobile et la partie II le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange.

---

<sup>1</sup> Le présent document se limite aux véhicules à moteur « légers » à quatre roues, de moins de 3,5 tonnes, incluant les véhicules utilitaires légers.

<sup>2</sup> Source : TCG Conseil.

<sup>3</sup> Source : Insee Première, intitulé « *Le budget des ménages s'adapte au prix des carburants* », octobre 2007.

<sup>4</sup> Péages, parkings, auto-écoles, location de voitures. Source : *ibid.*

<sup>5</sup> Le Règlement n°461/2010 de la Commission européenne définit ainsi les pièces de rechange : « *des biens qui sont destinés à être montés dans ou sur un véhicule automobile pour remplacer des composants de ce véhicule, y compris des biens tels que les lubrifiants qui sont nécessaires à l'utilisation d'un véhicule automobile, à l'exception du carburant* » (article 1.1.h).

## **I. Le secteur de l'entretien et de la réparation automobile**

13. En 2010, le secteur de l'entretien et de la réparation de véhicules automobiles a représenté un chiffre d'affaires de 31,2 milliards d'euros HT en 2010, composé à 45% de vente de pièces détachées et à 55% de main-d'œuvre. Sur ce secteur se rencontrent une offre atomisée et variée de près de 35 000 réparateurs de très petite taille<sup>6</sup>, dominée par les réseaux de constructeurs, et une demande que l'on peut décomposer en trois segments distincts : les particuliers, les flottes et les assurances.
14. Les particuliers représentent 92% du parc de véhicules automobiles et constituent donc la principale source de demande sur le secteur de l'entretien-réparation. Il s'agit d'une demande souvent captive, privilégiant la proximité du réparateur et les relations de confiance, assez peu à même de mettre en concurrence les offreurs<sup>7</sup>. Les flottes<sup>8</sup>, qui représentent environ 8% du parc français et 40% des immatriculations<sup>9</sup>, sont des acheteurs avisés, qui mettent en concurrence les offreurs, parfois au moyen d'appels d'offres, qui peuvent lier la vente de véhicules avec l'après-vente afin de faire porter la forte concurrence entre constructeurs automobiles également sur l'après-vente. Enfin, les assureurs constituent la principale source de demande sur le segment des opérations de carrosserie, qui représente près de 30% du secteur de l'entretien-réparation. Il s'agit d'une demande avisée, qui crée une forte concurrence entre les réparateurs, mais qui se heurte au monopole des constructeurs sur les pièces visibles (cf. Encadré 1).
15. Sont d'abord présentés les différents segments du secteur (A), puis les acteurs (B), leur position (C) et enfin l'évolution de la demande et des prix (D).

### **A. PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS SEGMENTS**

16. Le secteur de l'entretien-réparation automobile regroupe une grande variété d'activités et de métiers, répondant à des besoins spécifiques, si bien que coexistent en son sein plusieurs segments relativement cloisonnés, peu substituables du point de vue de la demande et, dans certains cas, de l'offre. Cependant, la diversification des services proposés par chaque type d'opérateurs tend à s'accroître, entraînant une plus grande substituabilité entre les segments et, par conséquent, une concurrence un peu plus frontale.

---

<sup>6</sup> Plus des trois quarts d'entre eux emploient moins de 5 salariés (source : Xerfi 2011 « Entretien, réparation et distribution d'équipements automobile », page 31).

<sup>7</sup> Selon le type d'opérations demandé et l'âge du véhicule, la demande est plus ou moins captive et plus ou moins apte à mettre les réparateurs en concurrence. Ainsi, les opérations de réparation mécanique, qui ne sont généralement pas standardisées et interviennent de manière imprévisible avec un besoin d'intervention en urgence, se prêtent moins facilement à la mise en concurrence et à la comparaison des prix que l'entretien des véhicules, plus standard, plus régulier et prévisible.

<sup>8</sup> Il peut s'agir de loueurs de longue durée ou de loueurs de courte durée, de grands comptes ou d'administrations publiques.

<sup>9</sup> Le nombre d'immatriculations est un bon estimateur du nombre de véhicules neufs vendus. Les ventes de véhicules d'occasion sont deux fois plus élevées que les ventes de véhicules neufs. Dans la mesure où les flottes achètent surtout des véhicules neufs, la proportion de leurs achats est beaucoup plus élevée dans le nombre d'immatriculations que dans le parc.

17. La segmentation du secteur de l'entretien-réparation se fait selon deux dimensions, qui se combinent : le type d'opération réalisée et l'âge du véhicule.

### 1. LES DIFFÉRENTS SEGMENTS D'OPÉRATIONS

18. S'il existe des réparateurs généralistes, qui proposent l'ensemble des opérations à leurs clients, d'autres sont spécialisés sur un segment d'opération et ne sont donc concurrents des réparateurs généralistes que pour ce type d'opérations. Le Tableau 1 ci-dessous présente les différents types d'opérations ainsi qu'une estimation de leur chiffre d'affaires<sup>10</sup> en 2010.

**Tableau 1 Répartition des différents types d'opérations en 2010**

	Chiffre d'affaires en milliards d'euros HT	%
<b>Opération de maintenance et réparation mécanique</b>	<b>18,99</b>	<b>61%</b>
Opérations de maintenance (entretien/usure)	8,80	28%
Réparations mécaniques non planifiées, dont pannes	6,67	21%
Opérations de remplacement des pneus	3,52	11%
<b>Opérations de carrosserie</b>	<b>8,50</b>	<b>27%</b>
Réparation-collision	7,49	24%
Bris de glace	1,01	3%
<b>Opérations prises en charge par la garantie constructeur<sup>11</sup></b>	<b>0,90</b>	<b>3%</b>
<b>Do-It-Yourself et accessoires</b>	<b>2,83</b>	<b>9%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>31,22</b>	<b>100%</b>

*Source : TCG Conseil – CA HT réalisé sur le marché aval, sur le périmètre des véhicules particuliers et des véhicules utilitaires légers.*

#### a) Les opérations de maintenance et de réparation mécanique

19. Les opérations de maintenance et de réparation mécanique constituent le cœur du secteur de l'entretien-réparation (60% de son chiffre d'affaires) et peuvent être scindées en trois sous-segments.
- Les opérations de maintenance (28%) sont effectuées à intervalles réguliers, tous les 25 000 kilomètres environ. Les opérations d'entretien les plus courantes sont notamment la vidange et le changement des filtres à huile ou de pneumatiques. Les opérations d'entretien peuvent également concerner le changement de pièces d'usure (courroie de distribution, plaquettes de frein, batteries par exemple). Dans la mesure où il s'agit de pièces de forte vente, il existe un grand nombre de fournisseurs, si bien

<sup>10</sup> L'estimation de la taille respective des segments peut être assez variable selon les sources, ce qui s'explique par la multiplicité et l'éclatement des acteurs de la réparation-entretien et par le fait qu'ils réalisent plusieurs types d'opérations et ne distinguent pas toujours clairement les opérations qui relèvent de chacun des segments indiqués dans le tableau.

<sup>11</sup> Les opérations prises en charge par l'extension de garantie sont également incluses.

que le consommateur peut s'adresser à un nombre plus élevé de prestataires que sur les autres segments, et la concurrence y est donc potentiellement plus vive.

- Le changement des pneus (11% du marché) est également très concurrentiel, les modèles de pneus n'étant généralement pas spécifiques à une marque donnée de véhicule. En outre, dans la mesure où il constitue l'une des premières opérations effectuées sur un véhicule, le changement des pneus peut constituer un produit d'appel pour certains réparateurs généralistes, parfois prêts à vendre à prix coûtant en vue de futures visites du client pour d'autres types d'opérations. Les pneumaticiens sont très présents sur ce segment et les réseaux de constructeurs n'y détiennent que 20% du marché.
- Enfin, les réparations mécaniques non planifiées, comme les pannes, représentent 21% du marché. Ces réparations ne sont pas standardisées et nécessitent de plus en plus des compétences de diagnostic. Elles constituent le cœur de métier des membres des réseaux agréés de constructeurs et des MRA indépendants, qu'ils soient ou non liés à une enseigne.

#### **b) Les opérations de carrosserie**

20. Les opérations de carrosserie, qui font pour l'essentiel suite à un sinistre, représentent 27% du marché. Elles forment un segment spécifique du secteur de l'entretien-réparation, la demande émanant d'un couple assureur-assuré, aux caractéristiques très différentes de la demande classique des particuliers. L'offre des carrossiers peut également être considérée comme spécifique, dans la mesure où elle requiert une formation, des compétences et un savoir-faire distinct du métier de réparateur mécanique. L'équipement nécessaire aux opérations de carrosserie est également distinct du reste de l'entretien-réparation. Les pièces de rechange nécessaires aux opérations de carrosserie sont soumises pour près de 70% d'entre elles (en valeur), au droit des dessins et modèles, qui réserve aux constructeurs un monopole de distribution de ces pièces (cf. développements en partie II de la section 2 du présent document). Le rôle des organismes d'assurance sur le segment des opérations de carrosserie est présenté dans l'Encadré 1 ci-après.

#### **c) Les opérations prises en charge par la garantie**

21. Les opérations prises en charge par la garantie du constructeur, soit 3% du chiffre d'affaires des réparateurs, ne sont pas facturées aux consommateurs et ne font donc pas réellement partie du marché aval de l'après-vente.

#### **d) Le « Do-It-Yourself »**

22. En théorie, le segment du « Do-It-Yourself » correspond aux opérations d'entretien-réparation effectuées par les particuliers eux-mêmes. Une partie de ce segment correspond en réalité à de l'économie souterraine, difficilement appréhendable. Dans le tableau, la taille de ce segment est estimée à partir des achats de pièces et d'accessoires par des particuliers, dans des hypermarchés, des centres autos chez des distributeurs de pièces ou sur des sites Internet spécialisés, qui ont représenté 9% du chiffre d'affaires de l'entretien-réparation en 2010.



## Encadré 1 - Le rôle des organismes d'assurance sur le segment des opérations de carrosserie

Les opérations dites « de carrosserie », causées par des sinistres, ont représenté un chiffre d'affaires de près de 9 milliards d'euros HT en 2010 (près de 30% du secteur de l'entretien-réparation). Ce segment concentre la quasi-totalité de la demande en pièces visibles protégées par le droit des dessins et modèles. Ces pièces, qui sont commercialisées, sauf exception, par des constructeurs en monopole, représentent elles-mêmes près de 70% des besoins en pièces de rechange de ce segment, besoins qui ont représenté globalement environ 4 milliards d'euros TTC (3,3 milliards d'euros HT) en 2010<sup>12</sup>.

Sur ce segment des opérations de carrosserie, les organismes d'assurance constituent une composante essentielle de la demande qui s'adresse aux réparateurs et, par extension, aux fabricants et aux distributeurs de pièces détachées. Environ 85% du chiffre d'affaires est en effet pris en charge par les assurances automobiles<sup>13</sup>. Les assureurs sont particulièrement vigilants quant aux coûts et à la qualité des services rendus par les réparateurs, ce qui les conduit à faire jouer la concurrence entre les réparateurs. Pour cela, ils choisissent généralement d'agréer un nombre fixe de carrossiers par zone de chalandise, déterminé en fonction de leurs besoins et incitent leurs assurés – tout en respectant leur liberté de choix – à se rendre dans leur réseau de réparateurs agréés<sup>14</sup>.

De fait, les assureurs parviennent à négocier des taux horaires beaucoup plus bas que les taux horaires pratiqués sur les autres segments de l'entretien-réparation<sup>15</sup>. Ils négocient également des remises ou des commissions pour apport d'affaires proportionnelles au chiffre d'affaires réalisé par le réparateur avec l'assureur. En revanche, les assureurs se heurtent au monopole des constructeurs sur les pièces protégées par le droit des dessins et modèles, comme le montrent les développements en partie II de la section 2, qui traite de la protection des pièces visibles en France. Ce monopole les empêche de mettre en concurrence les fournisseurs de pièces de rechange en vue de faire baisser le prix des pièces.

---

<sup>12</sup> Source : SRA « Les sinistres matériels en 2010 ».

<sup>13</sup> Les assurances jouent un rôle particulièrement important en France, où le taux de souscription à une assurance tous risques est élevé (62%) au regard des pays voisins.

<sup>14</sup> Le taux de fréquentation du réseau agréé-assureurs, qui peut différer significativement selon les assureurs, s'élève en moyenne à 55% pour la réparation-collision et à 65% pour le bris de glace en 2010. Une fois la liste de réparateurs agréés situés à proximité communiquée à l'assuré, les incitations utilisées par les assureurs sont notamment le bénéfice du tiers payant, des services de prêt de véhicule et l'assurance d'une qualité technique du réseau agréé par l'assureur.

<sup>15</sup> Sans prendre en compte les taux horaires de peinture, qui sont environ deux fois plus bas que les taux horaires de réparation, les taux horaires de réparation « T1 » négociés par les assureurs, qui correspondent aux réparations comportant le moins de technicité, sont inférieurs de 20% (pour les MRA) à 50% (pour les RA1) aux taux horaires moyens observés en moyenne sur le marché.

Les taux horaires T1 négociés par les assureurs s'élèvent ainsi à environ 40 euros. En comparaison, d'après l'étude du GIPA intitulée « Etude réparateurs 2011 », le T1 se situe sur l'ensemble du marché à 49€ en moyenne pour les MRA, à 55€ pour les RA2 et à 72€ pour les RA1. L'étude Autopolis (page 52) relève également un rapport de un à trois entre les taux horaires de remboursement et les taux horaires pratiqués dans les ateliers d'entretien et de réparation mécanique des concessionnaires au Royaume-Uni, pays où l'assurance tous-risques est comme en France très développée, et où les assureurs ont par conséquent un pouvoir d'achat plus important vis-à-vis des réparateurs que dans les autres pays.

Or, compte tenu de la fluidité du marché des assurances automobiles et de l'intensité de la concurrence qui s'y exerce<sup>16</sup>, les économies de coûts que les assureurs pourraient réaliser sur les prix des pièces détachées ont de fortes chances d'être retransmises pour une part très substantielle aux consommateurs, à travers une baisse des primes d'assurances ou des montants de franchises. Un rapport de la DGCCRF de janvier 2011 sur « l'évolution des cotisations d'assurance automobile et habitation » constate ainsi que l'équilibre entre produits et charges des assurances explique une bonne partie des évolutions tarifaires de l'assurance automobile constatées au cours des années 2000.

## **2. L'ÂGE DU VÉHICULE INFLUENCE LA NATURE DE LA DEMANDE ET LE RÉPARATEUR CHOISI PAR LE CONSOMMATEUR**

23. Plus un véhicule est âgé, plus son propriétaire est sensible au prix et susceptible de s'adresser au réseau de réparateurs indépendants<sup>17</sup>, dont les prestations sont fréquemment meilleur marché que celles du réseau de réparateurs agréés des constructeurs (voir Graphique 2 *infra*). A l'inverse, les propriétaires de véhicules neufs (un tiers des ventes de véhicules) ont généralement le souci de préserver la valeur résiduelle de leur véhicule, en vue de sa revente sur le marché de l'occasion. Ils souhaitent avoir confiance<sup>18</sup> dans leur réparateur et s'adressent plus fréquemment au concessionnaire qui leur a vendu le véhicule et auquel ils peuvent confier la revente du véhicule sur le marché de l'occasion<sup>19</sup>.
24. Les véhicules de moins de deux ans représentent 11% du chiffre d'affaires du secteur de l'entretien-réparation, les véhicules de 3-4 ans 15%, ceux de 5-6 ans 18%, ceux de 7-9 ans 28% et ceux de 10 ans et plus 29%<sup>20</sup>.

### **B. PRÉSENTATION DES ACTEURS**

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

---

<sup>16</sup> Ce diagnostic a été fait par l'Autorité de la concurrence dans sa Décision n°10-DCC-52 du 2 juin 2010 autorisant la création de SFEREN et par le rapport de la DGCCRF de janvier 2011 sur « l'évolution des cotisations d'assurance automobile et habitation ». La DGCCRF précise en conclusion de son rapport que « *par le passé, les assureurs ont montré qu'ils étaient capables de répercuter des baisses de tarifs sur leurs assurés, signe d'une vive concurrence.* ». Par ailleurs, en dépit de récentes opérations de concentration, en 2011, le plus gros opérateur sur le marché de l'assurance automobile ne détient une part de marché que d'environ 25%.

<sup>17</sup> En effet, la valeur résiduelle du véhicule baisse avec l'âge. De plus, les propriétaires de véhicules d'occasion peuvent être par nature plus sensibles au prix que les propriétaires de véhicules neufs. Or, plus le véhicule est vieux, plus il est probable que le véhicule ait été acheté d'occasion.

<sup>18</sup> La réparation-entretien d'un véhicule peut être qualifiée de « bien de confiance », dont le consommateur n'est jamais vraiment en mesure d'apprécier précisément la qualité, et pour lequel l'*intuitu personae*, la confiance dans le réparateur, est un paramètre essentiel dans le choix du consommateur.

<sup>19</sup> A l'extrême, les voitures de luxe sont généralement entretenues dans les réseaux agréés, leurs propriétaires étant généralement peu sensibles au prix et très sensibles à la qualité et à la confiance dans le réparateur.

<sup>20</sup> Source : Roland Berger – Panorama du marché de la réparation automobile - 2010

26. Ces deux canaux ont des modèles économiques différents, qui reflètent en partie les modèles économiques distincts des constructeurs et des équipementiers en amont (voir développements en partie II). Le relatif cloisonnement persistant entre les deux canaux, malgré une tendance à une concurrence plus frontale, s'illustre par des prix moyens d'entretien-réparation dans le canal indépendant de 15 à 30% plus bas que dans le canal constructeur (cf. Tableau 2 ci-après). Il se manifeste également dans les parts de marché, qui sont très différentes selon le segment d'opérations et l'âge du véhicule (cf. Graphique 2 page 17 *infra*).

**Tableau 2 Prix moyen de chaque type d'opérateur pour différentes opérations**

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

Source : GIPA - étude conducteurs 2011, page 270

27. Les différences de prix constatées sont plus ou moins importantes selon les prestations considérées. Par exemple, le prix moyen d'une vidange est de 20 à 30% plus bas dans le canal indépendant, le prix d'un entretien courant de 25 à 45% plus bas, le prix d'un remplacement des pneus de 8 à 30% plus bas. Pour les autres opérateurs, les différences constatées peuvent également être liées à la complexité ou au nombre d'opérations réalisées, ce qui peut notamment affecter les opérations peu standard comme les « problèmes spécifiques » ou les « pannes immobilisantes ».
28. Est d'abord présenté le « canal constructeur » (1), puis le « canal indépendant » (2).

### 1. LE « CANAL CONSTRUCTEUR »

29. Le « canal constructeur » désigne les réparateurs membres des réseaux de constructeurs. On distingue généralement deux niveaux fonctionnels : les réparateurs agréés de premier niveau, appelés « RA1 », généralement des concessionnaires chargés de la distribution de pièces de rechange, et ayant souvent une activité de vente de véhicules neufs, et 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. Selon les constructeurs, il peut exister ou non des RA2.

30. Les constructeurs n'ont pas d'atouts particuliers<sup>21</sup> ni d'intérêt à assurer l'après-vente des véhicules de marques concurrentes. Les biens et services vendus par les réseaux de constructeurs sont donc focalisés sur la marque des constructeurs par lesquels ils sont agréés. Un réparateur du canal constructeur est donc un « généraliste », capable d'effectuer une grande variété d'opérations d'entretien et de réparations, mais il se limite à une marque donnée de véhicules<sup>22</sup>.
31. Au cours des années 2000, plusieurs constructeurs ont développé des réseaux de franchise multimarques<sup>23</sup>, dont le but initial était de permettre de maintenir un lien<sup>24</sup> avec les agents de marque ne satisfaisant pas aux critères qualitatifs plus exigeants, mis en place par les constructeurs, à la suite du règlement CE n° 1400/2002. Dans ce cadre, les relations entre les constructeurs et ces franchisés sont beaucoup plus souples que les conditions d'agrément des RA1 et des RA2, ou même que les critères d'adhésion de certaines chaînes indépendantes. Bien que liées au canal constructeur, ces « soft-franchises », multimarques et plus orientées sur la réparation et l'entretien de véhicules vieillissants, sont plus proches du canal indépendant que du canal constructeur. Elles illustrent la tendance au décloisonnement des segments.

## 2. LE « CANAL INDÉPENDANT »

32. Le « canal indépendant » comprend une grande diversité d'acteurs. En effet, les réparateurs indépendants, s'ils sont à même d'intervenir sur plusieurs marques de véhicules, peuvent chercher à se spécialiser sur certains types d'opérations. Ainsi trouve-t-on dans ce canal différents domaines de spécialité : réparation-collision (carrossiers indépendants), pneu, vitrage, entretien, diagnostic. Cette spécialisation tire parti du modèle économique des équipementiers, qui disposent d'une gamme multimarques de pièces de rechange, dédiées à certaines fonctions bien précises du véhicule.
33. Au côté de ces opérateurs spécialisés, il existe également des réparateurs indépendants généralistes, rattachés ou non à des enseignes. Ces réparateurs généralistes peuvent parfois éprouver des difficultés à procéder à certaines réparations complexes, notamment en raison de difficultés d'accès à l'information technique (voir partie 0 de la section 2). L'encadré ci-après présente les différents types de réparateurs indépendants.

---

<sup>21</sup> Ainsi, s'il possède la maîtrise de l'ensemble de la gamme de produits et de services correspondant aux marques de véhicules qu'il vend et s'il dispose d'outils de diagnostic électronique monomarques complets, un réparateur agréé est en revanche peu compétitif sur la réparation et l'entretien de véhicules de marques concurrentes, dont les compétences et le savoir-faire spécifiques peuvent lui faire défaut, et pour lesquelles les pièces de rechange lui seront vendues à un prix plus élevé que les pièces des véhicules à sa marque, en raison notamment de la faiblesse des volumes.

<sup>22</sup> La part du chiffre d'affaires associée à l'entretien-réparation de véhicules à la marque qu'il représente est *de facto* très majoritaire chez les réparateurs agréés : 80 à 85% du chiffre d'affaires entretien-réparation des concessionnaires (RA1) correspond à des opérations sur les véhicules à leur marque ; cette part s'élève à 60-70% pour les RA2. Source : TCG Conseil. Les réparateurs agréés peuvent effectuer des opérations d'entretien-réparation de véhicules de marque concurrente en raison de leur portefeuille d'activité (véhicules d'occasion, spécialité pointue dans un domaine de réparation, carrosserie...) ou de leur localisation, dans un milieu rural par exemple.

<sup>23</sup> Par exemple, Motrio pour Renault, Eurorepar pour Citroën et Motrocraft pour Ford.

<sup>24</sup> Les constructeurs cherchent, par l'intermédiaire de ces franchises, à étendre leurs débouchés en pièces de rechange à des acteurs de l'entretien-réparation multimarque de véhicules plus âgés que ceux qui sont généralement pris en charge par les membres de leur réseau agréé.

## Encadré - 2 Les différents types d'acteurs indépendants

Les réparateurs indépendants (ou MRA<sup>25</sup>) non liés à une enseigne, sont des entrepreneurs indépendants généralistes<sup>26</sup> et multimarques, souvent capables d'effectuer des réparations mécaniques complexes. Il peut arriver qu'ils aient un atelier permettant d'effectuer des réparations-collision. Ces réparateurs sont les moins bien positionnés pour faire face aux évolutions technologiques des véhicules. Les investissements et la formation requis par ces évolutions ont conduit certains d'entre eux à rejoindre des réseaux indépendants ou des réseaux agréés de constructeurs, si bien que leur nombre et leur part ont fortement décliné au cours des années 2000.

Les réparateurs indépendants (ou MRA) sous enseigne sont des réparateurs généralistes multimarques répondant à un cahier des charges propre à l'enseigne à laquelle ils appartiennent. On compte une vingtaine de réseaux en France, dont les plus importants ont une envergure internationale (Groupe Auto Union, Temot, Autodistribution<sup>27</sup>, Bosch Car Service). Ces réseaux sont animés soit par des distributeurs de pièces de rechange indépendants (Autodistribution, Starexcel, Groupe Auto Union, Temot, Doyen), soit par des équipementiers (Bosch, Delphi), soit par des constructeurs, comme indiqué au paragraphe 31 *supra* (Renault, Citroën, Ford). Les cahiers des charges sont plus ou moins exigeants selon les enseignes et l'encadrement est plus ou moins contraignant. Les enseignes permettent notamment de satisfaire aux exigences croissantes d'investissements et de formations requises par les évolutions technologiques des véhicules et offrent une réponse adaptée aux difficultés logistiques causées par la multiplication des références de pièces. Par conséquent, elles occupent une part de plus en plus importante dans le secteur de l'après-vente.

Les pneumaticiens sont des acteurs multimarques, spécialisés dans le remplacement des pneus et les opérations de réglage des trains roulants. Les réseaux les plus importants sont adossés à des fabricants de pneumatiques (Michelin, Vulco). La plupart des grandes enseignes proposent aujourd'hui également des prestations d'entretien courant.

Les centres auto (Norauto, Feu Vert, Rody, ...) sont des réseaux issus pour certains de la grande distribution (Auchan, Leclerc), offrant des prestations d'entretien courant sans rendez-vous et vendant des pièces et des accessoires en libre-service aux particuliers. S'ils ont étendu leur offre à des réparations mécaniques multimarques simples et à des prestations de diagnostic, ils ne proposent pas en revanche de réparations mécaniques « lourdes ».

Les chaînes de réparation rapide (Speedy, Midas) ont un modèle économique désormais assez proche de celui des centres autos – l'intervention rapide sans rendez-vous - mais n'ont pas d'activité de vente de pièces et d'accessoires en libre-service. Ils proposent l'ensemble des prestations d'entretien et quelques prestations de réparation mécanique, de climatisation, ainsi que des prestations de diagnostic.

Les carrossiers indépendants sont spécialisés dans les opérations de réparation-collision. Comme les MRA, certains ont rejoint des réseaux spécialisés comme Axial, Five Star ou AD Carrosserie.

Les spécialistes du vitrage (Carglass, France Pare-Brise) sont spécialisés dans la réparation et le remplacement des vitres et des pare-brises. Ils sont nés du souci des assureurs de limiter les fraudes liées à des interventions d'entretien facturées au travers d'une facture « bris de glace » et représentent environ 60% du segment du bris-de-glace, dont 30-35% pour Carglass.

Les stations-service, qui représentent moins de 3% du marché de l'après-vente et ne peuvent réaliser que des prestations d'entretien limitées.

---

<sup>25</sup> Mécaniciens Réparateurs Automobiles

<sup>26</sup> Certains d'entre eux se spécialisent néanmoins sur une ou plusieurs marques bien précises ou certains types d'opérations (électronique moteur, injection Diesel par exemples).

<sup>27</sup> Avec quatre enseignes : Garage AD, AD Expert, Autoprime, Staff Auto.

## C. POSITION DES ACTEURS

34. Comme le fait remarquer la Commission européenne dans ses lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010, « dans la mesure où il existe un marché pour les services de réparation et d'entretien qui est distinct de celui de la vente de véhicules automobiles neufs, il est considéré comme propre à chaque marque »<sup>28</sup>. Ainsi, les réparateurs agréés d'une marque donnée de véhicules ne sont généralement pas en concurrence avec les réparateurs agréés d'une autre marque de véhicules. La seule source de concurrence vient essentiellement du canal indépendant et, dans une moindre mesure et plus rarement, de réparateurs agréés du même constructeur, à condition qu'ils soient localisés dans la même zone de chalandise et qu'ils n'appartiennent pas au même groupe de concessionnaires.
35. Afin d'appréhender avec finesse la pression concurrentielle qui s'exerce entre les différents types d'acteurs, l'analyse doit tenir compte à la fois de l'âge du véhicule et du type d'opérations, car les segments définis selon ces deux dimensions sont plus ou moins substituables du point de vue de l'offre et du point de vue de la demande. Enfin, s'agissant de marchés locaux, une description de la position des acteurs à l'échelle nationale ne reflète pas les différences de pression concurrentielle qui peuvent s'exercer selon la zone de chalandise concernée. Mais en raison de la multiplicité et de l'atomicité des réparateurs, qui proposent de surcroît plusieurs types d'opérations, les données permettant de parvenir à ce niveau de détail sont difficiles à rassembler.
36. Les observateurs se limitent donc généralement à une présentation des parts de marché de chaque catégorie principale d'acteurs à l'échelle nationale, tous segments d'opérations confondus (1). Il a néanmoins été possible d'appréhender les positions des acteurs selon l'âge du véhicule et sur certains segments d'opérations (2).

### 1. PRÉSENTATION D'ENSEMBLE

37. Sur l'ensemble de l'entretien-réparation (hors « Do-it-yourself »), les réseaux de constructeurs détiennent, en 2010, 45% de parts de marché en volume<sup>29</sup> et 53% en valeur. Ils font face à une offre atomisée d'opérateurs indépendants se faisant eux-mêmes concurrence. Les réseaux de réparateurs agréés des constructeurs possèdent donc une position importante sur le secteur de l'entretien-réparation de véhicules de leur marque, puisqu'ils ont une part de marché en valeur supérieure à 50% en moyenne, face à des acteurs de beaucoup plus petite taille. Le Tableau 3 ci-dessous détaille ces parts de marché pour les principales catégories d'acteurs définies précédemment.

---

<sup>28</sup> Source : point 57 des lignes directrices. Voir présentation du cadre réglementaire en partie I de la section 2.

<sup>29</sup> Nombre d'entrées atelier.

**Tableau 3 Parts de marché globales des différents types d'acteurs en 2010 et nombre d'ateliers<sup>30</sup>**

	<b>En volume (nb. d'entrées atelier)</b>	<b>En valeur (CA)</b>	<b>Nb. d'ateliers</b>
<b>Canal constructeur</b>	<b>45%</b>	<b>53%</b>	<b>15 205</b>
Concessionnaires	27%	34%	4 575
Agents de marque	18%	19%	10 630
<b>Canal indépendant</b>	<b>55%</b>	<b>47%</b>	<b>18 880<sup>31</sup></b>
MRA sans enseigne	10%		6 700
MRA avec enseigne	14%		7 900
Centres auto et réparation rapide	17%		2 080
Autres circuits indépendants	14%		pneumaticiens : 2 200

*Source : TCG Conseil*

38. En Allemagne, la part des réseaux agréés est encore plus élevée qu'en France, puisqu'elle s'établit en 2010 à 58% en volume. Les Pays-Bas sont dans une situation comparable à la France. Les réparateurs agréés y occupent en effet 42% du marché. En revanche, les réparateurs agréés ne représentent que 29% du marché au Royaume-Uni et 32% en Italie<sup>32</sup>.
39. Par rapport à l'Allemagne, à l'Italie et au Royaume-Uni, les réparateurs indépendants sans enseigne occupent en France une faible position au sein du canal indépendant, alors que ces réparateurs sont très nombreux et représentent une part très importante du marché en Italie<sup>33</sup>. Réciproquement, les indépendants avec enseigne occupent une part plus importante en France que dans les trois autres pays. C'est également en France et dans une moindre mesure au Royaume-Uni, que les centres-autos et les chaînes de réparation rapide connaissent le plus important succès. Le canal indépendant en France est donc plus structuré que dans d'autres pays européens.
40. Par ailleurs, en France, bien que les constructeurs étrangers possèdent un réseau de réparateurs agréés beaucoup moins dense que celui des constructeurs français<sup>34</sup>, ils ont des parts de marché relativement élevées sur l'entretien-réparation de véhicules de leur marque<sup>35</sup>. Toyota détient environ [55 ; 65]% de parts de marché en volume et Volkswagen [45 ; 55]%. En comparaison, sur ce même échantillon, les constructeurs français détiennent [40% ; 50]% du marché. Les constructeurs ayant les parts de marché les plus faibles sont Ford, Opel et Fiat, avec [30 ; 40]% de parts de marché.

<sup>30</sup> Les parts de marché des différents types d'acteurs indépendants ne sont pas disponibles en valeur. Le segment « Do-It-Yourself » n'est pas inclus. Par ailleurs, les carrossiers ne sont pas présentés de manière distincte et sont englobés dans les catégories « MRA sans enseigne » et « MRA avec enseigne ».

<sup>31</sup> Au sein du canal indépendant, les centres autos et les chaînes de réparation rapide occupent une place nettement moins importante en nombre d'ateliers qu'en volume d'entrées-ateliers. Par ailleurs, les trois principales « soft-franchises » de constructeurs – Motrio, Motorcraft et Eurorepar - représentent environ 7% des 34 085 ateliers de réparation-entretien. Source : constructeurs. Le nombre d'ateliers correspondants s'élève à près de 2500 en 2010.

<sup>32</sup> Source : TCG Conseil.

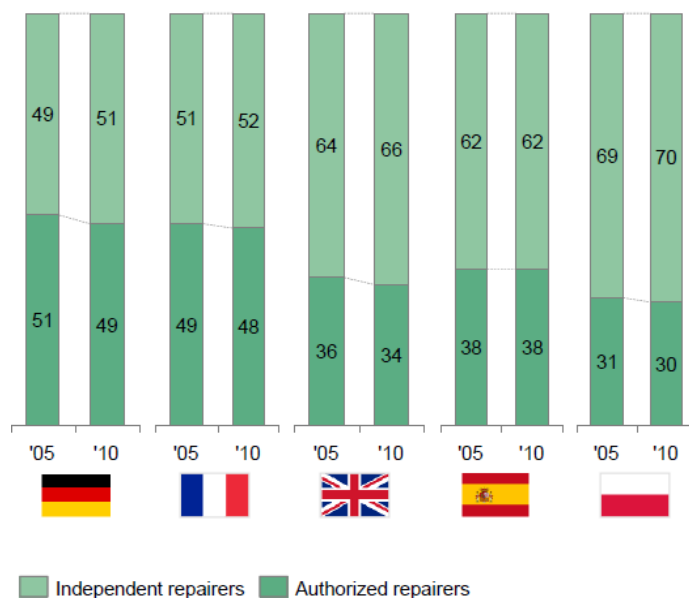
<sup>33</sup> Rapport ICDP de septembre 2007 intitulé « Evolution of the independent repairer sector », page 18.

<sup>34</sup> Le rapport va par exemple de 1 à 20 entre le nombre de réparateurs agréés de Toyota et celui de Renault.

<sup>35</sup> Source: Etude CAP 2010 (Car After-Sales Performance). Périmètre des véhicules de moins de 10 ans, représentant 70% du chiffre d'affaires de l'entretien-réparation en valeur.

41. De manière générale, les parts de marché des réseaux agréés se sont légèrement érodées entre le milieu des années 2000 et aujourd'hui, cette évolution étant constatée également dans d'autres pays d'Europe, comme le montre le Graphique 1 ci-dessous<sup>36</sup>. Elle est notamment liée au vieillissement du parc, qui joue en faveur du canal indépendant, disposant de plus fortes parts de marché sur les véhicules anciens. Elle tient également au gain de parts de marché des réparateurs indépendants sur chaque tranche d'âge, notamment sur le segment des véhicules de 3-4 ans, où la concurrence entre le canal constructeur et le canal indépendant semble s'être intensifiée<sup>37</sup>.
42. Le Graphique 1 ci-dessous montre que les parts de marché en volume des réparateurs agréés en France sont passées de 49% à 48% entre 2005 et 2010. En Allemagne, elles sont passées de 51 à 49%, au Royaume-Uni de 36 à 34%. Elles sont restées stables, à 38%, en Espagne<sup>38</sup>.

**Graphique 1 - Parts de marché en volume des réparateurs indépendants et des réparateurs agréés en 2005 et 2010**



Source : BCG (Datamonitor, interviews d'experts et analyses du BCG)

## 2. POSITION DES ACTEURS SUR LES DIFFÉRENTS SEGMENTS

43. En raison de la multiplicité et de l'atomicité des réparateurs qui proposent de surcroît plusieurs types d'opérations qu'ils ne distinguent généralement pas dans leur comptabilité,

<sup>36</sup> Les différences de données de parts de marché par rapport aux chiffres avancés au paragraphe 38 peuvent tenir à des différences de périmètre et à l'existence de marges d'erreur sur ce secteur où l'offre des réparateurs est très atomisée.

<sup>37</sup> Source: Report CAP 2010 (Car After-Sales Performance). Ces données indiquent une baisse du taux de rétention, c'est-à-dire du pourcentage de clients pour lesquels une vérification périodique est prévue durant l'année et qui utilisent les services du réseau agréé. Ce taux ne correspond pas exactement aux parts de marché du réseau constructeur car il ne prend pas en compte l'ensemble des opérations (réparation notamment), mais il constitue un indicateur sur le segment des vérifications périodiques.

<sup>38</sup> L'âge moyen du parc est passé de 8 ans en 2005 à 8,2 ans en 2010 (source CCFA).



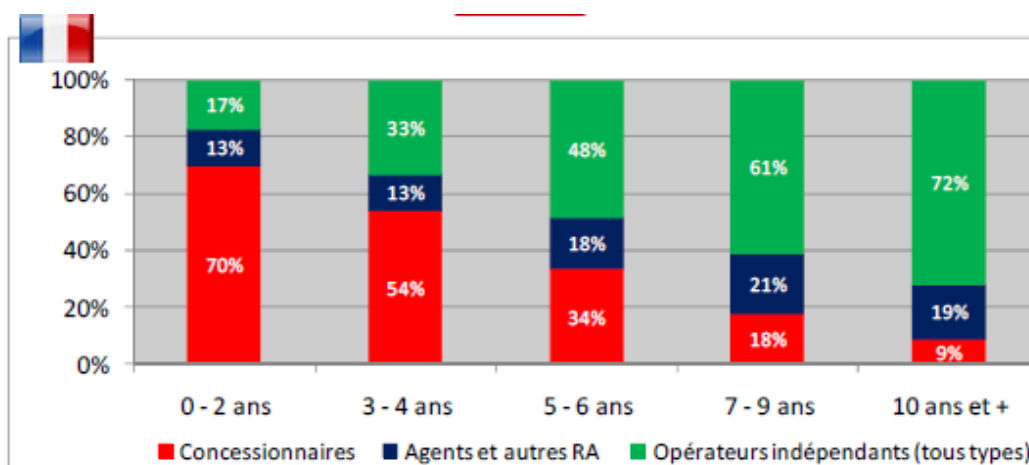
il est difficile d'estimer avec précision la position des acteurs sur les différents segments d'opérations présentés en partie A.1. Une estimation de la part de marché des réseaux agréés de constructeurs est néanmoins possible sur les trois segments d'opérations suivants :

- sur le segment de la réparation-collision, elle est estimée à près de 55%<sup>39</sup>;
- sur le segment du bris-de-glace, elle est estimée à 20%<sup>40</sup> ;
- sur le segment des pneus, elle est estimée à 20%<sup>41</sup>.

44. Ces estimations révèlent des disparités importantes de positions du canal constructeur selon les segments d'opérations, ce qui confirme l'existence d'un certain cloisonnement du secteur et le peu de concurrence frontale entre les différents types d'acteurs. Ce constat est manifeste si l'on observe les parts de marché respectives des concessionnaires, des agents de marque et des opérateurs indépendants en fonction de l'âge du véhicule (Graphique 2 ci-dessous).

45. Ce graphique montre très nettement la segmentation du marché selon l'âge du véhicule. Alors que le canal constructeur détient 83% de parts de marché sur les véhicules de moins de 2 ans<sup>42</sup>, dont 70% pour les concessionnaires, il ne représente que 28% de l'entretien-réparation de véhicules de plus de 10 ans. Le segment des véhicules de 5-6 ans (environ 20% du marché) est celui sur lequel les parts de marché sont les plus équilibrées.

**Graphique 2 Parts de marché en volume par catégorie d'âge en 2010**



Source : TCG Conseil – hors “Do-It-Yourself”

<sup>39</sup> Estimation de l'Autorité de la concurrence à partir des données des assurances. Parts de marché en valeur.

<sup>40</sup> Source : TCG Conseil. Parts de marché en volumes.

<sup>41</sup> Sources BCG et Roland Berger. Parts de marché en volumes.

<sup>42</sup> Qui représentent un peu plus de 10% des réparations-entretiens de véhicules de tous âges en valeur (source Roland Berger).

## D. EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES PRIX

### 1. DÉCLIN DE LA DEMANDE

46. Après avoir connu un pic en 2000, le nombre d'opérations de réparation-entretien a décliné de manière constante. Le nombre d'opérations de réparation-entretien a ainsi baissé de 15% entre 2000 et 2010. Tous les segments, à l'exception des opérations de bris de glace<sup>43</sup>, sont concernés.
47. Plusieurs facteurs expliquent cette évolution : la baisse du kilométrage moyen<sup>44</sup>, la fiabilité accrue des véhicules, l'allongement des « pas d'entretien », c'est-à-dire de la durée ou du nombre de kilomètres préconisés entre deux entretiens, la baisse de la sinistralité (à l'exception du bris-de-glace), elle-même favorisée notamment par une baisse de la vitesse de circulation et du kilométrage moyen, l'efficacité de la politique de sécurité routière et la plus grande fiabilité des véhicules. Ainsi, la croissance du parc de véhicules automobiles – certes de moins en moins rapide – et son vieillissement<sup>45</sup> ne suffisent pas à compenser les autres facteurs de baisse de la demande.

### 2. AUGMENTATION DES PRIX

48. Dans le même temps, le prix des opérations d'entretien-réparation a beaucoup augmenté en France, si bien que le marché a augmenté en valeur nominale (non corrigée de l'inflation) et n'a que légèrement décliné en valeur réelle (corrigée de l'inflation), passant de 33,1 milliards d'euros en 2000 (en euros de 2010) à 31,2 milliards d'euros en 2010. Ainsi, en moyenne, sur l'ensemble des segments, le montant d'une opération d'après-vente est passé de 456 euros en 2000 (en euros de 2010) à 506 euros en 2010, soit une augmentation de 10%, si l'on corrige de l'inflation.
49. Cette évolution ne prend pas en compte le fait que le contenu des opérations de réparation-entretien a pu s'alléger en moyenne. L'augmentation des prix de l'entretien-réparation, qui tient compte de l'évolution du contenu des opérations, est nettement plus marquée que l'augmentation du montant moyen d'une opération, comme le montrent les indices Insee, reportés dans le Graphique 3 ci-dessous (indices corrigés de l'inflation, base 100 en 2000). L'indice des prix réels de l'entretien-réparation a ainsi augmenté de 30% entre 2000 et 2011. Il se décompose en une augmentation de 17% pour l'entretien et de 36% pour la réparation<sup>46</sup>. Alors que l'augmentation de l'indice de la réparation est régulière tout au long de la période, l'indice de l'entretien connaît une inflexion à la hausse à partir 2006, puis se stabilise à partir de 2009.

---

<sup>43</sup> La sinistralité « bris-de-glace » était en baisse jusqu'en 2007, mais augmente depuis, affectée par les intempéries mais aussi par l'intensification de la communication des chaînes de spécialistes du vitrage.

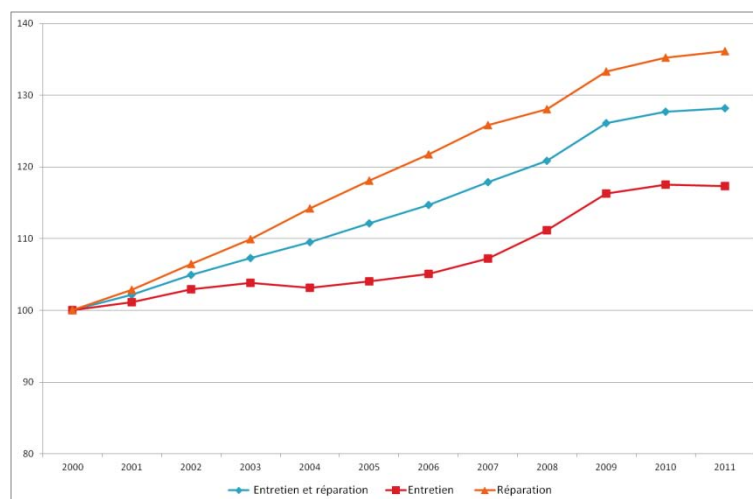
<sup>44</sup> Ceci s'explique notamment par le développement des réseaux de transport collectif, l'augmentation du prix du carburant, du tarif des péages et la multi-motorisation croissante des ménages.

<sup>45</sup> L'âge moyen du parc n'a cessé d'augmenter entre 1990 et 2008, passant de 5,7 ans à 8,2 ans. A compter de 2008, on observe un léger fléchissement lié à l'adoption de mesures incitatives à l'achat de véhicules moins polluants et à l'impact de la prime à la casse.

<sup>46</sup> Ces trois indices ont augmenté respectivement de 60%, 46% et 72% en termes nominaux (non corrigés de l'inflation).

50. Les indices des prix de l'entretien-réparation n'ont cessé d'augmenter depuis 1990, mais l'indice de la réparation a connu une forte inflexion à la hausse à partir de 2000, ce qui n'est pas le cas de l'indice de l'entretien.

**Graphique 3 - Évolution des indices de prix réels 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)

51. D'après les constructeurs, ces évolutions sont liées à la hausse du coût de la main-d'œuvre et, dans une moindre mesure, à l'augmentation du prix des pièces détachées (la hausse du prix des pièces détachées étant moins forte que la hausse des prix de l'entretien-réparation)<sup>47</sup>. L'Insee relève en effet une forte hausse des taux horaires de main-d'œuvre (qui ont augmenté de 44% en termes réels entre 2000 et 2011), qui serait en partie liée à l'évolution technologique des véhicules, nécessitant une main-d'œuvre de plus en plus qualifiée et des investissements techniques élevés. Cependant, bien que les constructeurs évoquent l'existence d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans ce secteur, il semble au contraire que le nombre de postes à pourvoir dans ce secteur est deux à trois fois inférieur au nombre de diplômés sortant annuellement de formation automobile<sup>48</sup>.
52. D'autres observateurs<sup>49</sup> évoquent à l'inverse la possibilité que, en réponse à un marché de l'après-vente déclinant et à un marché de la vente de véhicules très concurrentiel et

<sup>47</sup> Voir

Graphique 6 en partie II.

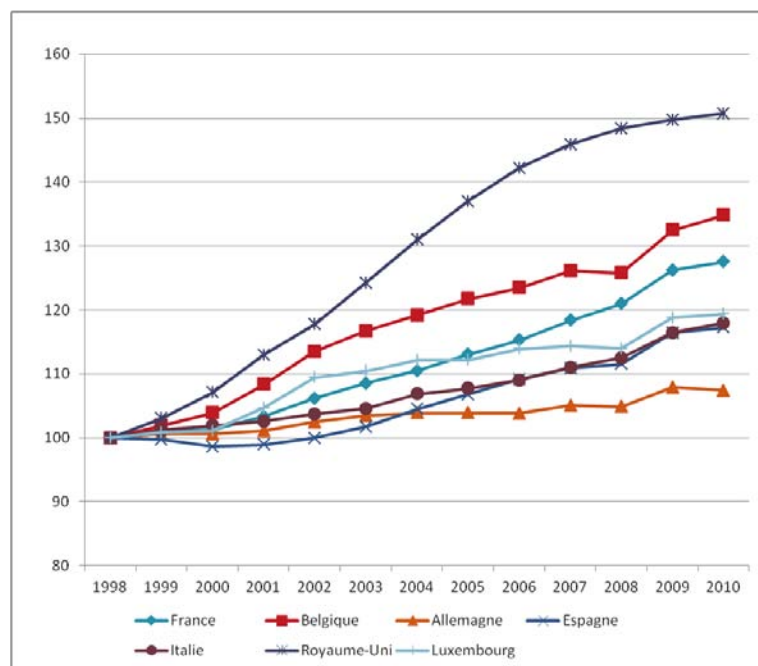
<sup>48</sup> Source : Autofocus, *La lettre de l'observatoire l'ANFA, « Approche prospective des besoins de recrutement dans le commerce et la réparation automobile à l'horizon 2015 »*. Ce document relève notamment que les besoins réels annuels de recrutement d'ouvriers qualifiés du commerce et de la réparation automobile sont compris entre 5500 et 8000, sur 17 000 jeunes sortant annuellement de formation automobile (Lycée et CFA). Il en conclut que « la cause principale de la faible insertion dans la Branche est la faiblesse structurelle du nombre d'emplois à pourvoir et moins une quelconque envie de la part des jeunes de changer de métier ou de secteur ».

<sup>49</sup> Cette explication fait l'objet de nombreux articles dans la presse spécialisée sur le secteur automobile. Elle a également été avancée par un grand nombre d'acteurs interrogés dans le cadre de l'instruction. Enfin,

stagnant, les segments préservés de la concurrence voient leurs prix augmenter pour compenser les baisses de chiffre d'affaires et de profit enregistrées par les concessionnaires et les réparateurs<sup>50</sup>. L'augmentation deux fois plus rapide de l'indice de la réparation par rapport à l'indice de l'entretien semble symptomatique du fait que plus un segment est protégé de la concurrence, plus il est menacé d'augmentations de prix. En effet, la réparation est dans l'ensemble un segment moins concurrentiel que l'entretien.

53. Par ailleurs, bien que les évolutions technologiques alléguées par les constructeurs affectent l'ensemble des pays, la France figure parmi les pays ayant connu les plus fortes augmentations des indices de prix de l'entretien-réparation. Elle figure au septième rang des pays de l'Union des vingt-sept ayant connu les plus fortes augmentations de prix, derrière le Royaume-Uni, le Portugal, la Suède, la Belgique, l'Irlande et la Finlande. Le Graphique 4 ci-dessous présente une comparaison des évolutions des prix entre la France et ses pays limitrophes. Les prix ont très fortement augmenté au Royaume-Uni, ce qui peut-être s'expliquer en partie par des effets liés au taux de change. La France se situe juste derrière la Belgique en termes d'augmentation des prix de l'entretien-réparation et les prix y ont augmenté quatre fois plus vite qu'en Allemagne sur la période qui s'étend de 1998 à 2010.

**Graphique 4 - 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)

l'institut Xerfi relève également, dans son rapport de février 2010 intitulé « Entretien, réparation et distribution d'équipements automobiles » (page 8) que « *Les professionnels, notamment les constructeurs et leurs réseaux de distribution, feront une nouvelle fois le choix d'augmenter sensiblement leurs tarifs afin de compenser la baisse des volumes* ».

<sup>50</sup> Ainsi, alors que les prix des véhicules ne cessent de baisser, les prix de l'entretien-réparation ont beaucoup augmenté. Au sein du secteur de l'entretien-réparation, le segment des réparations, moins concurrentiel que celui de l'entretien, a connu de plus fortes augmentations de prix que ce segment.

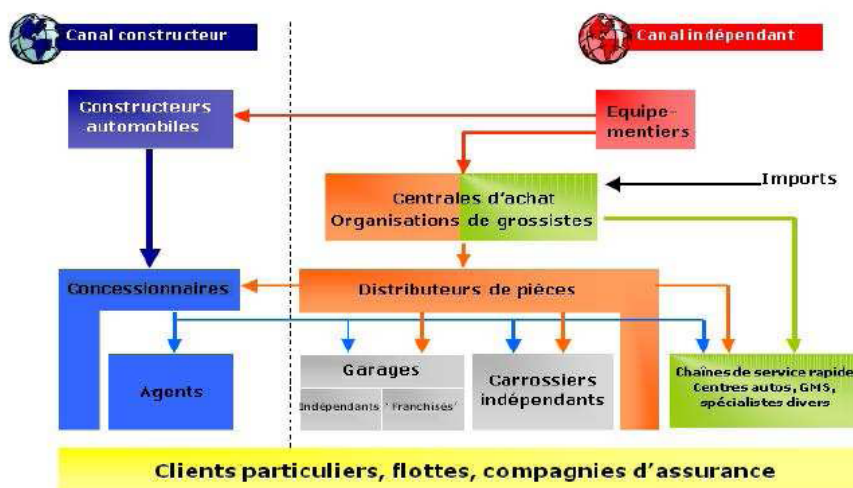
## E. CONCLUSION SUR LE SECTEUR DE L'ENTRETIEN ET DE LA RÉPARATION

54. Le secteur de l'entretien et de la réparation de véhicules automobiles en France est caractérisé par un *leadership* des réseaux de réparateurs agréés des constructeurs, qui détiennent 53% du marché en valeur et 45% en volumes. Ils font face à une grande diversité d'acteurs indépendants offrant des prestations multimarques, soit généralistes, soit spécialisés sur un type d'opérations, de plus en plus structurées autour d'enseignes leur permettant de faire face aux évolutions technologiques et aux exigences accrues de logistique et de formation notamment. Sur le segment de la réparation et de l'entretien de véhicules récents (de moins de 5 ans), les réseaux de constructeurs semblent en mesure de s'abstraire de la pression concurrentielle du canal indépendant. Ils détiennent en effet plus de 80% de parts de marché sur les véhicules de moins de 2 ans et près de 70% de parts de marché sur les véhicules de 3-4 ans. A l'inverse, ils sont beaucoup moins présents sur certains segments spécifiques, comme le remplacement des pneus ou le bris de glace, ainsi que sur l'entretien-réparation de véhicules vieillissants. Notamment, ils ne détiennent plus que 30% de parts de marché sur les véhicules de plus de 10 ans.
55. La diminution de la demande est propice à une diversification des activités des différents types d'opérateurs, qui tendent alors à se livrer une concurrence plus forte qu'auparavant. Par ailleurs, le vieillissement du parc de véhicules devrait favoriser les réparateurs indépendants. Mais les parts de marché des réparateurs agréés n'ont connu qu'une faible érosion depuis 2005. De plus, dans ce contexte de baisse de la demande, conjuguée à une concurrence intense sur le marché de la vente de véhicules, il semble que les acteurs cherchent à récupérer leurs pertes de chiffre d'affaires et de profits en augmentant les prix de leurs prestations sur les segments les plus protégés de la concurrence. Ainsi, bien que les évolutions technologiques des véhicules aient pu renchérir les coûts des réparateurs, en raison notamment d'une exigence de main-d'œuvre plus qualifiée que par le passé, les prix ont également connu des variations différenciées, plus importantes dans les segments les moins exposés à la concurrence. De même, la France figure parmi les pays européens ayant connu les plus fortes augmentations des indices de prix de l'entretien-réparation, ce qui pourrait suggérer que la pression concurrentielle y est moins élevée que dans les autres pays.
56. La partie II ci-après présente le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange.

## II. Présentation du secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange

57. La vente de pièces de rechange sur le marché de détail a représenté 13,9 milliards d'euros HT en 2010<sup>51</sup>, soit près de 45% du chiffre d'affaires de la réparation-entretien. Les véhicules automobiles sont composés d'un très grand nombre de pièces détachées (environ 10 000) et chaque marque de véhicule possède environ 200 000 références de pièces détachées figurant au catalogue du constructeur.
58. Alors que l'entretien-réparation fait se rencontrer l'offre des réparateurs et la demande des particuliers, des assurances ou des flottes et se situe donc en aval de la filière, l'analyse du secteur de la distribution de pièces de rechange doit recouvrir l'ensemble de la chaîne de valeur, de la fabrication des pièces à la vente au consommateur final, généralement dans le cadre d'une prestation d'entretien ou de réparation. Dans la mesure où ce sont les réparateurs qui choisissent dans la plupart des cas les pièces de rechange, celles-ci jouent plutôt le rôle d'intrant pour l'activité d'entretien-réparation que de produit final vendu et choisi par les consommateurs. La demande en pièces de rechange émane donc essentiellement des réparateurs, décrits dans la partie précédente.
59. Le schéma suivant 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 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 »). Ces derniers peuvent également acquérir les pièces de rechange dont ils ont besoin, auprès des réparateurs agréés.

Graphique - 5 Organisation de la chaîne de distribution des pièces de rechange



Source : TCG Conseil

<sup>51</sup> Source : Feda.

60. La concurrence sur le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange dépend du nombre de fournisseurs capables en amont de proposer les pièces (A), de la capacité des différents acteurs à mettre en concurrence les fournisseurs amont (concurrence « intermarques » - B) et de la capacité des réparateurs à faire jouer la concurrence « intramarques » entre distributeurs de pièces (C). Les évolutions de prix et de marges constatées (D) sont un élément d'appréciation du degré de concurrence qui règne dans ce secteur. Enfin, les différences de niveaux de prix des pièces et de marges entre les DOM et la métropole permettent d'appréhender l'ampleur des insuffisances de concurrence dans les DOM par rapport à la métropole (E).

#### **A. L'OFFRE DE PIÈCES DE RECHANGE : LES CONSTRUCTEURS ET LES EQUIPEMENTIERS**

61. Il existe à l'amont trois types de fournisseurs possibles de pièces détachées destinées au rechange et susceptibles d'être en concurrence<sup>52</sup> : les constructeurs, les « équipementiers d'origine » et les « équipementiers de second rang ». Néanmoins, le nombre et la nature des fournisseurs en présence dépendent du type de pièces.

##### **1. PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS TYPES DE FOURNISSEURS POSSIBLES**

###### **a) Les constructeurs**

62. Les constructeurs ne fabriquent qu'environ 20 % en valeur des pièces détachées qu'ils assemblent. Il s'agit principalement de pièces de carrosserie en tôle et des moteurs. Ils achètent les 80% restants à des équipementiers<sup>53</sup>, avant de les assembler pour fabriquer les véhicules de première monte. De même, les constructeurs ne fabriquent qu'une faible part des pièces de rechange qu'ils commercialisent. La plupart sont achetées aux équipementiers, généralement les « équipementiers d'origine », qui fabriquent des pièces destinées à la première monte<sup>54</sup>. Qu'elles soient fabriquées par les constructeurs ou achetées par eux à des équipementiers, les pièces de rechange distribuées par les

---

<sup>52</sup> La « concurrence intermarque » ne se rapporte pas à la concurrence entre des pièces de marques de constructeurs différentes, puisqu'en règle générale, les pièces sont spécifiques à une marque donnée de constructeur. Ainsi, à l'exception des pièces « interopérables » comme les pneus ou les lubrifiants, il ne peut exister de concurrence entre constructeurs sur les pièces de rechange à leur marque. On appelle donc « concurrence intermarque » la concurrence entre les différents fournisseurs de pièces à l'amont et notamment entre le canal constructeur et le canal indépendant, définis dans la partie précédente qui présente le secteur de l'entretien-réparation.

<sup>53</sup> En raison de la quantité de pièces nécessaires à l'assemblage d'un véhicule automobile, il existe un très grand nombre d'équipementiers, de tailles très variables. Ainsi que l'a indiqué la Commission européenne dans ses décisions relatives au secteur des pièces détachées automobiles, les marchés de première monte et de la rechange constructeur sont de dimension au moins européenne, voire mondiale, tandis que les marchés de l'IAM sont de dimension nationale (voir par exemple les décisions de la Commission *Valeo / Labinal* (COMP/M.2036 du 4 août 2000) et *Johnson Controls / Robert Bosch / Delphi Sli* (COMP/M.3789 du 26 juin 2005). Les dix plus gros équipementiers mondiaux, parmi lesquels Bosch, Delphi, Denso, Valeo et Faurecia, réalisent tous un chiffre d'affaires supérieur à 10 milliards d'euros.

<sup>54</sup> Il arrive parfois que les constructeurs confient la fabrication de pièces de rechange à des équipementiers différents de ceux qui ont fabriqué les pièces de première monte.

constructeurs sont marquées du logo du constructeur. Ces pièces sont souvent appelées « pièces OEM <sup>55</sup> » ou « pièces à la marque du constructeur ».

63. Les constructeurs ont généralement intérêt à négocier les conditions de fourniture des pièces de rechange par les équipementiers dès le stade de la première monte, où la concurrence entre équipementiers est intense<sup>56</sup>. D'ailleurs, il est fréquent que des pièces destinées à la rechange soient fabriquées en même temps que les pièces destinées à la première monte. En effet, les besoins en pièces de rechange peuvent intervenir pendant le cycle de production ou « vie-série » du modèle de véhicule. Ces pièces fabriquées pendant la vie-série peuvent également être stockées par les constructeurs. Il résulte de cette double négociation des pièces de première monte et des pièces de rechange que les constructeurs obtiennent des tarifs plus bas que les tarifs proposés par les équipementiers dans le canal indépendant, comme le souligne l'étude Autopolis de 2006<sup>57</sup>. Les pièces de rechange représentent environ 10% du chiffre d'affaires des constructeurs et 30% de leurs marges<sup>58</sup>.

### **b) Les équipementiers d'origine**

64. Les équipementiers qui fabriquent les pièces destinées à la première monte peuvent vendre aux constructeurs les pièces destinées au rechange, en vue de leur revente, mais peuvent aussi approvisionner directement des grossistes du canal indépendant (fréquemment appelé « IAM » pour Independent Aftermarket), qui les revendent à leur tour à des réparateurs le plus souvent indépendants. Le règlement n°461/2010 de la Commission européenne impose aux constructeurs de ne pas interdire le comarquage des pièces destinées à la première monte (cf. description du cadre réglementaire en partie I de la section 2). Celles-ci portent donc généralement le logo du constructeur et de l'équipementier d'origine. Les pièces de rechange vendues par les équipementiers portent généralement uniquement le logo de l'équipementier, mais cela permet aux acteurs situés en aval de savoir que la pièce est « d'origine »<sup>59</sup>. Les pièces fabriquées et vendues par les équipementiers d'origine sont également appelées « pièces OES <sup>60</sup> ».

---

<sup>55</sup> Original Equipment Manufacturer.

<sup>56</sup> Il existe souvent une forte concurrence entre équipementiers pour l'obtention de contrats de première monte, lesquels représentent en moyenne 80% de leur chiffre d'affaires et leur permettent fréquemment de se positionner favorablement sur le marché de la rechange.

<sup>57</sup> Etude « Autopolis » de septembre 2006 réalisée par l'organisme certificateur Thatcham et intitulée « Les conséquences pour la sécurité des consommateurs et de tierces parties de la proposition de directive modifiant la directive 98/71/EC sur la protection juridique des dessins et modèles », page 58, précise que « *la marge usine est très faible pour la première monte, moyenne pour la rechange constructeur et importante pour la rechange indépendante* ». C'est également ce qui ressort des chiffres communiqués par les équipementiers dans le cadre de l'instruction.

<sup>58</sup> Sources : réponses des constructeurs dans le cadre de l'instruction et AUTO-INFOS n° 1282 décembre 2009.

<sup>59</sup> Dans ses Lignes directrices relatives à l'application du Règlement n°461/2010 (§19), la Commission européenne définit ainsi les « pièces d'origine » : « *Les « pièces ou équipements d'origine » sont des pièces ou des équipements qui sont fabriqués conformément aux spécifications et normes de production fournies par le constructeur du véhicule automobile pour la production des pièces ou des équipements destinés à l'assemblage du véhicule automobile en question. Ceci comprend les pièces ou équipements qui sont fabriqués sur la même chaîne de production que ces pièces ou équipements* ». Cette définition dépasse donc le seul périmètre des pièces fabriquées par les équipementiers d'origine.

<sup>60</sup> Original Equipment Supplier.



65. En moyenne, le chiffre d'affaires réalisé par les équipementiers d'origine sur les pièces de rechange se répartit en un tiers auprès des constructeurs et deux tiers auprès du canal indépendant<sup>61</sup>. Les pièces de rechange, si elles ne pèsent que 20% du chiffre d'affaires des équipementiers d'origine, représentent 50% de leurs marges<sup>62</sup>. En dépit du caractère souvent très profitable à la rechange pour les équipementiers, certains très gros équipementiers ne souhaitent pas fournir de pièces de rechange à l'IAM (voir développements sur les indisponibilités de pièces dans l'IAM, en partie III de la section 2).

### c) Les équipementiers de second rang

66. Enfin, les équipementiers dits «de second rang» fabriquent uniquement des pièces destinées au rechange et à l'approvisionnement des grossistes de l'IAM (qui peuvent revendre les pièces à des réparateurs du réseau agréé de constructeurs). Des équipementiers de second rang sur une référence de pièce peuvent également être des équipementiers d'origine sur une autre référence de pièce. Alors que les équipementiers d'origine disposent de l'outillage permettant de fabriquer les pièces de rechange, les équipementiers de second rang doivent le fabriquer. Ceci constitue une barrière à l'entrée de plus ou moins grande ampleur selon les pièces. Ainsi, ce n'est qu'au-delà d'un certain volume de demande que les équipementiers de second rang jugent profitable de produire des pièces de rechange d'une référence donnée.
67. Il existe également une barrière liée à la réputation. Les acteurs situés en aval savent que les pièces portant le logo de l'équipementier d'origine sont identiques aux pièces initiales montées sur le véhicule. Il n'en est pas de même des pièces fabriquées par les équipementiers de second rang. Pour cette raison, la Commission européenne a introduit la notion de « pièces de qualité équivalente », c'est-à-dire « qui *doivent être d'une qualité suffisamment élevée pour que leur emploi ne porte pas atteinte à la réputation du réseau agréé* ». C'est l'équipementier qui détermine si la pièce qu'il fabrique est ou non « de qualité équivalente », mais la Commission européenne précise que « *comme pour tout autre critère de sélection, le constructeur automobile peut apporter la preuve qu'une pièce de rechange donnée ne satisfait pas à cette condition* »<sup>63</sup>.
68. De manière assez marginale, deux autres types de pièces peuvent être utilisées par les réparateurs : les pièces dites « adaptables », dont la qualité n'est pas équivalente (et peut parfois être supérieure<sup>64</sup>) à celle des pièces d'origine, et les pièces dites « de réemploi », qui ont appartenu à un véhicule et qui sont réutilisées pour un autre véhicule après avoir été éventuellement reconditionnées.
69. D'après les enseignes de distribution indépendantes interrogées, les pièces de qualité équivalente couvrent entre 10 et 40% des références de pièces figurant à leur catalogue. Néanmoins, ces chiffres sont d'après eux très approximatifs et difficiles à estimer.

---

<sup>61</sup> Source : Rapport London Economics pour la DG Concurrence de la Commission européenne – Juin 2006 - page 255.

<sup>62</sup> Source : *Ibid*, page 200.

<sup>63</sup> Point 20 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>64</sup> Notamment pour le *tuning*.

## 2. LE NOMBRE DE FOURNISSEURS DÉPEND DU TYPE DE PIÈCES

70. Selon les pièces, le nombre d'offres peut être très variable. Il peut exister un monopole du constructeur, un duopole du constructeur et de l'équipementier d'origine, un oligopole du constructeur et des équipementiers d'origine (lorsque le constructeur sélectionne plusieurs équipementiers d'origine), un oligopole du constructeur, du (ou des) équipementier(s) d'origine et du (ou des) équipementiers de second rang (notamment pour certaines pièces interopérables entre plusieurs marques de constructeurs<sup>65</sup>).
71. Ce dernier cas est rare. En effet, les pièces de rechange sont en général non seulement spécifiques à chaque marque, mais aussi à chaque modèle de véhicule, voire à chaque série de fabrication du modèle de véhicule, ce en dépit des efforts de standardisation (ou « *communalisation* ») de certains constructeurs<sup>66</sup>.
72. Le nombre de fournisseurs d'une référence de pièces donnée dépend du volume de la demande en pièces de rechange pour cette référence. Le potentiel de demande est fonction du type de pièces (certaines sont très fréquemment changées, d'autres très rarement) et du nombre de véhicules dans lesquels cette référence de pièce est montée. Ainsi, dans la mesure où les pièces sont souvent spécifiques à chaque modèle de véhicule, la multiplication du nombre de modèles de véhicules au cours des années 2000 a conduit à une inflation du nombre de références<sup>67</sup>. La conséquence est une réduction de la taille des marchés des pièces de rechange correspondant à chaque référence de pièces de première monte. L'incitation des équipementiers de second rang à fabriquer des pièces peut donc avoir diminué au cours des années 2000, conduisant à une baisse du nombre de fournisseurs en amont. Ce phénomène est néanmoins très difficile à appréhender en raison du très grand nombre de références de pièces et de la variété des configurations en fonction de chaque référence.
73. Le nombre de fournisseurs de pièces de rechange n'est pas uniquement lié aux opportunités de marché et à la taille de la demande. Des dispositions réglementaires ou des dispositions contractuelles peuvent aussi limiter le nombre de fournisseurs pour certains types de pièces.
74. En France, les constructeurs détiennent un monopole légal sur les pièces de rechange visibles qu'ils protègent sur le fondement du droit des dessins et modèles, quand bien même celles-ci auraient été fabriquées par des équipementiers (cf. partie II de la section 2). Dans certains cas, le constructeur autorise l'équipementier d'origine à distribuer les pièces visibles qu'il fabrique au canal indépendant. Ces pièces dites « semi-captives » sont surtout des vitrages (pare brises, vitres) et des pièces dites « d'optique » (phares, feux). Aucune pièce de qualité équivalente correspondant à une référence de pièces visibles protégée par le droit des dessins et modèles ne peut être distribuée en France.
75. Certaines pièces qui ne peuvent être reprogrammées pour des raisons de sécurité liées à l'antivol, sont également le monopole de fait des constructeurs.
76. Enfin, les pièces fabriquées par les équipementiers dans le cadre d'un contrat de sous-traitance<sup>68</sup> peuvent aussi donner lieu à une réduction du nombre de fournisseurs. En effet,

---

<sup>65</sup> Notamment les pneus, les lubrifiants pour une grande part et les batteries.

<sup>66</sup> C'est-à-dire d'utilisation de pièces de rechange communes à plusieurs modèles de véhicules.

<sup>67</sup> Le nombre de référence a crû de 10% par an au cours des années 2000 (Source TCG Conseil).

<sup>68</sup> Par lequel « un constructeur automobile fournit à un fabricant de composants un outil qui est nécessaire pour la production de certains composants, contribue aux coûts de développement du produit, ou apporte les

le constructeur, propriétaire de l'outillage, peut interdire à l'équipementier d'utiliser l'outillage pour fabriquer des pièces de rechange qu'il vend pour son propre compte. Dans le cadre de ces contrats, souvent appelés « contrats d'outillage », le constructeur peut donner à l'équipementier le droit de commercialiser les pièces en l'échange de redevances. La part des références de pièces de rechange concernée par des contrats d'outillage est très difficile à estimer. En revanche, la partie III de la section 2, qui analyse en détail les motifs d'indisponibilité de pièces dans le canal indépendant, révèle que l'existence de ces contrats constitue un motif fréquent d'indisponibilité.

77. Il convient néanmoins de noter que, à la différence des pièces protégées par le droit des dessins et modèles, les équipementiers d'origine ou de second rang sont libres de vendre des pièces d'origine ou de qualité équivalente non visibles qu'ils auront fabriquées à partir de l'outillage dont ils sont propriétaires ou dont ils ont négocié l'utilisation avec le constructeur.

#### **B. L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE « INTERMARCHES » ENTRE FABRICANTS D'UNE MÊME PIÈCE DE RECHANGE**

78. On distingue deux principaux canaux de distribution des pièces de rechange : le canal « constructeur » et le canal « indépendant ». Comme le montre le Graphique 5 *supra*, le « canal constructeur » et le « canal indépendant » sont très hermétiques, et ce sur l'ensemble de la chaîne de valeur.
79. Ainsi, bien que les parts de marché soient assez équilibrées entre constructeurs et équipementiers, qui détiennent respectivement environ 55% et 45% de parts de marché en valeur en France<sup>69</sup>, la concurrence semble très limitée entre ces deux types de fournisseurs, qui ne s'adressent pas à la même demande. Les développements suivants présentent les raisons qui peuvent expliquer la faiblesse des échanges entre le canal constructeur et le canal indépendant.

---

*droits de propriété intellectuelle nécessaires ou le savoir-faire, et interdit que cette contribution serve à produire des pièces destinées à être vendues directement sur le marché de l'après-vente.* » Cf. Communication de la Commission du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté économique européenne (JO C 1 du 3.1.1979, p. 2) et Lignes directrices de la Commission européenne sur les restrictions verticales dans les accords de vente et de réparation de véhicules automobiles et de distribution de pièces de rechange de véhicules automobiles (§23). La Commission européenne précise que les contrats dits « d'outillage » entre des fournisseurs de composants et des constructeurs automobiles sont un exemple de possibles restrictions indirectes correspondant à une restriction caractérisée telle que définie à l'article 5 point b) du Règlement n° 461/2010.

<sup>69</sup> Source : Commission européenne - Rapport d'évaluation du Règlement 1400/2002 (Staff Working Document n°2), il est néanmoins indiqué en page 34 qu'en France en 2006, les constructeurs possèdent 55% de parts de marché sur les pièces de rechange, d'après le CNPA. Si l'on retire les pièces utilisées pour la réparation-collision (qui sont pour une grande majorité des pièces visibles), la part de marché des constructeurs tombe à 45% (source TCG Conseil). Sur ce même périmètre excluant les pièces utilisées pour la réparation-collision, la part de marché des constructeurs est plus élevée en Allemagne, s'établissant à 56%, et moins élevée au Royaume-Uni (40%), en Espagne (35%) et en Italie (32%). Ces parts de marché sont assez stables dans le temps. Elles ont augmenté de 0,5% entre 2004 et 2007 en France ; l'évolution est comparable en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. (Source : rapport ICDP précité, page 23).

## 1. APPROVISIONNEMENT DES RÉPARATEURS AGRÉÉS PAR LE CANAL INDÉPENDANT

80. Les constructeurs fournissent directement leur réseau de distributeurs agréés, qui correspondent aux « RA1 »<sup>70</sup> présentés dans la partie précédente relative au secteur de l'entretien-réparation. En France, ceux-ci s'approvisionnent pour plus de 90-95% de leurs besoins auprès des constructeurs. Les RA2, eux, se fournissent pour 80% de leurs besoins auprès des RA1<sup>71</sup>. D'après la Commission européenne, les pièces achetées auprès du canal indépendant seraient surtout des pièces de marques issues de constructeurs concurrents<sup>72</sup>, ainsi que des pneus ou des lubrifiants, qui ne sont pas spécifiques à une marque donnée de véhicule.
81. Le règlement européen n°1400/2002 prévoyait pourtant que les constructeurs n'imposent pas aux concessionnaires un seuil minimal d'approvisionnement auprès des constructeurs qui soit supérieur à 30%<sup>73</sup> de leurs besoins. Les raisons pour lesquelles, malgré cette disposition, les concessionnaires concentrent la quasi-totalité de leurs achats de pièces auprès des constructeurs peuvent tenir aux modèles économiques distincts des constructeurs et des équipementiers<sup>74</sup>. Mais certains observateurs avancent les trois explications suivantes<sup>75</sup> :
- des systèmes de remises et de ristournes de fin d'année ainsi qu'une segmentation des familles de pièces pouvant décourager les distributeurs agréés de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs<sup>76</sup> ;
  - des systèmes de commande de pièces, comme le système DMS<sup>77</sup> qui ne sont pas vraiment compatibles avec d'autres systèmes de commandes ;

---

<sup>70</sup> Généralement des concessionnaires, parfois des succursales.

<sup>71</sup> Sources : Rapport London Economics pour la Commission européenne, page 204. Pour les RA1, en 2004, cette part s'élevait à 97% en France 85%, en Allemagne, 95% en Italie et 90% au Royaume-Uni; pour les RA2, cette part s'élevait à 85% en Allemagne et à 65% en Italie en 2004. Les fiches marketing du GIPA par familles de pièces confirment que ces chiffres ont peu changé en France entre 2004 et 2010.

<sup>72</sup> A noter que toutes les pièces de marque concurrente, destinées à réparer des véhicules de marque concurrente dans le réseau agréé, ne sont pas fournies par le canal indépendant. En effet, en dépit des faibles volumes concernés, un certain nombre de constructeurs a développé sa propre gamme de pièces multimarque (Motrio pour Renault, Eurorepar pour PSA...), qu'ils commercialisent directement par leur réseau agréé de distributeurs. Cette gamme est constituée de pièces achetées directement par les constructeurs aux équipementiers.

<sup>73</sup> Règlement n°1400/2002 – article 1.1.b. Cette restriction caractérisée du Règlement n°1400/2002 ne figure plus dans le Règlement n°461/2010, mais dans la mesure où les marchés pertinents de la distribution de pièces de rechange sont définis à la marque des constructeurs, ceux-ci possèdent plus de 30% de parts de marché et ne rentrent donc *de facto* pas dans le champ de l'exemption par catégorie.

<sup>74</sup> Un concessionnaire a besoin de l'ensemble de la gamme d'une marque donnée de véhicules, alors que les distributeurs indépendants proposent surtout des gammes multimarques d'un nombre de références de pièces plus limité. Le constructeur est donc naturellement mieux placé que des distributeurs indépendants pour répondre aux besoins des concessionnaires.

<sup>75</sup> Source : rapport ICDP précité, page 27.

<sup>76</sup> Comme le précise à ce titre la Commission européenne dans son Rapport d'évaluation du Règlement n°1400/2002 (page 9), « *La question de savoir si ces systèmes [les systèmes de primes et de rabais pouvant avoir pour effet d'accroître la fidélité] relèvent d'une forme de concurrence par les mérites ou doivent être interprétés comme excluant indûment les producteurs concurrents de pièces de rechange en renforçant la fidélité des réparateurs agréés ne peut être tranchée qu'au cas par cas, en tenant compte du contexte économique qui entoure de telles pratiques et en comparant les effets potentiellement anticoncurrentiels qu'ils produisent avec les gains d'efficacité qu'ils peuvent générer.* »

- un rapport de force entre le constructeur et ses concessionnaires très déséquilibré en faveur du constructeur, de nature à dissuader les concessionnaires de mettre en place des sources d'approvisionnement alternatives.
82. Dans son rapport d'évaluation du règlement n°1400/2002, la Commission européenne relève également l'existence d'un certain volume de pièces que les RA1 ne peuvent se procurer qu'auprès des constructeurs : les pièces destinées aux réparations sous garantie et les pièces captives, liées à l'existence de droits de propriété intellectuelle ou de contrats de sous-traitance<sup>78</sup>. Ainsi, comme le souligne la Commission européenne dans ses lignes directrices portant sur le règlement n°461/2010<sup>79</sup>, « *les contrats dits «d'outillage» entre des fournisseurs de composants et des constructeurs automobiles sont un exemple de possibles restrictions indirectes* ». Les contrats d'outillage sont analysés plus en détail dans la partie III de la section 2.
83. Enfin, les équipementiers, qui ont intérêt à conserver de bonnes relations à long terme avec les constructeurs, qui leur fournissent les contrats de première monte, seraient réticents à leur livrer une concurrence trop frontale<sup>80</sup>.
84. Néanmoins, le cloisonnement entre les deux canaux n'est pas total : il existe ainsi une pression concurrentielle sur certaines familles de pièces très demandées (batteries, pneus, plaquettes de frein, courroies de distribution notamment), qui se traduit par des remises consenties par les constructeurs aux concessionnaires, plus importantes que pour les autres pièces, même si ces derniers s'approvisionnent *in fine* pour une large part auprès des constructeurs.
85. En aval des RA1, les RA2 peuvent se fournir auprès des RA1 ou bien de distributeurs indépendants. Les raisons pour lesquelles les RA2 s'approvisionnent pour 80% de leurs besoins auprès des RA1, peuvent également tenir aux schémas de remises proposés par les RA1 et aux modèles économiques distincts des constructeurs et des équipementiers. En outre, les réparateurs valorisent fortement la possibilité de s'approvisionner auprès d'un seul fournisseur (notion de « one-stop shop »), ce qui leur permet d'économiser des coûts de transaction et de logistique. Les réparateurs sont en effet livrés plusieurs fois par jour en pièces de rechange. Comme pour les RA1, les pièces commandées par les RA2 dans le canal indépendant sont surtout des pièces destinées à l'entretien-réparation de véhicules de marques concurrentes ou des pièces non spécifiques à une marque, comme les pneus.

---

<sup>77</sup> Dealer Management System, soit le système informatique utilisé pour les commandes notamment.

<sup>78</sup> Rapport d'évaluation par la Commission européenne du Règlement n°1400/2002 (pages 9 et 10).

<sup>79</sup> En référence à la restriction caractérisée indiquée à l'article 5.b) du Règlement : « *la restriction convenue entre un fournisseur de pièces de rechange, d'outils de réparation, d'équipements de diagnostic ou d'autres équipements, et un constructeur automobile, qui limite la faculté du fournisseur de vendre ces produits à des distributeurs agréés ou indépendants, à des réparateurs agréés ou indépendants ou à des utilisateurs finals* »

<sup>80</sup> Discours de Neelie Kroes en date du 25 septembre 2006 à la conférence organisée par le CECRA (Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobile) : « *In practice, however, authorised repairers still obtain between 87 and 95% of their spare parts from vehicle manufacturers. On the supply side little has changed either. Spare parts manufacturers have not greatly expanded their aftermarket operations, perhaps because they fear that this would jeopardise their long-term dealings with vehicle manufacturers.* » (Soulignement ajouté)

## 2. APPROVISIONNEMENT DES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS EN PIÈCES DU CANAL CONSTRUCTEUR

86. Réciproquement, les réparateurs indépendants se fournissent en grande majorité (pour 70% de leurs besoins) auprès des distributeurs indépendants. Pour les chaînes de services (centre-autos et centres de réparation rapide), ce taux monte à 95%<sup>81</sup>. Les 30% de pièces provenant du canal constructeur correspondent notamment aux pièces qui ne sont pas disponibles dans le canal indépendant : les pièces captives et, dans une moindre mesure, les pièces rares, pour lesquelles les constructeurs détiennent un monopole naturel. Il peut en outre exister des effets induits, conduisant les réparateurs indépendants à commander également des pièces non captives auprès des RA1, lorsqu'ils passent des commandes de pièces captives. C'est notamment le cas des carrossiers indépendants (§ 180-181).
87. Les raisons pour lesquelles les flux du canal constructeur vers le canal indépendant sont limités tiennent également au modèle économique des constructeurs, moins adapté que celui des équipementiers aux besoins des réparateurs indépendants en pièces multimarques. Comme les RA2, les réparateurs indépendants s'approvisionnent de préférence auprès d'un seul distributeur, capable de leur fournir la plupart des pièces dont ils ont besoin.
88. Par ailleurs, la mise en concurrence des constructeurs et des équipementiers serait plus aisée en l'absence d'un système de distribution sélective empêchant la concurrence à un stade intermédiaire. En effet, le système de distribution sélective qualitative très répandu dans le canal constructeur interdit généralement aux distributeurs agréés (RA1) de vendre des pièces détachées destinées à la revente en dehors du réseau agréé. Autrement dit, les concessionnaires ne peuvent vendre des pièces qu'à des RA2 ou des réparateurs indépendants, mais aucunement à des distributeurs indépendants. Par conséquent, seuls les réparateurs indépendants peuvent mettre en concurrence les RA1 et les distributeurs indépendants pour leur approvisionnement en pièces de rechange. Pourtant, à la différence des distributeurs indépendants dont c'est le métier, les réparateurs privilégient la simplicité des livraisons et de la logistique au prix des pièces, et disposent d'un faible pouvoir de négociation face aux RA1 en raison de leur éclatement et de leur petite taille.
89. Dans ses Lignes directrices relatives au règlement n°461/2010, la Commission européenne reconnaît que la distribution sélective qualitative, largement répandue pour l'après-vente, ne devrait pas conduire à une situation préjudiciable à la concurrence tant que des réparateurs indépendants offrent aux consommateurs une solution alternative<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> Source : TCG Conseil

<sup>82</sup> Note de bas de page située en page 22 des Lignes directrices de la Commission européennes relatives au Règlement n°461/2010. Au point 43 de ces Lignes directrices, sont en outre rappelées les trois conditions sous lesquelles une distribution sélective purement qualitative ne relève pas de l'article 101 paragraphe 1 : « *Premièrement, la nature du produit en question doit obliger à une distribution sélective; autrement dit, un tel système doit constituer une exigence légitime eu égard à la nature du produit en cause afin d'en préserver la qualité et d'en assurer le bon usage. Deuxièmement, les distributeurs ou les réparateurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de caractère qualitatif, qui sont fixés de manière uniforme pour tous les revendeurs potentiels et appliqués de façon non discriminatoire. Troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire.* »

## C. L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE A L'INTÉRIEUR DE CHAQUE CANAL DE DISTRIBUTION

### 1. CANAL CONSTRUCTEUR

90. Afin de renforcer la concurrence intramarques au sein des réseaux agréés de constructeurs, notamment entre distributeurs agréés de pièces de rechange, le règlement n°1400/2002 a imposé que les réseaux agréés soient définis selon des critères purement qualitatifs, lorsque la part de marché du fournisseur est supérieure à 30%, c'est-à-dire dans la plupart des cas, puisque les marchés pertinents des pièces de rechange sont généralement définis à la marque. A partir de 2003, les constructeurs n'ont donc plus eu le droit de limiter le nombre de distributeurs agréés par zone géographique, ce qui devait avoir pour effet d'accroître le nombre de distributeurs agréés et par conséquent la concurrence entre eux.
91. Cette disposition du règlement n°1400/2002 a eu des effets mitigés. Au total, le nombre de réparateurs agréés a baissé de 22% en Europe entre 1997 et 2008, l'inflexion à la baisse se situant en 2002<sup>83</sup>. Le nombre de réparateurs agréés directement par les constructeurs a pu augmenter dans certains cas, plusieurs réparateurs auparavant agréés par des RA1 ayant contractualisé directement avec le constructeur, mais a également baissé pour d'autres constructeurs<sup>84</sup>. En revanche, le règlement n°1400/2002 a été l'occasion d'une restructuration des réseaux de réparateurs agréés par des RA1, qui a été particulièrement manifeste en France<sup>85</sup>. Le nombre de ces réparateurs a fortement baissé, ce statut disparaissant même pour certains constructeurs. Ceci a eu pour conséquence de renforcer la maîtrise des constructeurs sur leurs réseaux, sans pour autant accroître la concurrence intramarques entre distributeurs de pièces de rechange. Par ailleurs, la baisse du nombre total de réparateurs agréés suggère que peu de nouveaux réparateurs sont entrés dans les réseaux agréés de constructeurs à la faveur du règlement de 2002. En définitive, la densité des réseaux agréés de constructeurs a baissé, comme le constate le Rapport London Economics sur une période qui s'étend de 1997 à 2004<sup>86</sup>.
92. En revanche, la Commission européenne relève que l'interdiction des systèmes de distribution sélective quantitative ou de distribution exclusive a augmenté le standard de qualité exigé dans les réseaux agréés de constructeurs, avec des effets d'entraînement sur le canal indépendant<sup>87</sup>. La frontière est parfois ténue entre critères qualitatifs et critères quantitatifs. Certains critères qualitatifs pourraient se rapprocher dans certains cas de

---

<sup>83</sup> Rapport ICDP précité, page 12.

<sup>84</sup> L'évolution du nombre de réparateurs directement agréés par le constructeur est variable selon les constructeurs.

<sup>85</sup> Rapport d'évaluation du Règlement 1400/2002 par la Commission européenne. Staff Working Document n°2, pages 31-32.

<sup>86</sup> Rapport London Economics, page 141.

<sup>87</sup> Rapport d'évaluation de la Commission européenne sur l'Application du Règlement (CE) n°1400/2002 concernant la distribution et les services et les services après-vente dans le secteur automobile. « Si les constructeurs automobiles ont défini des normes de qualité plus exigeantes pour leurs réseaux de réparateurs agréés, cela ne semble pas avoir été contraire aux intérêts des consommateurs. Non seulement les nouvelles normes ont renforcé la qualité des prestations de services, mais elles ont aussi eu une influence sur le secteur indépendant, qui a réagi en créant des réseaux concurrents et des chaînes de franchisés répondant à des normes communes, de façon à mieux répondre aux exigences des consommateurs, qui souhaitent obtenir des services offrant un bon rapport coût-efficacité, fiables et de grande qualité. »

critères quantitatifs et avoir pour effet de limiter le nombre de distributeurs agréés présents sur une zone de chalandise<sup>88</sup>.

93. En pratique, plus un réseau est dense, plus il est aisé pour un réparateur (RA2 ou réparateur indépendant) de mettre en concurrence plusieurs RA1. Ainsi, la concurrence intramarques devrait être logiquement plus intense au sein des réseaux Renault, Peugeot et Citroën, qui disposent d'un maillage du territoire plus fin que les réseaux de marques étrangères. Mais la concentration des concessionnaires en plaques locales ou régionales regroupant des concessionnaires concurrents pourrait contribuer à affaiblir la concurrence intramarques. En pratique, un réparateur valorise avant tout la proximité et les facilités de livraison et d'approvisionnement et dispose d'un faible pouvoir de négociation, si bien que la concurrence intramarques au sein des réseaux agréés est peu à même de compenser la déficience de concurrence intermarque.

## 2. CANAL INDÉPENDANT

94. Comme le montre le Graphique 5 *supra*, il existe au sein du canal indépendant un canal de distribution directe des pièces aux chaînes de service rapide, aux centres-autos et aux GMS, et un canal d'approvisionnement des MRA et des carrossiers indépendants sans ou avec enseigne comprenant un plus grand nombre d'échelons et d'intermédiaires. La part de marché de ces deux sous-canaux dans les ventes en valeurs de pièces de rechange à l'aval était de respectivement de 28% et 27% en 2007<sup>89</sup>.
95. Les réseaux de distribution des chaînes de services (notamment centres-auto et chaînes de réparation rapide) sont très intégrés. Leur principale source d'approvisionnement est l'entrepôt géré par le franchiseur, qui joue le rôle de centrale d'achat. Les approvisionnements des chaînes de services proviennent ainsi à 80% du franchiseur, à 15% de distributeurs stockistes indépendants et à seulement 5% du canal constructeur. Outre la vente de pièces de rechange destinées aux réparations effectuées par les chaînes de services, les centres-autos sont très bien positionnés sur la vente d'accessoires et de pièces aux consommateurs finaux.
96. Le circuit de distribution traditionnel indépendant repose sur une organisation à plusieurs échelons, dans laquelle des grossistes ou des centrales d'achat achètent les pièces aux différents équipementiers et les stockent pour les revendre à des distributeurs stockistes locaux, qui eux-mêmes approvisionnent les réparateurs indépendants jusqu'à six fois par jour<sup>90</sup>. Nées de la multiplication du nombre de références de pièces et des difficultés de stockage et de logistique en résultant, des « plateformes régionales » sont apparues en 2006, s'intercalant entre les centrales d'achat et/ou les équipementiers d'une part et les distributeurs stockistes d'autre part. Leur objectif principal est de stocker des pièces à faible rotation, les distributeurs stockistes gérant les références à forte demande. Cette segmentation permet aux distributeurs stockistes de conserver un taux de service élevé tout en limitant l'augmentation de volume de leurs stocks.

---

<sup>88</sup> Conditions de résultats minimums, systèmes de bonus incitatifs par exemple.

<sup>89</sup> Source : TCG Conseil.

<sup>90</sup> Source : TCG Conseil

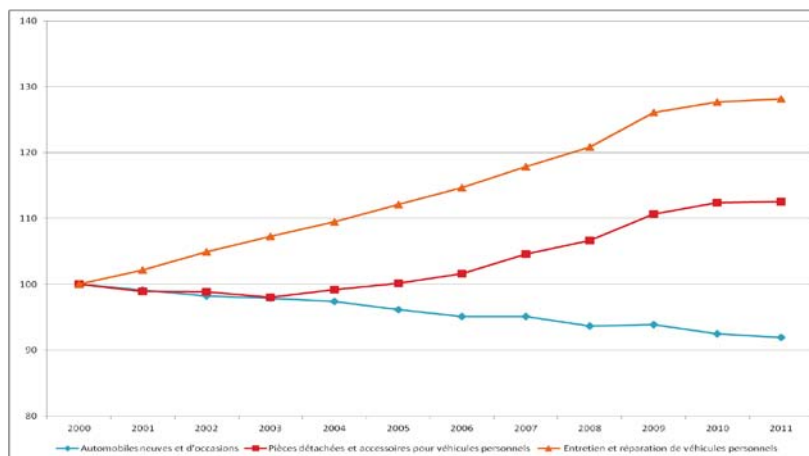


97. En France, il existe huit centrales d'achat principales<sup>91</sup> auxquelles sont affiliés au total un peu plus de 900 distributeurs, représentant 1630 points de vente. Certaines centrales d'achat sont elles-mêmes intégrées dans des groupes internationaux. C'est par exemple le cas d'Autodistribution, présent dans environ 25 pays et ayant réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 milliards d'euros en 2008<sup>92</sup>. Par ailleurs, les canaux de distribution sont plus ou moins intégrés. Alors que certains distributeurs n'assurent que la livraison, le stockage et la logistique, d'autres fonctionnent selon un système de franchise plus ou moins souple et plus ou moins structuré.

#### D. EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DES PRIX

98. La baisse de la demande dans le secteur de l'entretien-réparation a entraîné une diminution des ventes de pièces de rechange, et ce d'autant plus que leur poids dans les factures d'entretien-réparation a également décliné<sup>93</sup> : entre 2000 et 2010, les ventes de pièces de rechange ont décliné de 10% en valeur réelle (corrigée de l'inflation)<sup>94</sup>.
99. Les prix des pièces détachées, après avoir baissé en termes réels de 1996 à 2003, ont fortement augmenté depuis. Le graphique 6 ci-après 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'occasion<sup>95</sup>), des pièces détachées et accessoires pour véhicules personnels (hors carburants et lubrifiants<sup>96</sup>), et de l'entretien-réparation de véhicules personnels.

**Graphique 6 - Evolution des prix de vente des véhicules, des pièces de rechange et de l'entretien-réparation (indices de prix réels)**



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

<sup>91</sup> Autodistribution, Groupe Auto Union France, Starexcel, Partner's, Gefa, Doyen, Autofit et Flauraud.

<sup>92</sup> Source : rapport ICDP précité page 30.

<sup>93</sup> Source : TCG Conseil

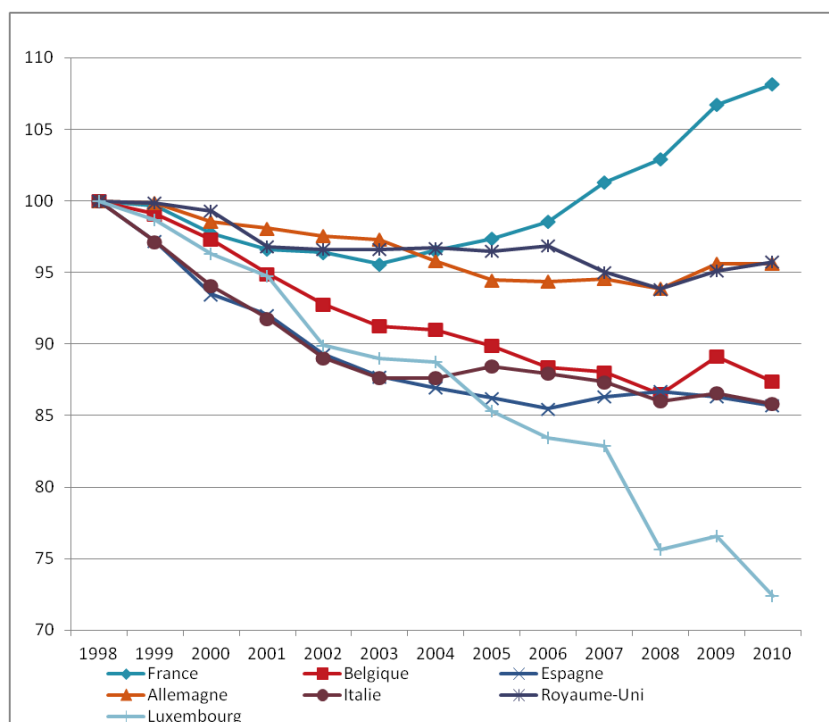
<sup>94</sup> Source : TCG Conseil – hors pièces utilisées pour les opérations de carrosserie, « Do-It-Yourself inclus ».

<sup>95</sup> Les prix réels des véhicules neufs et des véhicules d'occasion ont baissé respectivement de 6% et 12% entre 2000 et 2010.

<sup>96</sup> Dont la fluctuation dépend fortement de l'évolution du prix de la matière première.

100. Alors que le prix des pièces détachées et des accessoires a d'abord accompagné la diminution du prix des véhicules automobiles, il s'est ensuite mis à augmenter à un rythme très soutenu dès 2003. Ainsi, entre 2000 et 2010, le prix des pièces détachées a augmenté de 13% en termes réels (36% en termes nominaux). Dans le même temps, le prix des pneus, qui compose l'indice de prix des pièces détachées et accessoires a chuté de près de 20% entre 2007 et 2011.
101. Les constructeurs expliquent la hausse importante du prix de pièces de rechange par leur qualité croissante, par la hausse du prix des matières premières, la hausse des coûts de transport des pièces du fait du renchérissement du carburant, la forte hausse des coûts de main-d'œuvre dans les pays de l'est de l'Europe, où une partie de ces pièces sont fabriquées, et par les coûts accrus de stockage et de distribution liés à la multiplication du nombre de références de pièces. La diminution de la durée de la vie-série liée à la multiplication du nombre de modèles de véhicules au cours des années 2000 conduirait à une hausse du coût de revient des pièces de rechange, car celles-ci sont soit stockées plus longtemps, soit plus fréquemment produites dans de petites séries destinées au rechange.
102. Il s'agit en effet de facteurs de hausse des coûts et donc des prix des pièces détachées. Néanmoins, les constructeurs n'ont pas été en mesure de l'étayer par une présentation de l'évolution de leurs marges. Lorsque les données ont pu être communiquées sur l'ensemble de la période 2000-2010 (la plupart des constructeurs n'ayant pas fourni de données antérieures à 2008), on observe une forte hausse (de [30% ; 60%]) des niveaux de marges avant impôt réalisées sur les pièces de rechange distribuées en France, corrélativement à une chute des marges réalisées sur la vente de véhicules neufs (celles-ci pouvant devenir négatives). Pour un autre constructeur, les taux de marge brute réalisés sur les pièces de rechange distribuées en France ont augmenté de [2 ; 5] points entre 2006 et 2010, soit une progression de [5 ; 10]% du taux de marge en l'espace de quatre ans. Les autres données de marges remontant à 2008 seulement ne font pas état d'une baisse des taux de marge nette réalisés sur les pièces de rechange entre 2008 et 2010, mais plutôt d'une légère augmentation, en dépit du contexte de crise.
103. En outre, les données Eurostat montrent que la France fait figure d'exception en Europe, puisque c'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. Le Graphique 7 suivant présente l'évolution des indices de prix des pièces détachées en France et dans des pays limitrophes.

**Graphique 7 Évolution des prix des pièces de rechange (indice de prix réels) en France et dans les pays limitrophes**



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

104. Alors que les prix des pièces détachées et des accessoires ont poursuivi leur tendance baissière dans les autres pays européens, les prix ont beaucoup augmenté à compter de 2003 en France. A moins de supposer que les facteurs de hausse des coûts cités au paragraphe 102 n'affectent que la France et pas les autres pays européens, ce qui est peu vraisemblable, les explications avancées ne paraissent pas suffisantes.

#### **E. ANALYSE COMPARATIVE DES DOM ET DE LA MÉTROPOLE**

105. Dans son avis n° 09-A-45 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer, l'Autorité de la concurrence avait considéré que plusieurs spécificités des territoires ultra-marins concouraient à un accroissement des coûts d'approvisionnement des habitants de ces territoires, et notamment les coûts de transport depuis la métropole, l'étroitesse de ces marchés et l'absence d'économies d'échelles qui en résulte, ainsi que les taxes sur les produits importés de métropole. L'importation dans ces territoires de pièces détachées pour automobiles se heurte à ces mêmes obstacles. En particulier, la multiplicité des pièces détachées, leur caractère encombrant, l'imprévisibilité des besoins, ainsi que la nécessité de se procurer certaines pièces en urgence, font que ces facteurs d'augmentation des coûts sont particulièrement prégnants dans le secteur de la réparation-entretien automobile et de la distribution de pièces détachées.

106. De plus, la taille réduite des marchés ne permet que l'installation d'un nombre restreint de distributeurs. De fait, dans les quatre DOM étudiés<sup>97</sup>, il n'existe qu'un seul distributeur de pièces de rechange agréé par constructeur et par DOM<sup>98</sup>, en concurrence avec quelques distributeurs indépendants de pièces détachées. L'isolement de ces territoires et les coûts de transport sont tels que la possibilité de s'approvisionner auprès de distributeurs présents en métropole n'exerce pas de pression concurrentielle réelle sur les distributeurs<sup>99</sup>. A la différence des zones peu denses de métropole où le nombre de distributeurs peut aussi être limité, l'absence de continuité du territoire et le poids des coûts de transport ne permettent pas l'exercice d'un certain niveau de pression concurrentielle entre distributeurs appartenant à des zones de chalandise limitrophes.
107. L'Autorité de la concurrence, avec l'appui des services locaux de la DGCCRF, a cherché à connaître les différences de prix des pièces vendues au détail entre les DOM et la Métropole et à appréhender dans quelle mesure les différences de prix observées reflètent les différences de coûts que subissent les distributeurs ultramarins par rapport aux distributeurs métropolitains.

### 1. PRÉSENTATION DES COÛTS SPÉCIFIQUES AUX DOM

108. *Prix d'achat.* De manière générale, les pièces sont vendues aux concessionnaires des départements d'outre-mer à un prix net inférieur à celui constaté en métropole. Selon les différentes informations recueillies, ces prix nets de cession vont, selon les constructeurs ayant répondu sur ce point, de 60% à 96% du prix net de cession métropole. En revanche, alors qu'en métropole, les distributeurs sont approvisionnés par le constructeur, qui supporte ainsi les coûts logistiques et de transport des pièces, dans les territoires ultramarins, les coûts d'acheminement et les différentes taxes sont généralement à la charge du distributeur.
109. *Coûts d'acheminement (transport et octroi de mer).* La plupart des opérateurs locaux interrogés s'approvisionnent en métropole, à de rares exceptions près pour quelques marques peu répandues. Ils estiment que les coûts d'acheminement (octroi de mer inclus<sup>100</sup>) représentent en moyenne 30% du prix d'achat des pièces détachées : 25% pour le fret maritime, utilisé pour 60% des pièces et 40% pour le fret aérien, utilisé pour 40% des pièces. En effet, étant donné le grand nombre de références et l'étroitesse des marchés

---

<sup>97</sup> Guadeloupe, Guyane, Martinique et La Réunion.

<sup>98</sup> Cette situation s'explique, selon les constructeurs, par l'étroitesse et l'éloignement des marchés, qui favorise des situations de monopole naturel. En effet, le modèle généralement adopté par les constructeurs est celui de la distribution sélective qualitative, qui ne restreint pas le nombre d'opérateurs présents sur un territoire donné.

<sup>99</sup> Internet n'apparaît pas favoriser spécialement la concurrence dans le DOM du fait, d'une part, du rôle limité que peut jouer ce canal de distribution, qui représente à peine 3,5% des ventes en valeur de pièces de rechange en métropole et d'autre part, des obstacles spécifiques à son utilisation dans le cadre des marchés ultra-marins. Ces difficultés concernent notamment la gestion des retours des pièces achetées, le refus de certains concessionnaires de pratiquer le « Buy and fit » (la réparation à partir de pièces amenées par le client), et le refus de 8 des 11 principaux sites Internet de livrer les départements d'outre-mer d'après leurs conditions générales de vente.

<sup>100</sup> L'octroi de mer correspond en moyenne à 10 à 20% du prix d'achat et s'applique à l'ensemble des pièces détachées, avec des niveaux variables selon les pièces, et en dépit de l'absence de fabricants de pièces sur place. Par exemple, la seule présence de deux entreprises de miroiterie exclusivement spécialisées dans la découpe à façon de verre et miroir pour le bâtiment en Martinique est alléguée pour expliquer le maintien d'un octroi de mer sur les rétroviseurs s'élevant à 40% du prix d'achat.

locaux, les distributeurs, bien qu'ils stockent un nombre de pièces plus important que leurs homologues en métropole, ne sont pas en mesure de stocker l'ensemble de leur catalogue. Pour effectuer les réparations dans un délai raisonnable, des pièces doivent donc parfois être importées par avion, le délai d'acheminement n'étant alors que de sept jours contre deux mois pour une livraison par bateau.

110. *Coûts de stockage et de cafutage.* En raison de l'importance des coûts d'approche, notamment par avion, et des délais de livraison importants, les distributeurs locaux stockent davantage de pièces que leurs homologues métropolitains. Les coûts de stockage sont donc accrus, ce surcoût étant estimé à environ 2% du prix de revente, à comparer à un surcoût de 0,7% en métropole. En outre, du fait des stocks constitués, un certain nombre de pièces ne sont pas utilisées et se dégradent. Les coûts d'acheminement vers la métropole ou vers d'autres DOM sont tels qu'il est souvent plus rentable de procéder à une destruction (ou « cafutage ») sur place d'une partie du stock. Le coût de cette opération représenterait en moyenne 1% du chiffre d'affaires global des sociétés des concessionnaires locaux, et pourrait atteindre 4% du chiffre d'affaires pour certains distributeurs, alors qu'il est quasiment nul en métropole.
111. *Autres coûts.* Selon les éléments recueillis par la DGCCRF, le montant représenté par les prestations impayées est trois fois plus important dans les DOM qu'en métropole et représenterait, en moyenne, un coût s'élevant à 2,3% du chiffre d'affaires. Les frais de personnels y seraient également plus élevés, tout comme les frais de publicité locale, pris en charge par les distributeurs et les réparateurs alors qu'ils seraient, en métropole, financés par le constructeur. Cumulés, ces frais représenteraient 0,76% du chiffre d'affaires. Enfin, certains acteurs soulignent, sans les chiffrer, les coûts de prêts de véhicule de courtoisie plus élevés qu'en métropole du fait de temps de réparation plus longs.
112. Le poids des différents surcoûts attribuables aux spécificités de la vente des pièces détachées dans les DOM en proportion du prix de vente est synthétisé dans le Tableau 4 ci-après.

**Tableau 4 Poids des différents surcoûts attribuables aux spécificités de la vente des pièces détachées dans les DOM en proportion du prix de vente**

	<b>DOM</b>	<b>Métropole</b>	<b>Ecart</b>
<b>Transport + taxes</b>	11,5% <sup>101</sup>	0,0%	11,5%
<b>Stocks</b>	2,0%	0,7%	1,3%
<b>Cafutage</b>	1,0%	0,0%	1,0%
<b>Impayés</b>	2,3%	0,8%	1,5%
<b>Frais de publicité</b>	0,8%	0,0%	0,8%
<b>Total</b>	<b>17,6%</b>	<b>1,5%</b>	<b>16,1%</b>
<b>Total hors frais d'approche</b>	<b>6,1%</b>	<b>1,5%</b>	<b>4,6%</b>

Source : DGCCRF - Analyses de l'Autorité de la concurrence

<sup>101</sup> Si les coûts d'approche représentent en moyenne 30% environ des prix d'achats, ils s'élèvent à 11,5% des prix de vente, d'après les données recueillies au cours de l'enquête et servant aux analyses décrites ci-dessous.

113. En conclusion, toutes choses égales par ailleurs, les coûts additionnels subis par les distributeurs ultramarins devraient conduire à un surprix, exprimé en proportion du prix de vente constaté dans les DOM, d'un peu plus de 15%, et de près de 5% hors frais d'approche. Les prix d'achat des pièces par les opérateurs des DOM étant généralement inférieurs à ceux des distributeurs de métropole, ce surprix constitue un majorant du surprix théorique qui devrait être constaté.

## **2. DES ÉCARTS DE PRIX AVEC LA MÉTROPOLE SUPÉRIEURS AUX DIFFÉRENCES DE COÛTS CONSTATÉES**

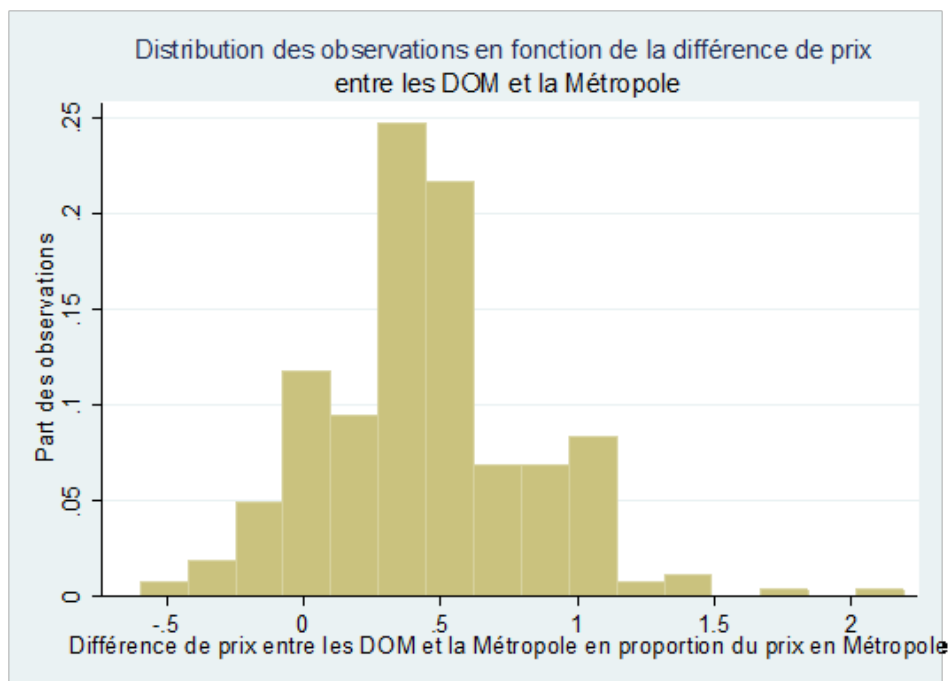
114. Dans le cadre de l'instruction, la DGCCRF, mandatée à cet effet par l'Autorité de la concurrence, a recueilli, auprès des distributeurs agréés implantés dans les DOM, les prix d'achat, les prix de revient (transport et taxes) et les prix de vente au détail d'un peu plus d'une centaine de références par constructeur, pour le quatrième trimestre de l'année 2011. Les références choisies correspondent aux pièces et aux modèles de véhicules les plus vendus. Ces données ne sont cependant disponibles que pour deux constructeurs et pour deux DOM : la Guadeloupe et la Martinique. La taille de l'échantillon ainsi constitué est de 263 observations. Pour chacune des références échantillonnées, le prix de vente de détail conseillé par le constructeur pour le marché métropolitain au mois d'août 2011 a également été recueilli.
115. Cette base de données permet donc de comparer les prix de vente au détail entre la métropole, la Guadeloupe et la Martinique. Les frais d'approche (coûts de transport et taxes), qui correspondent à la différence entre les prix de revient et les prix d'achat, ont été retranchés des prix de vente au détail dans ces deux départements<sup>102</sup>. Ainsi, en supposant des prix d'achat équivalents pour les opérateurs locaux et pour ceux de métropole - alors même que les prix d'achat des pièces aux constructeurs sont fréquemment inférieurs dans les DOM-, les prix de revente des pièces ainsi retraitées ne devraient être que de 5% inférieurs en métropole aux prix de vente constatés dans les DOM.
116. Le Graphique 8 suivant, qui présente la distribution des écarts de prix entre les DOM et la métropole en proportion des prix de métropole, montre que les prix de revente en Martinique et en Guadeloupe (hors coûts d'approche) sont concentrés autour de taux compris entre 40 et 60% au-dessus des prix métropole<sup>103</sup>. En moyenne, ils sont 45,5% plus élevés que les prix constatés en métropole. Réciproquement, les prix de métropole sont inférieurs d'environ 26% aux prix pratiqués dans les DOM, avec une forte concentration autour de -40%. Un tel écart paraît trop élevé pour s'expliquer par les coûts de stockage, de cafutage, d'impayés et de publicité, qui représentent tout au plus 5% du prix de vente.

---

<sup>102</sup>  $P_{\text{DOM}} = P_{\text{VENTE}} - P_{\text{REVIENT}} + P_{\text{ACHAT}}$

<sup>103</sup> Remarque : pour certaines observations, les prix sont trois fois plus élevés dans les DOM qu'en métropole.

**Graphique 8 - Distribution des écarts de prix entre les DOM et la métropole en proportion des prix de métropole**



Source : données collectées par la DGCCRF – exploitation par l’Autorité de la concurrence

Lecture : pour 22% des observations, les prix de vente de détail nets des coûts d’approche dans les DOM sont environ 50% supérieurs aux prix de vente de détail en métropole.

117. Les niveaux de marge brute des différents distributeurs confirment l’existence d’écarts de prix et de marge significatifs entre les DOM et la métropole. Le même échantillon que celui présenté au paragraphe 116 révèle que dans les DOM, la marge sur prix de revient des distributeurs agréés représente environ 60% des prix de revente au détail dans les DOM, alors qu’en métropole, selon les données transmises par les constructeurs, les marges brutes réalisées par les distributeurs agréés s’élèvent en moyenne à 40% du prix de vente conseillé.

#### **F. CONCLUSION SUR LE SECTEUR DE LA FABRICATION ET DE LA DISTRIBUTION DE PIÈCES DE RECHANGE**

118. En conclusion, le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange a été marqué au cours des années 2000 par une multiplication du nombre de références, liée à une offre de plus en plus variée de modèles de véhicules en première monte. En effet, en dépit des efforts de « communalisation » des constructeurs, qui peuvent chercher à utiliser les mêmes références de pièces pour plusieurs modèles, ces références restent le plus souvent propres à un modèle, voire à une série de fabrication. De surcroît, les composants des véhicules sont de plus en plus sophistiqués. Ces évolutions tendent à renchérir le coût de fabrication et de gestion logistique des pièces, essentiellement pour leur stockage, mais aussi pour leur acheminement. En outre, la demande est de plus en plus éclatée, chaque référence de pièce suscitant un marché de la rechange étroit, ce qui ne permet l’entrée que d’un nombre restreint de fournisseurs. Il est très difficile d’apprécier le nombre moyen de fournisseurs de pièces de rechange, car les situations sont très variables et les références multiples, chaque constructeur ayant en catalogue environ 200 000 références de pièces.

Néanmoins, il n'est pas rare, concernant des pièces techniques à faible rotation notamment, d'observer des situations de monopole naturel du constructeur ou de « duopole naturel » du constructeur et de l'équipementier d'origine. Ainsi, les références de pièces fournies par les équipementiers ne fabriquant pas la pièce en première monte dans le canal indépendant représenteraient, de manière très approximative, entre 10% et 40% des références de pièces vendues dans ce canal.

119. A cette situation s'ajoute une limitation légale ou contractuelle du nombre de fournisseurs pour certains types de pièces. Les pièces visibles protégées par le droit des dessins et modèles sont pour la plupart le monopole du constructeur, même si dans certains cas, le constructeur permet à l'équipementier d'origine de distribuer également les pièces de rechange. Pour les pièces non visibles, lorsque le contrat qui lie le constructeur à l'équipementier d'origine est un contrat de sous-traitance, le constructeur peut par ailleurs réserver l'utilisation de l'outillage exclusivement à ses besoins, ou peut par exemple exiger de l'équipementier le paiement de redevances, qui élèvent mécaniquement le coût des pièces.
120. Par ailleurs, la concurrence entre les constructeurs et les équipementiers apparaît très limitée, à l'exception des pièces de grande vente. Ainsi, non seulement les réparateurs agréés s'approvisionnent pour l'essentiel de leurs besoins auprès des constructeurs, mais réciproquement, les réparateurs indépendants se fournissent généralement auprès du canal indépendant, sauf lorsque les pièces ne sont pas disponibles sur ce canal. Ceci tient aux modèles économiques distincts du canal constructeur et du canal indépendant, décrits dans la partie I, et à la préférence des réparateurs pour un approvisionnement auprès d'un unique fournisseur. Néanmoins, d'autres facteurs contribuent à cloisonner les deux canaux. En particulier, le système de distribution sélective largement répandu dans le canal constructeur ne permet pas à des distributeurs indépendants d'acheter des pièces aux RA1, ce qui limite non seulement la concurrence intramarque entre RA1, mais aussi la pression concurrentielle exercée par les constructeurs sur les équipementiers. Dans le même temps, les équipementiers peuvent être réticents à concurrencer trop frontalement les constructeurs, qui sont leur principal débouché.
121. Enfin, la concurrence intramarque a eu tendance à se réduire en France au cours des années 2000, le nombre de réparateurs agréés ayant paradoxalement baissé à la suite du règlement n°1400/2002 qui exigeait pourtant que les réseaux de distribution sélective soient fondés sur des critères purement qualitatifs.
122. En définitive, les prix des pièces détachées ont augmenté de 10% en termes réels en France depuis le début des années 2000, alors qu'ils ont baissé partout ailleurs dans l'Union européenne. Les augmentations de prix ne sembleraient pas liées aux augmentations de coûts, car, d'une part, les données – certes parcellaires – communiquées par les constructeurs tendent à montrer une augmentation des marges des constructeurs, et d'autre part, les autres pays d'Europe sont *a priori* autant concernés que la France par les augmentations de coûts de fabrication des pièces, ce qui n'a pas empêché une diminution du prix des pièces dans ces pays. Aussi, la protection des pièces de rechange visibles en France, ainsi que les autres facteurs de blocages identifiés dans le cadre de l'instruction, et présentés dans la section 2, pourraient-elles expliquer la divergence observée entre la France et les autres pays européens.



## SECTION 2

### LES OBSTACLES POTENTIELS À UNE PLUS FORTE CONCURRENCE DANS LES SECTEURS DE L'ENTRETIEN ET DE LA RÉPARATION AUTOMOBILE ET DE LA FABRICATION ET DE LA DISTRIBUTION DE PIÈCES POUR VÉHICULES

123. Les augmentations de prix constatées sur le marché français et les difficultés que semblent éprouver les réseaux indépendants pour pénétrer les segments de la réparation et de l'entretien de véhicules récents (moins de quatre ans) amènent à penser que des obstacles à une plus forte concurrence continuent d'être présents sur ces marchés.
124. Après avoir rappelé les principaux éléments du cadre réglementaire spécifique au secteur de l'après-vente automobile (partie I), la présente section identifie un certain nombre de facteurs pouvant limiter la concurrence sur ce secteur en France et soumet à la discussion avec les parties intéressées différentes voies d'amélioration possibles. Les sujets suivants sont analysés successivement : la protection des pièces visibles de rechange (II), la disponibilité des pièces sur le canal indépendant (III), l'accès à l'information technique (0), l'utilisation de la garantie constructeur et des extensions de garantie (V), la pratique généralisée des prix de vente conseillés (VI).

#### I. Cadre réglementaire

125. Sont d'abord présentées les raisons d'un encadrement spécifique du secteur de l'après-vente automobile (A), puis les principaux objectifs réglementaires de la Commission européenne (sous-parties B, C, D et E).

##### A. UN ENCADREMENT SPÉCIFIQUE

126. Les règlements d'exemption par catégorie propres au secteur automobile comprennent des dispositions plus détaillées que le règlement général en matière d'accords verticaux. Comme l'a rappelé la Commission européenne dans son rapport d'évaluation sur l'application du règlement (CE) n°1400/2002 concernant la distribution et les services après-vente dans le secteur automobile, en date du 31 juillet 2009, « *des dispositions plus détaillées [que celles du règlement général] ont [...] été introduites dans le REC afin de restreindre l'application de l'exemption par catégorie au vu de certains problèmes de*

concurrence spécifiques au secteur, incluant notamment les tentatives réitérées de certains constructeurs automobiles visant à segmenter le marché unique de l'UE, les prévisions de concentration croissante parmi les constructeurs automobiles, et les risques de limitation de la concurrence sur les marchés de l'après-vente » (soulignements ajoutés).

127. En effet, la concurrence sur les marchés de l'après-vente est susceptible d'être moins forte que sur le marché de la vente de véhicules. Comme le soulignent les lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010, « dans la mesure où il existe un marché pour les services de réparation et d'entretien qui est distinct de celui de la vente de véhicules automobiles neufs, il est considéré comme propre à chaque marque ».
128. Premièrement, le consommateur est plus ou moins captif sur le marché de l'après-vente, la plupart des pièces de rechange étant spécifiques à la marque du véhicule, voire à son modèle ou à sa série. Une fois un véhicule acheté, la concurrence sur le secteur de l'après-vente automobile ne s'exerce donc plus qu'au sein d'une même marque. Deuxièmement, il est peu probable que le déficit de concurrence ainsi entraîné sur le marché de l'après-vente puisse être compensé par une plus forte concurrence sur le marché de la vente de véhicules : l'information sur les prix des services après-vente est trop diffuse et complexe à traiter pour que le consommateur individuel l'intègre dans son choix de véhicules – sauf cas extrêmes – et les véhicules automobiles étant des biens durables et coûteux, le consommateur ne substituera pas un autre véhicule à celui dont la réparation et l'entretien s'avèreraient trop coûteux<sup>104</sup>.
129. Au final, le risque que les opérateurs ne parviennent à s'abstraire de la pression concurrentielle est plus élevé sur les marchés de l'après-vente que sur le marché de la vente de véhicules. La Commission européenne a donc complété le règlement général concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, par des règlements spécifiques au secteur automobile. La révision du règlement n°1400/2002 a conduit à une baisse du nombre de dispositions propres au secteur automobile. Les accords verticaux portant sur l'achat, la vente ou la revente de véhicules automobiles neufs seront intégralement couverts par le règlement général d'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux (règlement (UE) n°330/2010), à compter du 1<sup>er</sup> juin 2013. Seul le secteur de l'après-vente est encore soumis à un régime dérogatoire plus contraignant que le régime général, ce qui se traduit notamment par le maintien, à l'article 5 du règlement (UE) n°461/2010, de trois restrictions caractérisées spécifiques à ce secteur. En ce qui concerne l'après-vente automobile, l'action de la Commission européenne s'articule autour de quatre objectifs, dont les principaux outils réglementaires sont détaillés ci-après :

---

<sup>104</sup> La Commission européenne précise néanmoins que, dans certains cas, on peut définir un seul marché « système » de la vente et de l'après-vente. Par exemple, certaines flottes de véhicules (entreprises de location de véhicules, grands comptes, administrations publiques), en raison des montants en jeu et de l'expérience acquise, peuvent prendre en compte avec suffisamment de précision les coûts de l'après-vente au moment de leur décision d'achat des véhicules, ou, dans certains cas, conclure des contrats d'entretien et de réparation avec le constructeur au moment de l'achat des véhicules.

- permettre aux réparateurs indépendants de concurrencer les réseaux de réparateurs agréés des constructeurs (B) ;
- protéger la concurrence au sein des réseaux agréés (C);
- faciliter l'accès des fabricants de pièces de rechange au marché de l'après-vente (D) ;
- assurer la diffusion des informations techniques des constructeurs nécessaires à la réalisation des prestations de réparation vers les réparateurs indépendants (E).

## **B. PERMETTRE AUX RÉPARATEURS INDÉPENDANTS DE CONCURRENCER LES RÉSEAUX DE RÉPARATEURS AGRÉÉS DES CONSTRUCTEURS**

130. La Commission prête une attention particulière aux pratiques qui pourraient exclure les réparateurs indépendants du marché de la réparation.
131. Les réparateurs indépendants doivent ainsi avoir accès aux pièces de rechange qu'ils utilisent pour la réparation et l'entretien d'un véhicule automobile, et qui sont vendues par les membres d'un système de distribution sélective<sup>105</sup>. Cette disposition est particulièrement importante pour garantir l'accès des réparateurs indépendants aux pièces dites « captives » (cf. *infra*), qui ne sont commercialisables que par les distributeurs agréés par les constructeurs.
132. Les réparateurs indépendants doivent également avoir accès aux informations techniques, pour lequel des règlements spécifiques ont été adoptés, mais qui relève également de l'article 101 § 1 du TFUE, en cas de rétention abusive<sup>106</sup> (cf. *infra*).
133. De plus, la Commission européenne indique dans ses lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010 que l'utilisation de garanties subordonnées notamment à la condition que les travaux d'entretien et de réparation soient effectués exclusivement par des réparateurs agréés<sup>107</sup> peut empêcher que le réseau de distribution sélective concerné soit exempté par catégorie.

## **C. PROTÉGER LA CONCURRENCE AU SEIN DES RÉSEAUX AGRÉÉS**

Afin de protéger la concurrence au sein des réseaux agréés, la Commission juge important que l'accès aux réseaux de réparateurs agréés reste généralement ouvert à toutes les sociétés qui répondent aux critères de qualité définis par le constructeur. Elle précise qu'un réseau de distribution sélective quantitative est susceptible de faire entrer l'accord dans le champ d'application de l'article 101 paragraphe 1 du traité<sup>108</sup>. La Commission européenne met en garde contre des formes plus indirectes de distribution sélective

---

<sup>105</sup> Voir l'Article 5 du règlement n° 461/2010 : figure parmi les restrictions caractérisées « la restriction de la vente de pièces de rechange pour véhicules automobiles par les membres d'un système de distribution sélective à des réparateurs indépendants qui utilisent ces pièces pour la réparation et l'entretien d'un véhicule automobile » et point 22 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>106</sup> Voir la décision de la Commission du 13 septembre 2007 relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE (Affaire 39.140 – DaimlerChrysler), RDC 2008, p. 325.

<sup>107</sup> Voir le point 69 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>108</sup> Voir le point 70 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

quantitative, qui résultent par exemple de la combinaison de critères de sélection purement qualitatifs et de l'obligation faite aux revendeurs de réaliser annuellement un niveau minimal d'achats, qui, sous certaines conditions, peut être équivalent à un critère quantitatif<sup>109</sup>.

134. De plus, les contrats d'agrément ne doivent pas, sauf exception, obliger les réparateurs agréés à vendre également des véhicules automobiles neufs<sup>110</sup>.

#### **D. FACILITER L'ACCÈS DES FABRICANTS DE PIÈCES DE RECHANGE AU MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE**

135. Le règlement d'exemption n°461/2010 précise la liberté du fournisseur de composants (également appelé « équipementier d'origine ») de vendre ses produits sous forme de pièces détachées<sup>111</sup>. En particulier, les constructeurs ne peuvent interdire aux fabricants de composants de vendre leurs pièces à des distributeurs et réparateurs agréés et/ou indépendants<sup>112</sup>. En ce qui concerne les contrats dits « d'outillage », il est précisé que l'article 101 paragraphe 1 du TFUE ne s'applique pas, en principe, à un accord par lequel un constructeur automobile fournit à un fabricant de composants un outil indispensable à la production de certaines pièces, par lequel il contribue aux coûts de développement du produit ou fait l'apport des droits de propriété intellectuelle ou du savoir-faire nécessaires, tout en interdisant que cette contribution serve à produire des pièces destinées à être vendues directement sur le marché de l'après-vente<sup>113</sup>.

---

<sup>109</sup> Voir le point 79 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°330/2010 : « *Des formes plus indirectes de distribution sélective quantitative, qui résultent par exemple de la combinaison de critères de sélection purement qualitatifs et de l'obligation faite aux revendeurs de réaliser annuellement un niveau minimal d'achats, sont moins susceptibles de produire des effets négatifs nets si ce niveau ne représente pas une part significative du chiffre d'affaires total réalisé par le revendeur en relation avec le type de produits en question et ne va pas au-delà de ce qui est nécessaire pour que le fournisseur récupère les investissements propres à cette relation contractuelle et/ou réalise des économies d'échelle dans la distribution* ».

<sup>110</sup> Voir le point 71 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>111</sup> Voir l'article 4 du règlement n° 330/2010 de la Commission européenne du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées : « *L'exemption prévue à l'article 2 ne s'applique pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influencer, ont pour objet: (...)de restreindre, dans le cadre d'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants, la capacité du fournisseur de vendre ces composants en tant que pièces détachées à des utilisateurs finals, à des réparateurs ou à d'autres prestataires de services qui n'ont pas été désignés par l'acheteur pour la réparation ou l'entretien de ses biens.* ».

<sup>112</sup> Voir l'article 5, paragraphe 3 du règlement n° 461/2010 : « *L'exemption prévue à l'article 4 ne s'applique pas aux accords verticaux qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulés avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influencer, ont pour objet: (...)la restriction convenue entre un fournisseur de pièces de rechange, d'outils de réparation, d'équipements de diagnostic ou d'autres équipements, et un constructeur automobile, qui limite la faculté du fournisseur de vendre ces produits à des distributeurs agréés ou indépendants, à des réparateurs agréés ou indépendants ou à des utilisateurs finals* » et le point 23 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>113</sup> Voir le point 23 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010, faisant notamment référence à la Communication de la Commission européen du 18 décembre 1978 concernant l'appréciation des contrats de sous-traitance au regard des dispositions de l'article 85§1 du Traité instituant la Communauté européenne.

136. Une autre restriction caractérisée consiste pour le constructeur à interdire au fabricant de pièces d'y apposer son propre logo<sup>114</sup>. En effet, l'apposition d'un logo facilite l'identification des pièces de rechange d'origine, portant la marque de l'équipementier d'origine, et qui sont identiques aux pièces OEM, portant la marque du constructeur.
137. Enfin, dans le cadre du réseau, les obligations de non-concurrence, qui obligent le réparateur à utiliser les pièces de rechange fournies par le constructeur, sont soumises aux règles de droit commun, à l'exception des réparations sous garantie, de l'entretien gratuit et du rappel de véhicules<sup>115</sup>.

**E. ASSURER LA DIFFUSION DES INFORMATIONS TECHNIQUES DES CONSTRUCTEURS NÉCESSAIRES À LA RÉALISATION DES PRESTATIONS D'ENTRETIEN ET DE RÉPARATION PAR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS**

138. Les constructeurs ont l'obligation de communiquer aux réparateurs indépendants les informations techniques nécessaires aux prestations d'entretien et de réparation des véhicules de leur marque. Cette obligation est l'un des points centraux du règlement n°715/2007 (CE) du 20 juin 2007<sup>116</sup>, dit « EURO5 ». La Commission a précisé dans ce cadre qu'« *un accès sans restriction aux informations sur la réparation des véhicules, normalisé afin de permettre [...] et une concurrence effective sur le marché pour les services de réparation et d'entretien des véhicules et d'information sont nécessaires pour améliorer le fonctionnement du marché intérieur* »<sup>117</sup>.
139. L'obligation d'accès à ces informations spécifiques est précisée par l'article 2-5 du règlement (CE) n°715/2007 : « *Aux fins de la fabrication et de l'entretien des systèmes de diagnostic embarqués de rechange compatibles ou de leurs fournitures, des outils de diagnostic et des équipements d'essai, les constructeurs fournissent les informations pertinentes sur les systèmes de diagnostic embarqués et sur la réparation et l'entretien des véhicules sans discrimination à tous fabricants et/ou réparateurs intéressés de composants, d'outils de diagnostic ou d'équipements d'essai* ». Ce premier règlement a ensuite été complété par deux autres règlements<sup>118</sup>.

---

<sup>114</sup> Voir l'article 5, paragraphe 3 du règlement n° 461/2010 : « *La restriction convenue entre un constructeur automobile qui utilise des composants pour le montage initial des véhicules automobiles et le fournisseur de ces composants, qui limite la faculté du fournisseur d'apposer effectivement et visiblement sa marque ou son logo sur les composants fournis ou sur les pièces de rechange* » et le point 24 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>115</sup> Voir le point 26 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>116</sup> Relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules.

<sup>117</sup> Voir le point 8 du règlement n° 715/2007 (CE) du 20 juin 2007.

<sup>118</sup> Règlement (CE) n°692/2008 de la Commission du 18 juillet 2008 portant application et modification du règlement (CE) n°715/2007 du Parlement européen et du Conseil du 20 juin 2007 relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules ; Règlement (UE) n°566/2011 de la Commission du 8 juin 2011 portant modification du règlement (CE) n°715/2007 du Parlement européen et du Conseil et du règlement (CE) n°692/2008 de la Commission en ce qui concerne l'accès aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules.

140. Ainsi, bien que la rétention de ces informations techniques ne constitue plus une restriction caractérisée au sens du dernier règlement d'exemption spécifique au secteur automobile<sup>119</sup>, l'obligation de fournir les informations techniques demeure une priorité de la Commission européenne, qui précise que « *si le fournisseur ne donne pas aux opérateurs indépendants un accès approprié aux informations techniques nécessaires pour réparer ou entretenir des véhicules automobiles de sa marque, les effets préjudiciables éventuels des accords qu'il a conclus avec les réparateurs et/ou les distributeurs de pièces de rechange agréés pourraient être aggravés, et faire entrer ces accords dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du traité* »<sup>120</sup>. L'Autorité de la concurrence s'est d'ailleurs déjà prononcée sur l'accès par les réparateurs indépendants aux informations techniques dans une affaire qui s'était conclue par des engagements de la part du constructeur<sup>121</sup>.
141. Il existe néanmoins une limite à la communication des informations techniques, celles relatives à la sécurité du véhicule. Cette possibilité, initialement introduite par le règlement n°1400/2002<sup>122</sup>, a été laissée ouverte par les règlements EURO5 et EURO6<sup>123</sup> : pour y avoir accès, un réparateur indépendant doit « *être accrédité et agréé à cette fin sur la base de documents démontrant qu'il poursuit une activité commerciale légitime et n'a pas encore fait l'objet d'une sanction pénale* »<sup>124</sup>.

## **II. La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles**

142. Les pièces visibles sont des pièces de rechange qui, lorsqu'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. 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.

---

<sup>119</sup> Auparavant, la non communication de ces informations figurait dans la liste des restrictions caractérisées à l'article 4-2 de l'ancien règlement (CE) n°1400/2002 de la Commission du 31 juillet 2002 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

<sup>120</sup> Voir le point 63 des Lignes directrices relatives à l'application du règlement n°461/2010.

<sup>121</sup> Décision n°07-D-31 du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobile CITROEN.

<sup>122</sup> Considérant 26 du règlement (UE) n°1400/2002 « *Il est toutefois légitime et approprié qu'ils refusent l'accès aux informations techniques qui permettraient à un tiers de déjouer ou de neutraliser les dispositifs antivol installés à bord, de recalibrer les dispositifs électroniques ou de manipuler les dispositifs qui, par exemple, limitent la vitesse des véhicules, à moins que la protection contre le vol, le recalibrage ou la manipulation ne puisse être assurée par d'autres moyens moins restrictifs.* »

<sup>123</sup> Article 2-3-1 Annexe I du règlement n°692/2008 qui précise « *Seules les caractéristiques directement associées au calibrage des émissions ou à la prévention du vol du véhicule peuvent être protégées de la sorte.* »

<sup>124</sup> Article 2-2 Annexe XIV du règlement n°692/2008.

143. Cette partie examine les effets de la protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles et appréhende l'impact qu'aurait l'introduction de la clause de réparation en France. Est d'abord présenté le cadre économique et juridique dans lequel s'insèrent la fabrication et la distribution des pièces visibles (A). Les effets de la protection des pièces visibles sur les prix et la structure de marché sont ensuite discutés (B), puis ceux de l'introduction d'une clause de réparation (C).

#### **A. CADRE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE**

144. Le marché des pièces visibles est d'abord présenté (1), avant que ne soit exposé le cadre juridique relatif à la protection des pièces visibles (2).

##### **1. LE MARCHÉ DES PIÈCES VISIBLES DANS L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE**

145. Les pièces visibles soumises au droit des dessins et modèles sont des pièces dites « de peau », appartenant essentiellement à l'une des quatre typologies de pièces suivantes : les pièces de carrosserie (tôlerie et pare-chocs en plastique), les rétroviseurs, les optiques (phares et feux essentiellement) et les vitrages (pare brises, lunettes, vitres latérales). Toutes les pièces visibles ne satisfont pas aux critères de nouveauté et de caractère propre requis pour qu'elles soient protégeables au titre du droit des dessins et modèles, mais en pratique, les constructeurs protègent une grande partie, voire la totalité des pièces visibles de leurs modèles<sup>125</sup>.

146. 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<sup>126</sup>. 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 structure de l'offre : monopole des constructeurs ou duopole des constructeurs et des équipementiers d'origine**

147. La majorité des pièces visibles est constituée de pièces « captives », pour lesquelles les constructeurs disposent d'un monopole de distribution. Il s'agit principalement des pièces de tôlerie, des pare-chocs et des rétroviseurs. Les pièces de tôleries (ailes, capots, etc.) sont souvent fabriquées par les constructeurs. Plus généralement, ceux-ci fabriquent entre 10 et 40% des pièces visibles qu'ils distribuent à travers leur réseau agréé. Les pare-chocs et les rétroviseurs sont quant à eux, fabriqués par des équipementiers pour le compte des

---

<sup>125</sup>Tous les constructeurs ne protègent pas dans les mêmes proportions les pièces visibles de leurs différents modèles : certains constructeurs étrangers ne protègent quasiment pas leurs pièces visibles, alors que d'autres constructeurs les protègent quasiment systématiquement. Cependant, les constructeurs ne protégeant qu'un nombre limité de leurs pièces visibles ne représentent qu'une petite partie du parc et ont en outre indiqué que la protection mise en œuvre par les autres constructeurs sur le territoire français freinait le nombre de pièces visibles non-OEM disponibles dans le canal indépendant pour les véhicules à leur marque.

<sup>126</sup> Accidents, sinistres consécutifs à un vol, sinistres climatiques, etc.

constructeurs. En revanche, les équipementiers n'ont habituellement pas le droit de distribuer ces pièces.

148. Enfin, pour certaines pièces visibles, souvent appelées « semi-captives », les équipementiers d'origine qui les fabriquent ont négocié la possibilité de les distribuer également. Il s'agit généralement de pièces d'optique (phares, feux) et de vitrage (vitres, pare brises), pour lesquelles les équipementiers disposent d'un pouvoir de négociation plus important et peuvent participer aux investissements de *design*. Il existe donc pour ces pièces un duopole du constructeur et de l'équipementier d'origine : 40% environ des références de phares, 3% des références de feux, et 75% des références de vitrages sont ainsi également commercialisées directement par les équipementiers. La part de marché globale des équipementiers sur les optiques et les vitrages s'élèverait à un peu plus de 50%, ce qui correspond à environ 15% du chiffre d'affaires des pièces visibles.

#### **b) Une demande exprimée par les carrossiers, par les assureurs et, *in fine*, par les consommateurs**

149. L'essentiel des pièces visibles de rechange est destiné au segment des opérations de carrosseries, décrit à l'Encadré 1 de la section 1 (§20).
150. Dans la mesure où cette activité est très différente des autres segments de l'entretien-réparation et notamment des réparations mécaniques, il est fréquent, surtout dans le canal indépendant, que les ateliers proposant des prestations de carrosserie n'aient pas d'autre activité.
151. Au niveau aval, les assureurs prennent en charge environ 85% du chiffre d'affaires des opérations de carrosserie. Le consommateur est donc globalement peu sensible au prix de ces pièces, d'autant plus que des systèmes de tiers payant lui sont souvent proposés par son assureur. Les assureurs remboursent les réparateurs sur la base du prix de vente conseillé par les constructeurs et négocient des remises ou commissions pour apport d'affaires, proportionnelles au chiffre d'affaires réalisé par le réparateur avec eux. En revanche, les évolutions des prix de ces pièces affectent le niveau de prime d'assurance finalement acquitté par le consommateur.

## **2. LA PROTECTION DES DESSINS ET MODÈLES EN FRANCE**

### **a) Les dispositions juridiques**

152. Pour appréhender l'encadrement réglementaire de la commercialisation des pièces « visibles », deux marchés de la commercialisation des pièces « visibles » peuvent être distingués : celui de la première monte sur les véhicules neufs, où les pièces sont systématiquement protégées par le droit de la propriété intellectuelle, et le « *second marché* », correspondant à la vente desdites pièces pour la réparation des véhicules, qui a été libéralisé par plusieurs Etats, au travers d'une clause dite « *de réparation* ».
153. Sur ce second marché, en application de la directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles, les Etats membres ne peuvent modifier les dispositions protégeant les pièces visibles que « *si l'objectif en est de libéraliser le marché de ces pièces* » (article 14 de la directive mettant en œuvre la solution dite du « *statu quo plus* »). En 2002, l'article 110 du règlement (CE) n° 6/2002 du Conseil sur les dessins ou modèles communautaires a précisé que les pièces « visibles » sur le « *second marché* » ne sont pas



protégées par un droit de propriété intellectuelle communautaire, en vertu d'une clause dite « de réparation ».

154. Cependant, les exceptions nationales protégeant ces pièces perdurent, dans l'attente d'une harmonisation dans le cadre de la révision de la directive 98/71/CE. Un projet de modification de cette directive par le Parlement européen, prévoyant une clause de réparation pour l'intégralité du secteur automobile, a été adopté en 2007, mais n'a pas été validé par le Conseil européen. Ce sont donc les dispositions nationales de chaque Etat membre qui régissent toujours les protections en la matière. Le Tableau 5 ci-dessous présente la liste des pays de l'Union européenne disposant d'une clause de réparation et des pays n'en disposant pas.

**Tableau- 5 Liste des pays de l'UE disposant d'une clause de réparation et des pays n'en disposant pas<sup>127</sup>**

<b>Pays disposant d'une clause de réparation</b>	<b>Pays ne disposant pas d'une clause de réparation</b>
Belgique Espagne Irlande Italie Luxembourg Pays-Bas Pologne Royaume-Uni Hongrie Lettonie Grèce <sup>128</sup>	Allemagne – mais application de fait <sup>129</sup> Autriche Danemark Finlande France Portugal Suède République tchèque Chypre Estonie Lituanie Malte Slovaquie Slovénie

155. La France a fait le choix de ne pas libéraliser le marché des pièces visibles destinées à la rechange, mettant en avant, notamment, la menace que représenterait une telle démarche sur les incitations à innover des entreprises, sur la disponibilité des pièces visibles les moins demandées et sur la sécurité des consommateurs<sup>130</sup>. En France, la protection des

<sup>127</sup> 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.

<sup>128</sup> 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).

<sup>129</sup> 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 (voir l'Encadré ci-après).

<sup>130</sup> Eléments repris notamment dans la contribution de la délégation du Sénat pour l'Union Européenne faisant suite à l'examen de la proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 98/71/CE, de novembre 2004, ainsi que dans la Réponse du secrétaire d'Etat chargé du commerce,

pièces visibles au titre du droit des dessins et modèles existe en vertu de l'article L.511-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle. Cet article a été modifié suite à la transposition de la directive 98/71/CE.

### **Encadré 3 L'application du droit des dessins et modèles aux pièces de rechange automobiles en Allemagne**

En Allemagne, des dispositions permettant la protection des pièces détachées au titre du droit des dessins et modèles sont toujours en vigueur. Cependant, dans le cadre de la révision des dispositions allemandes en la matière à la suite de la transposition de la directive 98/71/CE, les constructeurs ont pris en 2003, par l'intermédiaire du VDA<sup>131</sup>, l'engagement de ne pas utiliser cette protection pour empêcher la commercialisation de pièces visibles non-OEM, en l'échange d'un maintien de la législation en vigueur.

Cet engagement avait ainsi pour but de maintenir une coexistence satisfaisante entre les différents canaux de distribution concurrents<sup>132</sup>. En 2003, un constructeur a d'ailleurs dû mettre fin aux procédures contentieuses engagées au titre du droit des dessins et modèles à la suite de l'intervention du ministre de la justice, ayant rappelé au constructeur son engagement<sup>133</sup>. De fait, aucun des constructeurs interrogés n'a mis en œuvre de procédures contentieuses en Allemagne<sup>134</sup> et un grand nombre de pièces visibles non-OEM sont commercialisées au travers du circuit indépendant. Cette situation contraste avec la France, où les deux principaux constructeurs français ont mené environ une centaine de contentieux au titre du droit des dessins et modèles depuis 2003.

La preuve du caractère effectif de cet engagement des constructeurs est que les carrossiers indépendants s'approvisionnent en pièces de carrosserie auprès du canal indépendant pour une part significative de leurs besoins<sup>135</sup>. Si les indépendants n'avaient pas le droit de distribuer les pièces visibles, et notamment les pièces de carrosserie, les approvisionnements proviendraient pour l'essentiel du canal constructeur.

#### **b) La mise en œuvre pratique**

156. Le bénéfice d'une protection au titre du droit des dessins et modèles nécessite le dépôt préalable par les constructeurs de leurs modèles de pièces auprès de l'INPI. Si le dépôt est accepté, le constructeur est alors le seul à pouvoir commercialiser ladite pièce pour la réparation des véhicules de sa marque, sauf accord exprès de sa part, le plus souvent au profit d'un équipementier de première monte (cf. §151 *supra*).

---

de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme et des services à la question orale sans débat n° 0192S publiée dans le J.O. Sénat du 16 avril 2008.

<sup>131</sup> Verband der Automobilindustrie.

<sup>132</sup> Projet de loi du Bundestag du 10 décembre 2003 dans le cadre de la transposition de la directive 98/71/CE sur les dessins et modèles.

<sup>133</sup> Courrier de réponse du ministre de la Justice à la plainte de l'association fédérale du commerce allemand (VDA) du 30 juillet 2003.

<sup>134</sup> Seuls quatre contentieux allemands portant sur la protection des dessins et modèles pour des pièces de rechange et s'étant achevés après 2003 ont été communiqués par les conseils des constructeurs. Mais trois d'entre eux ont été initiés avant l'engagement de 2003, respectivement en 1998, 1999 et 2001. Un seul a été initié après 2003, mais la mise en œuvre de la protection est le fait d'un équipementier.

<sup>135</sup> Source : GIPA « Professionnal Survey 2009 », page 102.

157. Son modèle déposé, le constructeur peut exercer son droit de propriété intellectuelle au travers, d'une part, des saisies douanières réalisées au titre de la contrefaçon – exercées notamment dans le cadre de salons professionnels –, ou d'autre part, de procédures judiciaires mises en œuvre à l'encontre des contrefacteurs. En France, l'exercice du droit des dessins et modèles est pour l'essentiel assuré par les constructeurs français, du fait de leur part de marché importante, en raison notamment des coûts qu'elle implique<sup>136</sup>. A l'inverse, d'autres constructeurs moins présents préfèrent parfois renoncer à la voie contentieuse. Plusieurs décisions de justice ont permis aux constructeurs de faire valoir leurs droits au titre des dessins et modèles<sup>137</sup>.

## **B. LES EFFETS DE LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES SUR LE SECTEUR DE LA FABRICATION ET DE LA DISTRIBUTION DE PIÈCES DE RECHANGE**

158. La protection des pièces visibles de rechange confère au constructeur un monopole de distribution sur des pièces qui ne sont substituables à aucune autre (1). Ce monopole permet ensuite la fixation de prix plus élevés (2) et affecte également la structure du marché des pièces de rechange (3).

### **1. L'OCTROI D'UN MONOPOLE AU CONSTRUCTEUR**

159. Comme le rappelle la Commission européenne dans son analyse d'impact sur l'amendement de la directive 98/71/CE sur la protection juridique des dessins ou modèles<sup>138</sup>, une distinction doit être faite entre la protection des pièces visibles destinées à la première monte et la protection des pièces visibles destinées à la rechange.

160. Premièrement, la protection des pièces de rechange visibles confère un monopole au constructeur. D'une part, le possesseur d'un modèle de véhicule ne peut lui substituer aucune autre pièce. D'autre part, le fabricant de pièces ne peut proposer aux consommateurs qui possèdent un véhicule d'autres pièces que celles conçues par le constructeur. A l'inverse, la protection des pièces visibles de première monte n'empêche pas les autres constructeurs de fabriquer leurs propres pièces, le consommateur étant quant à lui libre d'arbitrer entre les différents modèles de véhicules concurrents. La protection des pièces de rechange visibles introduit donc une restriction de concurrence beaucoup plus forte que ne le fait la protection des pièces visibles de première monte.

161. Deuxièmement, les pièces visibles de première monte construisent l'identité visuelle (le *design*) d'un véhicule. Elles peuvent ainsi être un facteur de succès ou d'échec commercial. A ce titre, elles participent à la valorisation de l'ensemble des investissements effectués pour la mise sur le marché d'un véhicule<sup>139</sup> ; imiter les pièces visibles de

---

<sup>136</sup> Voir note de bas de page 125.

<sup>137</sup> Cass. Crim. du 9 septembre 2003 pourvoi n°02-82822 ; Cass. Crim. du 6 juin 1991 pourvoi n°90-80755 ; CJCE Aff. 53/87 MAXICAR – RNUR du 5 octobre 1988

<sup>138</sup> Document de travail de la Commission européenne en date du 14 septembre 2004, intitulé « *Commission Staff Working Document - Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council amending Directive 98/71/EC on the Legal Protection of Designs* », page 13.

<sup>139</sup> L'ensemble des investissements dans un modèle de véhicule sont estimés à environ un milliard d'euros en moyenne.

première monte pour fabriquer un véhicule concurrent peut revenir à s'approprier l'ensemble des qualités intrinsèques du modèle. A l'inverse, les pièces visibles de rechange ont pour seule fonction de remplacer à l'identique une pièce endommagée. Comme elles ne peuvent être posées que sur le modèle d'origine, un concurrent qui imiterait ces pièces ne pourrait s'approprier l'ensemble des investissements consentis pour commercialiser un véhicule.

162. Ainsi, il semblerait que la protection des pièces visibles de rechange introduise une restriction de concurrence importante sans pour autant participer à la préservation de l'identité visuelle des véhicules.

## **2. L'EFFET DE LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES SUR LE NIVEAU ET L'ÉVOLUTION DES PRIX**

### **a) L'effet sur les niveaux de prix**

#### *Une comparaison des prix entre Espagne, Allemagne et France*

163. Les données du Rapport 2011 du Comité Européen des Assurances (CEA)<sup>140</sup> permettent de mesurer les différences de niveaux de prix de vente conseillés<sup>141</sup> par les constructeurs sur le marché de détail des pièces détachées visibles entre la France, l'Allemagne et l'Espagne. Ces deux derniers pays peuvent être considérés comme ne protégeant pas les pièces visibles de rechange, dans les faits pour l'Allemagne (voir Encadré 3 *supra*), dans le droit et dans les faits pour l'Espagne. Ces données permettent de tenir compte de plusieurs facteurs pouvant expliquer des différences de niveaux de prix : la classe des véhicules, la famille de pièces et le pays d'origine des véhicules. Il est également possible de pondérer les pièces en fonction de leur fréquence d'utilisation pour les opérations de carrosserie<sup>142</sup>.
164. Le Graphique 9 ci-après présente les différences de niveau moyen pondéré du prix des pièces entre la France et respectivement l'Allemagne et l'Espagne, pour chaque catégorie de véhicules. Les résultats suggèrent que les prix de vente conseillés en France sont systématiquement plus élevés qu'en Espagne et qu'en Allemagne, à l'exception des prix des pièces appartenant aux véhicules de catégorie D, qui correspondent aux voitures de luxe, où les prix sont environ 12% moins chers qu'en Espagne. Pour les véhicules de catégorie A, la différence de prix entre la France et l'Espagne atteint 25%. Les différences sont en revanche plus atténuées pour les véhicules des catégories B et C. Pour ces

---

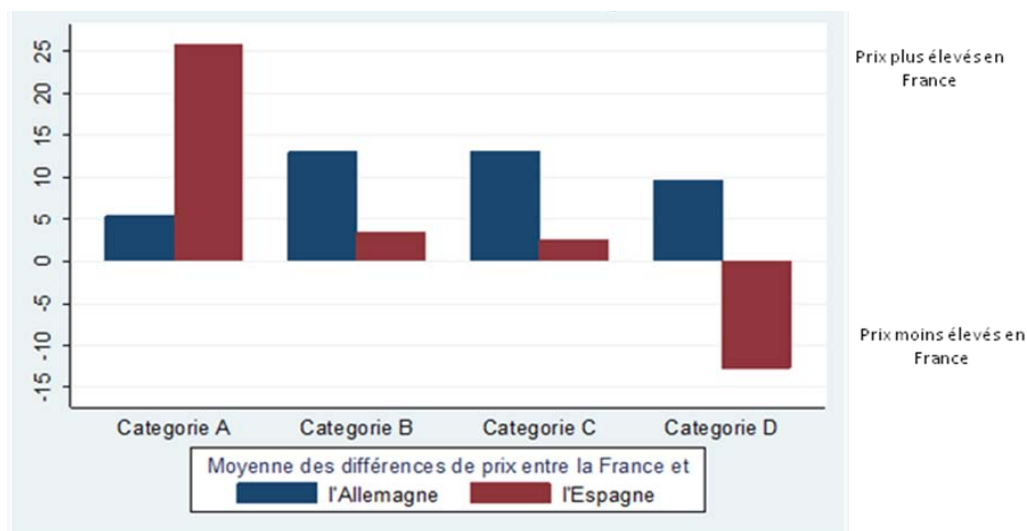
<sup>140</sup> L'étude CEA effectue un suivi du prix des pièces détachées dans plusieurs pays d'Europe. L'Autorité de la concurrence a utilisé les données concernant la France, l'Allemagne, et l'Espagne. L'échantillon de l'étude comprend 220 observations portant sur 20 modèles de véhicules de 10 constructeurs français et étrangers. Il s'agit des modèles les plus répandus en Europe, vendus dans tous les pays. Cet échantillon permet par conséquent de réaliser des comparaisons entre les pays. 25% des véhicules de l'échantillon appartiennent à la catégorie A (mini-citadines), 35% à la catégorie B (citadines polyvalentes), 30% à la catégorie C (compactes) et 10% à la catégorie D (voitures de luxe). Pour chacun des modèles, le prix des onze pièces les plus fréquemment changées dans le cadre des opérations de réparation collision prises en charge par les assureurs ont été observés, sachant que seule une de ces pièces (le radiateur) ne fait pas partie des pièces visibles, et donc protégeables, du véhicule.

<sup>141</sup> Sur le segment des opérations de carrosserie, les prix de vente conseillés correspondent généralement aux prix pratiqués par les réparateurs, car c'est sur la base de ces prix que les assureurs remboursent les réparateurs.

<sup>142</sup> Cette pondération a été effectuée par le SRA.

dernières, les prix sont environ 12% plus chers en France qu'en Allemagne et 3% plus chers qu'en Espagne.

**Graphique 9 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**

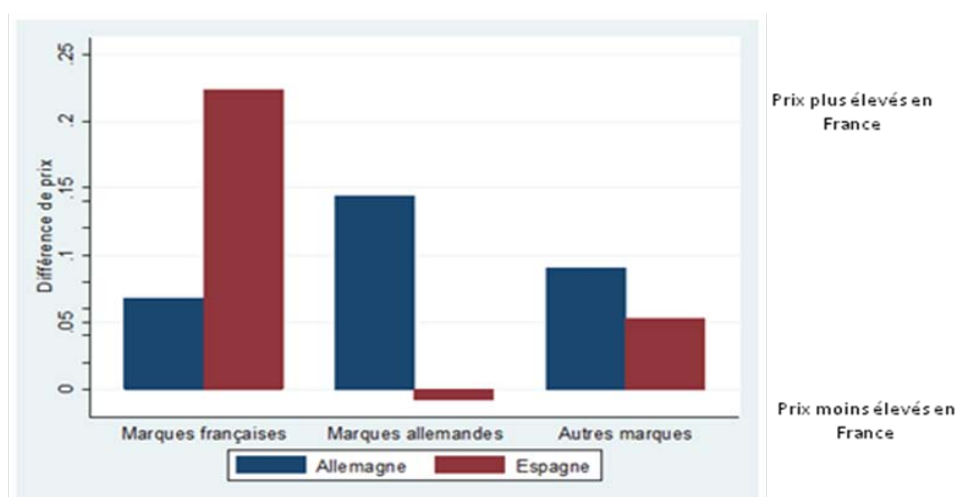


Source : données de l'étude CEA 2010 et du SRA (pondérations) – analyses de l'Autorité de la concurrence

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.

165. Ces différences restent valables s'il est tenu compte du pays d'origine des véhicules. Elles sont particulièrement marquées entre les prix en France et les prix en Allemagne pour les voitures de marque allemande, les premiers étant en moyenne près de 15% plus élevés que les seconds. Pour les voitures de marque française, les prix sont 7% plus chers en France qu'en Allemagne.

**Graphique 10 - Différences relatives de niveaux de prix moyens entre la France et l'Allemagne et entre la France et l'Espagne pour chaque nationalité de constructeur**

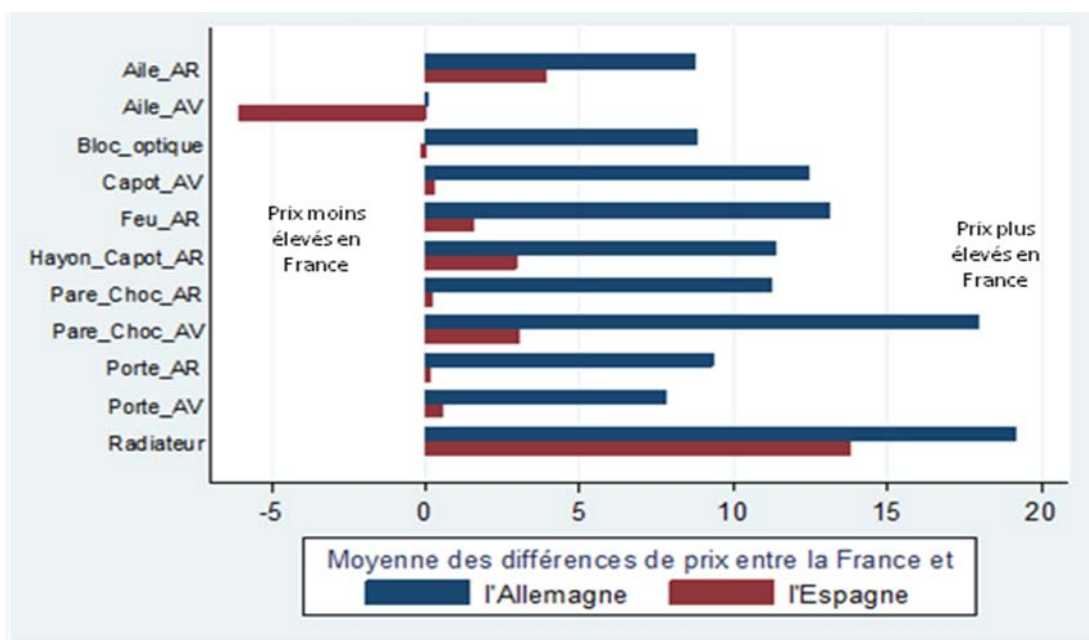


Source : données de l'étude CEA 2010 et du SRA (pondérations) – analyses de l'Autorité de la concurrence

Lecture : Pour les véhicules de marque française, les prix moyens des pièces de l'échantillon sont en France supérieurs de 23% à ceux pratiqués en Espagne et de 7% à ceux pratiqués en Allemagne.

166. Ces différences sont également valables quelles que soient les familles de pièces étudiées, comme le montre le Graphique 11 ci-dessous. A l'exception des ailes avant, moins chères en France qu'en Espagne, toutes les autres pièces utilisées pour les opérations de réparation-collision sont plus chères en France qu'en Allemagne et qu'en Espagne. Les différences de prix conseillés sont plus marquées avec l'Allemagne : elles atteignent 17% pour les pare-chocs avant et près de 20% pour les radiateurs<sup>143</sup>. Lorsqu'il est également tenu compte des classes de véhicules, les prix sont systématiquement plus élevés en France, quelle que soit la famille de pièces (à l'exception des ailes avant où l'Espagne reste plus chère). La seule exception est la classe D, où les prix conseillés des pièces sont plus élevés en Espagne qu'en France pour toutes les familles de pièces.

**Graphique 11 - Différences relatives de niveaux de prix moyens entre la France et l'Allemagne et entre la France et l'Espagne pour chaque famille de pièces**



Source : données de l'étude CEA 201 et du SRA (pondérations) – analyses de l'Autorité de la concurrence

Lecture : Les prix moyens des pare-chocs avant de l'échantillon, sont en France supérieurs de 3% à ceux pratiqués en Espagne et de 18% à ceux pratiqués en Allemagne.

### ***D'autres indicateurs de l'impact de la clause de réparation sur les niveaux de prix des pièces visibles***

167. La plupart des comparaisons de prix menées à ce jour sur le sujet font état d'un différentiel de prix significatif entre les pièces visibles OEM<sup>144</sup> et les pièces visibles non-OEM. Dans son étude d'impact, la Commission européenne avait ainsi constaté, pour l'Allemagne, une

<sup>143</sup> Les radiateurs ne sont pas des pièces visibles. Néanmoins, comme développé *infra*, il existe manifestement des effets induits de la protection des pièces visibles sur les prix des autres pièces utilisées pour les opérations de carrosserie, notamment en raison du fait que les carrossiers s'approvisionnent généralement auprès d'un seul RA1 pour ses commandes en pièces destinées aux opérations de carrosserie.

<sup>144</sup> Pour rappel, les pièces OEM sont les pièces portant la marque du constructeur.

différence de prix allant de 6 à 223%<sup>145</sup> en faveur des pièces non-OEM. De même, une étude économique américaine a conclu à un différentiel de prix moyen de 26%<sup>146</sup>. L'étude UFC-QUE CHOISIR de mars 2011 a également constaté des écarts de prix significatifs – entre 28 et 42% - dans les pays où des pièces visibles non-OEM sont commercialisées<sup>147</sup>.

168. Par ailleurs, l'étude d'impact réalisée par la Commission européenne en 2004 démontre, par une étude économétrique, que les prix des pièces visibles commercialisées dans le canal constructeur sont, toutes choses égales par ailleurs, entre 6,4 et 10,3% plus élevés dans les pays « *non libéralisés* » que dans les pays « *libéralisés* »<sup>148</sup>. Enfin, aux Etats-Unis, une pièce OEM concurrencée par une pièce alternative est vendue approximativement 8% moins cher qu'une pièce OEM non concurrencée<sup>149</sup>. Cette étude, réalisée par des assureurs américains, estime à 1,5 milliard de dollars le gain total pour les consommateurs sur le marché américain d'une libéralisation du marché des pièces visibles aux Etats-Unis. Ce gain représente environ 9,4% du chiffre d'affaires du marché des pièces visibles.
169. Sur la base de ces différents résultats, la mise en place d'une clause de réparation en France aurait non seulement pour effet de faire baisser les prix des pièces OEM, vendues dans le canal constructeur, mais également de permettre au canal indépendant de distribuer des pièces à des prix significativement plus bas que les prix des pièces OEM. Selon la Commission européenne, en se fondant sur les prix pratiqués aux Etats-Unis, si la clause de réparation était appliquée en Europe, les prix moyens des pièces anciennement captives baisseraient en moyenne d'environ 14% en deux ans<sup>150</sup>.

#### **b) Le rôle de la protection des pièces visibles dans les évolutions de prix**

170. Comme le montre la section 1, l'indice des prix des pièces détachées a augmenté de 36% en terme nominal, soit de 14% en termes réels (corrigé de l'inflation), entre 2000 et 2011. La France fait à ce titre figure d'exception parmi les pays européens, qui ont tous connu une baisse des prix en termes réels au cours de cette période.

---

<sup>145</sup> Commission staff working document : “*Proposal for a directive of the European parliament and of the Council amending Directive 98/71/EC on the legal protection of designs – Extended impact assessment – COM(2004)582 Final*” – p 25

<sup>146</sup> Microeconomic Consulting & Research Associates « *Consumer benefits from a competitive aftermarket for crash parts* » - Executive summary p10

<sup>147</sup> Les pays étudiés sont l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne - Etude d'UFC Que Choisir publiée le 22 mars 2011 « *Monopoles des constructeurs sur les pièces de carrosserie* » - p 22

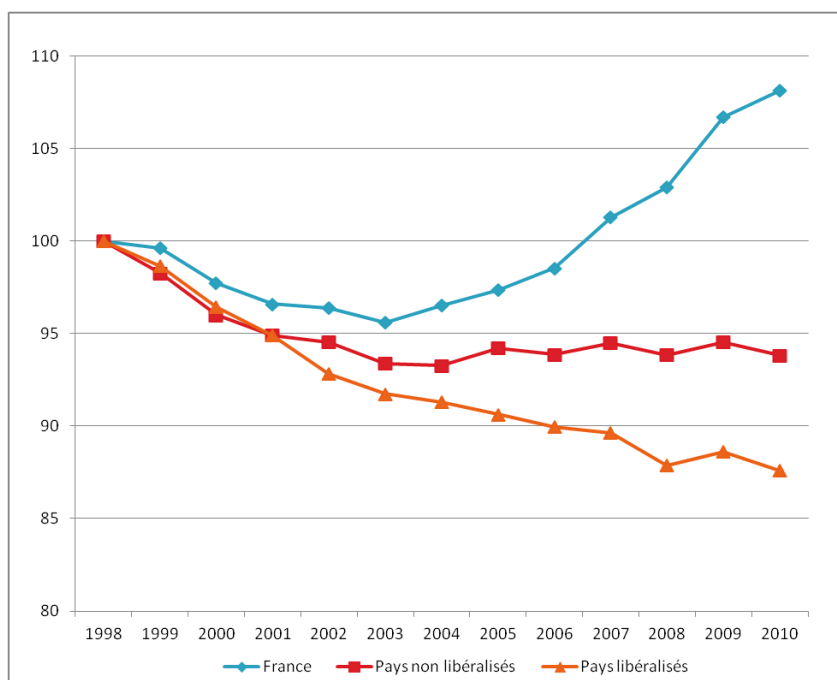
<sup>148</sup> Commission staff working document : *Proposal for a directive of the European parliament and of the Council amending Directive 98/71/EC on the legal protection of designs – Extended impact assessment – COM(2004)582 Final* – p 4. En réponse à cette étude, les constructeurs ont mis en avant les résultats de l'étude *Eurotaxglass*, qui suggère que les pièces visibles du circuit « constructeur » seraient en moyenne de 7,6% moins chères dans les pays qui protègent les pièces au titre des dessins et modèles que dans les pays qui ont libéralisé les pièces visibles (Rapport EUROTAXGLASS de janvier 2005). Mais cette étude souffre de nombreuses limites (absence de prise en compte des spécificités de marques et de véhicules notamment), ce qui peut expliquer qu'elle n'ait pas été retenue par le Parlement européen dans le cadre de son analyse de la clause de réparation.

<sup>149</sup> Microeconomic Consulting & Research Associates « *Consumer benefits from a competitive aftermarket for crash parts* » - Executive summary, pages 10 et 11.

<sup>150</sup> Source : Commission européenne : Staff Working Document n°2 page 38 et « *Extended impact assessment* » COM(2004)582 Final - page 26.

171. 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<sup>151</sup> 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 12 ci-après, 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.

**Graphique 12 - 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 pas<sup>152</sup>.

172. Par ailleurs, entre 2005 et 2011, la hausse des prix (non corrigés de l'inflation) des pièces de rechange utilisées dans le cadre des opérations de carrosserie, qui sont pour une large part des pièces visibles, a été de 30,5% tous modèles confondus<sup>153</sup>. Dans le même temps,

<sup>151</sup> Par exemple, la Commission européenne, dans son rapport d'évaluation du Règlement 1400/2002 (Staff Working Document n°2, page 38), précise : "There is strong evidence that where parts are design protected, produced in-house, or otherwise captive to the vehicle manufacturers, prices are rising at a far higher rate. Roughly 25% of the overall spare parts market is subject to design protection. London Economics, for instance, points out that in France, where aftermarket body panels benefit from design protection, the price of such parts increased by 14% between 1999 and 2004, while mechanical parts, which are not design-protected, registered practically no increase". L'étude Xerfi de février 2010 intitulée « Entretien, réparation et distribution d'équipements automobiles » (page 8) relève également que « Les professionnels, notamment les constructeurs et leurs réseaux de distribution, feront une nouvelle fois le choix d'augmenter sensiblement leurs tarifs afin de compenser la baisse des volumes ».

<sup>152</sup> 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.

<sup>153</sup> Évolution en pourcentage du prix des pièces de rechange du panier SRA par marque/modèle de 2005 à 2011.



l'indice de prix nominaux des pièces de rechange et accessoires, incluant les pièces visibles, a augmenté de 23%<sup>154</sup>. Ainsi, toute proportion gardée, il semble que les prix des pièces utilisées pour les opérations de carrosserie ont augmenté plus vite que les prix des autres pièces détachées. Déjà, sur la période 1999-2004, le cabinet London Economics avait constaté que le prix des pièces visibles avait augmenté en France de 14%, alors que le prix des pièces mécaniques stagnait<sup>155</sup>.

173. Selon les constructeurs, ces hausses de prix des pièces visibles s'expliquent par une augmentation des prix des matières premières utilisées dans la fabrication de ces pièces (acier, plastique). Mais, l'analyse de l'évolution des taux de marge nette des constructeurs montre que ceux-ci ont augmenté pour la vente de pièces de carrosserie entre 2008 et 2010<sup>156</sup>, ces pièces représentant 75% de leur chiffre d'affaires « pièces visibles ». L'augmentation du prix des matières premières ne semble donc pas suffire à expliquer les évolutions des prix des pièces détachées utilisées dans le cadre des opérations de carrosserie. Enfin, les évolutions différenciées des prix constatées dans les différents pays d'Europe incitent à penser que les augmentations de prix des matières premières ne sont pas seules responsables de la hausse des prix des pièces de rechange en France, y compris des pièces visibles.

### **3. LES EFFETS DE LA PROTECTION DES PIÈCES VISIBLES SUR LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION AUTOMOBILE**

#### **a) L'effet de la protection des pièces visibles sur le pouvoir de négociation des réparateurs indépendants**

174. La concurrence à l'intérieur des réseaux de réparation agréés étant limitée (cf. développements en partie II.C.1 de la section 1), la pression concurrentielle susceptible de s'exercer sur ces opérateurs provient donc, pour l'essentiel, des réparateurs indépendants, dont la compétitivité dépend, dans une large mesure, du prix auquel ils acquièrent leurs pièces de rechange.
175. Les pièces visibles protégées par le droit des dessins et modèles ne pouvant être commercialisées qu'au sein du réseau agréé structuré autour d'un système de distribution sélectif qualitatif, les distributeurs agréés ne sont généralement pas autorisés à revendre ces pièces visibles à des distributeurs indépendants, ce qui diminue d'autant la possibilité pour le canal indépendant d'utiliser la puissance d'achat de ses centrales pour négocier des conditions commerciales plus avantageuses.
176. Pour les pièces non protégées, le canal indépendant peut s'appuyer, dans une certaine mesure, sur les grossistes indépendants et les équipementiers de ce circuit pour exercer une pression concurrentielle sur le réseau agréé. En revanche, dans le cas des pièces protégées, le réparateur indépendant ne dispose d'aucune alternative au réseau constructeur et, de ce fait, la pression concurrentielle qu'il peut exercer sur les réparateurs agréés est elle aussi diminuée.

---

<sup>154</sup> Les pièces de rechange hors accessoires et hors pneus ont augmenté de 26%.

<sup>155</sup> London Economics. "Developments in car retailing and after-sales markets under regulation 1400/2002" – juin 2006, page 248.

<sup>156</sup> On constate des augmentations de [4 ; 7] points de marge en l'espace de trois ans à peine pour certains constructeurs.

177. Le moindre pouvoir de négociation des réparateurs indépendants sur l'achat de pièces visibles aux réparateurs agréés de niveau 1 (RA1) transparaît notamment au travers de la comparaison des niveaux de remise obtenus pour chaque type de pièce. Pour les pièces visibles de forte vente, plusieurs constructeurs préconisent ainsi des taux de remises aux réparateurs indépendants relativement faibles, de [20% ; 30%], à comparer au taux de [40% ; 45%] octroyé en moyenne pour certaines pièces concurrencées et de forte vente.

**b) Les effets induits de la protection des pièces visibles sur l'approvisionnement en pièces non-visibles des carrossiers**

178. Comme évoqué dans la partie II de la section 1, les réparateurs ont généralement tendance à concentrer leurs commandes auprès d'un même fournisseur, afin d'économiser des coûts de transaction et des coûts logistiques. Ce phénomène est particulièrement prégnant sur le segment des opérations de carrosserie, où les commandes de pièces d'un carrossier sont effectuées en fonction de chaque sinistre. Pour une prestation de réparation donnée, il est donc beaucoup plus facile pour un carrossier de passer sa commande auprès du même fournisseur pour l'ensemble des pièces, visibles ou pas. En pratique, le réparateur s'approvisionnera donc d'autant plus facilement auprès du canal constructeur pour la totalité ou l'essentiel de ses besoins, qu'il constitue la seule source d'approvisionnement possible pour un nombre important de pièces visibles, représentant elles-mêmes près de 70% des pièces nécessaires aux opérations de carrosserie. Par ailleurs, des dispositifs de remises et de ristournes peuvent dans certains cas inciter les réparateurs, qui se fournissent pour une grande part de leurs besoins auprès du canal constructeur, à acheter les pièces non visibles dont ils ont besoin également auprès de ce canal<sup>157</sup>. L'étude des prix des pièces incluses dans la base de données du SRA montre notamment que le prix des pièces de carrosserie visibles et non-visibles augmente au même rythme.
179. Enfin, selon certains constructeurs, la mise en œuvre de la clause de réparation induirait également une baisse de leurs ventes sur les pièces concurrencées.

**C. LES CONSÉQUENCES ATTENDUES D'UNE INTRODUCTION DE LA CLAUSE DE RÉPARATION**

180. Les effets attendus de l'introduction d'une clause de réparation concernent le niveau des prix de vente des pièces (1) et la structure du marché de la réparation et de la fabrication de pièces (2). Les craintes émises par les constructeurs quant à une réduction de l'investissement, une diminution de la qualité des pièces, une hausse des prix des pièces peu demandées, une érosion de leur compétitivité ou des menaces sur l'emploi (3) paraissent, à ce stade de l'analyse, d'une portée limitée.

---

<sup>157</sup> En effet, les constructeurs préconisent auprès des distributeurs agréés de leur réseau différents leviers commerciaux pour favoriser la revente de leurs produits. Ces derniers appliquent par exemple des ristournes de fin d'année. Elles sont généralement appliquées sur l'ensemble du chiffre d'affaires et mêlent donc les pièces visibles et les autres pièces de rechange. En plus de ces ristournes de fin d'année, des programmes de fidélisation ont été développés avec des systèmes de bonification suivant les types de pièces achetées.

## 1. UNE DIMINUTION DES PRIX PAYÉS PAR LES CONSOMMATEURS

### a) Une diminution des prix qui bénéficierait aux consommateurs...

181. Comme indiqué aux paragraphes 165 à 171 *supra*, la mise en œuvre d'une clause de réparation permettrait, d'une part, de voir émerger des offres alternatives à moindre prix, d'autre part, de faire baisser les prix des pièces OEM du fait de la concurrence des pièces alternatives.
182. Des constructeurs avancent cependant trois arguments pour relativiser l'ampleur de la diminution des prix qui résulterait d'une telle mesure.
183. En premier lieu, la diminution du prix des pièces serait au moins partiellement compensée par des temps de montage accrus lors de l'utilisation de pièces non-OEM. Cependant, les temps de montage étant nécessairement identiques pour les pièces de qualité équivalente à la pièce d'origine, l'argument paraît peu convaincant<sup>158</sup>. S'agissant des pièces adaptables, les temps de montage peuvent être plus longs, mais la différence de prix initiale est à ce point importante que l'utilisation de ces pièces reste significativement moins onéreuse<sup>159</sup>.
184. En second lieu, la diminution des prix des pièces détachées bénéficierait surtout aux organismes d'assurance, auxquels est *in fine* facturé l'achat de ces pièces lors des réparations. Cependant, dans la mesure où la concurrence est vive sur le marché de l'assurance automobile (cf. Encadré 1 en section 1), les économies de coûts permises par la clause de réparation seront retransmises aux consommateurs dans une proportion significative, comme l'ont été au cours des années 2000 les réductions de coûts liées à la baisse de la sinistralité.
185. En troisième lieu, les constructeurs évaluent à moins de cinq euros par assuré et par an l'«*éventuelle et aléatoire*»<sup>160</sup> baisse du prix des primes d'assurance<sup>161</sup>. Une telle diminution représenterait cependant une somme non-négligeable (près de 200 millions d'euros par an<sup>162</sup>), à laquelle il convient en outre d'ajouter les effets induits sur d'éventuelles diminutions des prix des pièces non-visibles utilisées dans le cadre d'opération de carrosserie et l'économie réalisée par les ménages qui ne disposent que d'une couverture minimale au tiers (15% du marché des pièces utilisées dans la réparation-collision environ). L'impact sur le pouvoir d'achat des consommateurs peut donc être plus élevé que cette estimation.

---

<sup>158</sup> Des distributeurs indépendants ont ainsi développé une gamme de pièces détachées de qualité équivalente comme VAN WEZEL AUTOPARTS avec le label EQUIPARTS.

<sup>159</sup> Ainsi, selon une étude, le coût des réparations (coût de la pièce avec temps de montage) était moins cher de 5,4% en utilisant des pièces adaptables comparé à l'utilisation de pièces OEM (Etude ALLIANZ - La réparation des voitures accidentées avec des pièces non d'origine (1998) en annexe 4 du rapport AUTOPOLIS - Les conséquences pour la sécurité des consommateurs et de tierces parties de la proposition de directive modifiant la directive 98/71/EC sur la protection juridique des dessins et modèles – septembre 2006 – p43-44).

<sup>160</sup> Cette estimation, qui se fonde sur une baisse moyenne des prix de détail de 10% et une rétrocession intégrale des baisses de prix des assureurs aux consommateurs, ne paraît pas illusoire. Les études présentées *supra* suggèrent que les baisses de prix moyens de détail pourraient bien être supérieures à 10%. De plus, comme indiqué en note de bas de page 16, les taux de rétrocession des baisses des prix par les organismes d'assurances aux consommateurs pourraient être très élevés.

<sup>161</sup> Mémoire contre le projet d'abrogation unilatérale de la protection des pièces de rechange visibles par le droit des dessins et modèles du CCFA-CSIAM-CNPA – Septembre 2011 – p 22.

<sup>162</sup> En effet, le parc automobile français avoisine les 40 millions de véhicules.

## **b) ...Et un effet potentiellement limité sur les parts de marché des constructeurs**

186. Du point de vue des constructeurs, l'introduction de la clause de réparation entraînera une brusque et importante diminution de leurs parts de marché sur le marché de la distribution des pièces détachées, et donc de leur rentabilité.
187. Cependant, pour les pièces visibles OEM qu'il fabrique, le constructeur dispose des outils et du savoir-faire liés à la production de première monte. Les coûts fixes étant pour une large part amortis lors de la première monte, les constructeurs devraient demeurer compétitifs sur le marché - bien qu'ils soient naturellement contraints de diminuer leurs prix pour faire face à la concurrence des équipementiers nouveaux entrants. Par ailleurs, pour une certaine part - certes limitée - des pièces visibles fabriquées par les équipementiers, le constructeur peut demeurer en situation de monopole en raison des brevets protégeant les pièces qui respectent les critères de nouveauté, d'inventivité et d'application intellectuelle prévus par le code de la propriété intellectuelle.
188. De fait, dans certains pays disposant d'une clause de réparation, le taux de pénétration des pièces non-OEM est resté limité – 11% aux Etats-Unis<sup>163</sup> et 9 à 16% dans les pays européens (Royaume-Uni, Espagne)<sup>164</sup> – y compris pour les pièces visibles de forte vente sur lesquelles se concentrent les efforts de commercialisation des distributeurs indépendants<sup>165</sup>. Ainsi, l'introduction d'une clause de réparation pourrait concerner surtout les prix pratiqués par les constructeurs, leurs pertes de parts de marché ne pouvant être que modérément affectées.

## **2. UNE STRUCTURE DE MARCHÉ PLUS CONCURRENTIELLE**

### **a) Réduire le cloisonnement du secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange...**

189. L'introduction d'une clause de réparation atténuerait le cloisonnement du secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange, accroissant ainsi l'intensité de la concurrence entre les réseaux constructeurs et les réparateurs indépendants d'une part, entre les constructeurs et les équipementiers d'autre part.
190. En effet, en offrant à un plus grand nombre d'opérateurs la possibilité de distribuer les pièces visibles, la mise en œuvre d'une clause de réparation permettrait aux réparateurs indépendants, et notamment aux carrossiers, de s'affranchir pleinement du réseau agréé de constructeurs.
191. De plus, les réparateurs agréés pourraient aussi s'approvisionner auprès du canal indépendant. Dans son rapport d'évaluation du règlement n°1400/2002, la Commission européenne relève ainsi que le très faible taux d'approvisionnement des RA1 auprès du

---

<sup>163</sup> Microeconomic Consulting & Research Associates « Consumer benefits from a competitive aftermarket for crash parts » - Executive summary p 10

<sup>164</sup> AUTOPOLIS - Les conséquences pour la sécurité des consommateurs et de tierces parties de la proposition de directive modifiant la directive 98/71/EC sur la protection juridique des dessins et modèles – septembre 2006 – p 43-44

<sup>165</sup> En effet, même en se limitant au segment des pièces de forte vente, qui représentent environ 80% du chiffre d'affaires des constructeurs, la part de marché des pièces non-OEM se limiterait à 19% (un taux de pénétration de 15% sur l'ensemble des pièces équivaut à un taux de pénétration de 19%=15%/80% sur le segment des pièces de forte vente.)

canal indépendant (pour environ 5% de leurs besoins seulement), pourrait s'expliquer en partie par le monopole des constructeurs sur un certain nombre de pièces, parmi lesquelles les pièces visibles<sup>166</sup>.

192. Enfin, comme indiqué *supra*, la concurrence entre équipementiers et constructeurs est atténuée par la relation de sous-traitance existant entre ces deux opérateurs. Elargir les débouchés possibles des pièces fabriquées par les équipementiers diminuerait leur dépendance à l'égard des constructeurs et accroîtrait ainsi leur incitation à les concurrencer, tant pour la vente de pièces visibles que non visibles.

#### **b) ...Et développer un marché européen de la pièce de rechange**

193. Dans son évaluation de l'impact d'un amendement de la directive 98/71/CE sur la protection des dessins et modèles, la Commission européenne relevait que le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange demeurerait fragmenté en Europe, en raison notamment de l'absence d'harmonisation des législations sur les dessins et modèles<sup>167</sup>. Or, comme elle le souligne, l'élargissement des marchés qui résulterait de la suppression de la protection des pièces visibles permettrait aux opérateurs d'accroître les volumes produits et de réduire ainsi leurs coûts et leurs prix<sup>168</sup>. La France étant un marché aux débouchés importants, notamment dans le groupe des pays protégeant les pièces visibles de rechange, l'adoption d'une clause de réparation serait susceptible d'emporter des effets bénéfiques sur l'ensemble du marché européen.
194. Les équipementiers français semblent d'ailleurs particulièrement bien positionnés pour faire face à cette concurrence européenne, FAURECIA et VALEO étant respectivement le deuxième et le troisième équipementier européen. Comme indiqué *supra*, dans l'éventualité d'une mise en œuvre d'une clause de réparation, les volumes des constructeurs pourraient ne diminuer que dans des proportions limitées s'ils consentent à des efforts tarifaires alors que l'introduction d'une clause de réparation en France faciliterait l'ouverture d'autres marchés européens. En effet, la France est l'un des seuls pays de l'Union européenne disposant d'un poids économique majeur à protéger encore dans le droit comme dans les faits les pièces visibles de rechange (voir Tableau 5 page 49 *supra*).

---

<sup>166</sup> Rapport d'évaluation par la Commission européenne du Règlement n°1400/2002, pages 9-10 : « *Le fait que les constructeurs automobiles soient les seuls fournisseurs capables d'offrir la gamme entière de pièces de rechange constitue un élément attractif supplémentaire. Ceci est cependant lié à l'existence de DPI détenus par les constructeurs automobiles, ou résulte des contrats de sous-traitance, qui peuvent ne pas être couverts par l'article 81, paragraphe 1.* »

<sup>167</sup> « Extended impact assessment » COM(2004)582 Final - page 4.

<sup>168</sup> Staff Working Document n°2, page 38 : « *Moreover, these price differences do not reveal the wider costs of design protection in terms of distorted trade patterns and inefficient allocation of resources: if design protection on spare parts were removed, increased economies of scale due to an increased number of open markets would decrease the producers' costs, resulting in further price decreases. The overall costs that the European consumer bears as a result of the design protection of spare parts can therefore be assumed to be higher than the bare figures suggest.* »

### **3. DES EFFETS A PRIORI LIMITÉS SUR L'INVESTISSEMENT, LA QUALITÉ DES PIÈCES, LE PRIX DES PIÈCES PEU DEMANDÉES, LA COMPÉTITIVITÉ DES CONSTRUCTEURS FRANÇAIS ET L'EMPLOI**

#### **a) Les effets de la clause de réparation sur l'investissement en *design***

195. Le droit des dessins et modèles a pour principal objectif de préserver l'incitation à investir et à innover en empêchant l'imitation de pièces visibles qui sont d'une apparence nouvelle et possèdent un caractère propre. En effet, en l'absence de la protection ainsi offerte, les constructeurs pourraient souhaiter diminuer leurs efforts d'innovation dans le *design*.
196. Les constructeurs automobiles considèrent que les investissements réalisés dans le *design* de leurs modèles doivent pouvoir être rentabilisés sur toute la durée de vie du véhicule, à la fois lors de la vente du véhicule et lors des réparations. Ils ne conçoivent pas non plus que des équipementiers tiers puissent tirer profit du succès d'un modèle de véhicule sans participer aux investissements en *design* réalisés sur ce modèle ou sur les modèles peu vendus.
197. Toutefois, les investissements en *design* représentent, au maximum, 0,7% du chiffre d'affaires global d'un constructeur<sup>169</sup>, soit entre 50 et 60 euros par véhicule en moyenne<sup>170</sup>. De telles sommes pourraient *a priori* être amorties lors de la vente du véhicule, sur un marché concurrentiel, plutôt que sur le marché de l'après-vente, où le monopole détenu par le constructeur sur les pièces visibles entraîne des prix élevés. De plus, comme l'apparence des véhicules est un des critères importants de succès ou d'échec commercial des modèles, l'abrogation de la protection des pièces de rechange visibles ne modifierait pas l'incitation des constructeurs à investir dans le *design* de leurs modèles de véhicules.

#### **b) Les effets de la clause de réparation sur la qualité des pièces**

198. Selon les constructeurs, l'utilisation de pièces visibles non-OEM nuirait de manière significative à la sécurité des consommateurs.
199. L'étude d'impact réalisée par la Commission européenne conclut quant à elle que la clause de réparation n'aura pas d'effet sur la sécurité des véhicules<sup>171</sup>. Aucun constructeur n'a fait état, lors de l'instruction, d'une diminution de la sécurité des personnes dans les pays ayant abrogé la protection des pièces visibles au titre des dessins et modèles, et ce alors même que des pays comme le Royaume-Uni ou l'Espagne ont libéralisé leur marché depuis plus de 14 ans.
200. En pratique, comme précisé *supra* (§149), les constructeurs fabriquent entre 10 et 40% des pièces visibles qu'ils vendent dans leur réseau agréé, généralement des pièces de tôlerie. Suivant la marque, entre 60 et 90% des pièces visibles vendues sont donc fabriquées par

---

<sup>169</sup> Commission staff working document : Proposal for a directive of the European parliament and of the Council amending Directive 98/71/EC on the legal protection of designs – Extended impact assessment – COM(2004)582 Final – p 30

<sup>170</sup> Une note de la FIGIEFA (émanation européenne de la FEDA, fédération des syndicats de la distribution automobile indépendante) mentionne, elle des coûts d'investissement plus bas, s'établissant à 50 euros par véhicule pour les voitures de luxe comme la Mercedes Classe S, mais à seulement 10 euros dans le cas d'une voiture produite en très grande quantité comme une Renault Clio. Les deux chiffres correspondent alors plutôt à environ 0,08% du prix de vente d'une voiture neuve.

<sup>171</sup> Rapport précité COM(2004)582 Final – p 35

des équipementiers de première monte. Leurs caractéristiques étant conformes au cahier des charges de première monte, elles ne présentent donc aucun risque pour la sécurité des consommateurs. S'agissant des pièces détachées fabriquées par des équipementiers de second rang, les pièces de qualité équivalente répondent effectivement aux spécifications techniques d'origine et rien ne permet de conclure que leur utilisation conduirait à obérer la sécurité des consommateurs.

201. Sur le plan réglementaire, plusieurs directives spécifiques, liées à la directive cadre 70/156/CE du 6 février 1970 amendée par la directive 2003/102/CE du 17 novembre 2003, encadrent la commercialisation des pièces visibles. Une autorisation spécifique est ainsi nécessaire pour les produits de vitrage et d'optique. Une directive spécifique aux chocs « piétons » définit également le cadre réglementaire applicable aux pièces de chocs avant afin de limiter les dommages corporels aux piétons.
202. Au surplus, il existe un certain nombre d'organismes réalisant des certifications des pièces une fois montées (comme THATCHAM, TÜV ou CENTRO ZARAGOZA), capables d'effectuer des tests spécifiques pour s'assurer de la conformité des pièces visibles non-OEM. La certification permettrait également aux assureurs de se prémunir contre l'utilisation de pièces de mauvaise qualité.

#### **c) Les effets de la clause de réparation sur la politique tarifaire des constructeurs à l'égard des pièces peu demandées**

203. Du point de vue des constructeurs, l'objectif de l'après-vente est d'assurer le suivi du produit primaire vendu – le véhicule – et de garantir son utilisation tout au long de sa durée de vie. Les constructeurs sont ainsi dans l'obligation de garantir la disponibilité de l'ensemble des pièces détachées des véhicules qu'ils assemblent pendant au moins 10 ans après la fin de production des modèles. A ce titre, ils proposent un éventail complet de services et de pièces permettant la réparation et l'entretien de tout véhicule à leur marque. A l'inverse, les opérateurs indépendants peuvent se concentrer sur les segments les plus rentables de l'activité d'après-vente et délaissier les segments peu ou pas profitables, car ils n'ont ni l'obligation de vendre l'ensemble des pièces, ni le souci de satisfaire pleinement le consommateur dans l'objectif de continuer à lui vendre des véhicules.
204. D'après les constructeurs, les marges qui proviennent du monopole dont ils bénéficient sur les pièces visibles de rechange leur permettraient ainsi de subventionner les pièces peu demandées, dont le coût (de stockage notamment) est important et dont le prix, s'il en reflétait le coût, serait trop élevé pour être jugé acceptable par les consommateurs, soit parce que la valeur résiduelle du véhicule est faible, soit parce que le consommateur se détournerait d'une marque de véhicule vendant des pièces de rechange à un prix aussi élevé.
205. Tout d'abord, il convient de relever que l'incitation des constructeurs à limiter à un niveau raisonnable les prix des pièces de rechange peu demandées ne devrait pas être affectée par la mise en place d'une clause de réparation, compte tenu de l'argument invoqué par les constructeurs sur l'importance de cette péréquation pour leur image de marque.
206. Par ailleurs, les éléments chiffrés censés attester d'une telle péréquation entre les pièces très demandées et les pièces peu demandées paraissent peu convaincants. Certes, une petite minorité (6 à 7%) de références de pièces visibles engendre effectivement une très large part du chiffre d'affaires des pièces visibles (80%). De plus, 50% des références de pièces stockées en 2011 n'ont pas été vendues une seule fois au cours de l'année 2011 : elles ont donc engendré des coûts de stockage, mais aucune vente.

207. Apprécier l'existence et l'ampleur du subventionnement des coûts de revient des pièces peu demandées par les ventes de pièces très demandées nécessite cependant d'étudier les niveaux de marge respectifs des constructeurs sur ces deux types de pièces.
208. Or, bien que tous les constructeurs aient avancé cet argument de péréquation, seuls deux d'entre eux ont été en mesure d'appuyer cet argument par des données concernant leurs niveaux de marges nettes, tenant compte des coûts réels de stockage et de distribution des pièces de faible rotation par rapport aux pièces de forte rotation. Ces données font effectivement apparaître un mécanisme de péréquation, qui demeure cependant d'une ampleur marginale et ne permet pas de justifier un monopole couvrant près de 20% du chiffre d'affaires des constructeurs sur les pièces de rechange. Pour l'un d'entre eux, le taux de marge nette est positif sur les pièces peu demandées ([0 ; 2%] tout type de pièces confondues, mais [25-35%] sur les pièces peu demandées visibles). Ainsi, chaque pièce peu demandée vendue génère une marge qui, bien qu'inférieure à celle réalisée avec d'autres pièces, s'avère positive pour le constructeur. Mais ces marges faibles sur les pièces peu demandées ne portent que sur une faible part du chiffre d'affaires. Pour ce constructeur, les pièces peu demandées ne représentent que 10% du chiffre d'affaires « pièces de rechange » (20% sur le périmètre des pièces visibles). A partir des données de marges avant impôt communiquées par ce constructeur, il est possible de calculer la répartition entre la marge réalisée sur les pièces très demandées et les pièces peu demandées. Pour une marge totale sur l'ensemble des pièces de 100, ce constructeur réalise une marge de 99,7 sur les pièces très demandées et de 0,3 sur les pièces peu demandées. Si on se restreint aux pièces visibles, sur une marge totale de 100, ce constructeur réalise une marge de 87 sur les pièces visibles très demandées et de 13 sur les pièces visibles peu demandées.
209. L'autre constructeur a étayé l'argument de péréquation au travers de données concernant ses coûts de revient logistiques en proportion du chiffre d'affaires pour les pièces à faible rotation et pour les pièces à forte rotation, et ce, sur l'ensemble de son catalogue de pièces de rechange. La confrontation avec ses taux de marge nette qu'il a communiqués par ailleurs suggère qu'il réalise une marge nette négative sur les pièces peu demandées [-3% ; -10%]. Mais pour ce constructeur, les pièces peu demandées ne représentent que 5% de son chiffre d'affaires « pièces de rechange ». A partir des données de coût, de taux de marge nette et de chiffre d'affaires communiqués par ce constructeur, il est possible de calculer la répartition entre la marge réalisée sur les pièces très demandées et les pièces peu demandées. La marge négative qu'il est nécessaire de compenser par la marge positive sur les pièces très demandées est extrêmement faible. Pour une marge totale de 100 toutes pièces confondues, la marge sur les pièces peu demandées est de -1, qui est compensée par une marge de 101 sur les pièces très demandées.
210. En conclusion, réserver aux constructeurs un monopole sur l'ensemble des pièces visibles, qui représentent près de 20% de leur chiffre d'affaires pièces de rechange, en raison de la nécessité d'opérer une péréquation entre les pièces peu demandées et très demandées, péréquation qui leur coûte dans le pire des cas moins de 1% de leur marge globale sur les pièces de rechange, paraît disproportionné.
211. Par ailleurs, si, sur le marché de l'après-vente, les réseaux de constructeurs pâtissent de l'obligation de disponibilité de l'ensemble des pièces de rechange, les réparateurs indépendants doivent conquérir la confiance des particuliers, naturellement plus enclins à se rendre dans le réseau du constructeur auprès duquel ils ont pu se procurer leur véhicule, alors que leurs grossistes, quant à eux, doivent surmonter les coûts de stockage liés à la diversité des gammes qu'ils référencent du fait de leur activité multimarque.



212. En conclusion, l'affirmation selon laquelle la protection des pièces visibles de rechange joue un rôle de contrepoids à l'asymétrie structurelle qui pénaliserait les constructeurs, mérite d'être discutée.

#### **d) Les effets de la clause de réparation sur la compétitivité des constructeurs français**

213. Selon les constructeurs, la remise en cause de la protection des pièces visibles au titre du droit des dessins et modèles les contraindrait à accroître les prix de vente des véhicules pour compenser la diminution des marges sur le secteur de l'après-vente. Une telle hausse des prix s'effectuerait au détriment de leur compétitivité vis-à-vis des concurrents étrangers continuant de bénéficier d'une protection des pièces visibles sur le marché domestique. Toujours selon les constructeurs, la protection des pièces visibles de rechange serait en vigueur dans plusieurs pays d'origine de concurrents importants des constructeurs français, comme au Japon, aux États-Unis, ou en Allemagne, notamment.

214. Cependant, l'attitude des constructeurs étrangers interrogés dans le cadre de l'instruction, tous hostiles à la mise en œuvre d'une clause de réparation sur le marché français, apparaît alors surprenante<sup>172</sup>. En outre, tant les États-Unis que l'Allemagne ont, dans les faits, libéralisé le marché des pièces visibles (voir Encadré 3) et l'argument de la défense du marché national n'est donc pas probant vis-à-vis des concurrents des constructeurs français implantés dans ces pays.

215. De plus, il est possible d'estimer, à partir des chiffreages internes des deux principaux constructeurs français, les augmentations de prix des véhicules neufs français qui seraient nécessaires pour compenser les baisses de marges des constructeurs français induites par la clause de réparation. Cette estimation part de l'hypothèse que les baisses de marges doivent être compensées et qu'elles ne peuvent l'être que par une hausse du prix de vente des véhicules. Même sous cette hypothèse extrême, les pertes de marges que pourraient entraîner la clause de réparation pour les constructeurs français nécessiteraient, pour être compensées, une augmentation des prix des véhicules PSA et Renault neufs vendus dans le monde qui, vraisemblablement, n'excéderait pas dix euros<sup>173</sup>. Une telle hausse des prix des véhicules neufs ne paraît pas de nature à pénaliser les constructeurs français sur la vente de véhicules neufs.

---

<sup>172</sup> En effet, si la mise en place d'une clause de réparation en France devait nuire à la compétitivité des constructeurs français au stade de la vente de véhicules, les constructeurs allemands, japonais et américains devraient en toute logique plutôt s'en réjouir que le déplorer, puisque la France représente pour eux un marché qui n'est pas assez important pour que la clause de réparation puisse influencer sur le prix de vente de leurs véhicules.

<sup>173</sup> D'après les chiffreages internes de PSA et Renault, la clause de réparation devrait conduire à une perte directe de chiffre d'affaires (hors réseau de réparateurs agréés) de 230M€ au global, du fait, d'une part d'une réduction des volumes de pièces visibles vendus, d'autre part d'une diminution des prix des pièces visibles que PSA et Renault continueraient à vendre. Une estimation de la hausse des prix des véhicules nécessaire pour compenser ce manque à gagner est obtenue en multipliant cette perte de chiffre d'affaires par le taux de marge nette et en divisant le montant ainsi obtenu par le nombre de véhicules vendus dans le monde par les deux constructeurs. Rapportées au nombre de véhicules neufs vendus, les pertes de marges induites par l'introduction d'une clause de réparation équivaldraient alors à une hausse des prix d'un peu plus de 10 € par véhicule. Une prise en compte plus précise de la diminution des coûts de production consécutive à la baisse du chiffre d'affaires réduirait encore ce montant.

216. Enfin, le maintien de la protection des pièces de rechange visibles permet aux constructeurs étrangers de réaliser des marges importantes, au détriment des consommateurs français, alors que dans certains des pays d'origine de ces constructeurs (comme l'Allemagne ou les États-Unis), une clause de réparation est mise en œuvre, qui permet aux consommateurs de ces pays de bénéficier de prix inférieurs.
217. La mise en œuvre d'une clause de réparation en France aurait ainsi pour effet d'égaliser les conditions de concurrence entre les principaux constructeurs en Europe. Il va de soi qu'une harmonisation européenne serait la solution optimale.

#### **e) Les effets de la clause de réparation sur l'emploi**

218. Selon les constructeurs français, l'introduction de la clause de réparation entraînerait une diminution des emplois dans la filière au travers d'une délocalisation des activités et d'une hausse des importations en provenance d'Asie. Toutefois, ces risques paraissent surestimés et en définitive, la clause de réparation pourrait, dans le scénario le moins favorable, avoir un effet neutre sur l'emploi en France.
219. En premier lieu, la destruction d'emplois chez les constructeurs qui résulterait de la mise en œuvre d'une clause de réparation paraît surestimée. En effet, les estimations des constructeurs, qui s'appuient sur une diminution du chiffre d'affaires aval de 40%, comprennent l'activité du réseau de distribution agréé, dont les emplois ne sont pas délocalisables. Comme le suggère la Commission européenne<sup>174</sup>, « *s'il est possible que quelques emplois soient perdus dans les réseaux de distribution agréés, de nouveaux emplois seront créés dans le marché indépendant* ». Par ailleurs, les constructeurs français estiment leur perte de chiffre d'affaires en cas d'application de la clause de réparation à environ 40%, soit 230 M€ pour les deux constructeurs français. Sachant que le chiffre d'affaires des pièces visibles fabriquées par les constructeurs représente 30 à 40% du chiffre d'affaires des pièces visibles et que 70% des pièces visibles protégées par Renault et PSA sont fabriquées en France, la perte de chiffre d'affaires limitée au périmètre des pièces produites par les constructeurs français en France peut être estimée à 56 M€ (230M€\* 70% \*35%) pour les deux constructeurs français. Cette perte représente 0,2% du chiffre d'affaires cumulé des deux constructeurs français en France.
220. En second lieu, les estimations des constructeurs ne tiennent pas compte de l'effet d'une clause de réparation sur l'emploi des équipementiers présents en France, dont le soutien généralisé à la clause de réparation témoigne des effets bénéfiques qu'ils en escomptent pour leur activité. L'activité des équipementiers français représente en France plus de 88 000 emplois<sup>175</sup>, auxquels doivent s'ajouter ceux de leurs fournisseurs. L'introduction d'une clause de réparation leur permettrait d'abord de commercialiser, en France mais aussi à l'étranger, les pièces visibles. Sachant qu'à l'heure actuelle, les équipementiers exportent déjà 75% de leur production hors de France, leur compétitivité apparaît bien établie. Une clause de réparation permettrait ensuite aux équipementiers français de fabriquer des pièces de rechange visibles pour les véhicules vendus par les constructeurs étrangers, qui détiennent 40% du marché français et dont les pièces sont, pour la plupart, fabriquées hors de France.

---

<sup>174</sup> Commission européenne : 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}), pages 9 et 10.

<sup>175</sup> Chiffres-clés – Edition 2011 – FIEV ; En pondération du CA sur l'effectif total, les équipementiers fabricant des pièces visibles d'équipements électriques de carrosserie, et de composants de carrosserie, emploient 8200 personnes environ.

221. L'impact sur l'emploi de l'introduction d'une clause de réparation est cependant un sujet suffisamment important pour justifier une consultation publique qui permettra de mesurer plus précisément les enjeux, et d'objectiver le débat.

#### **D. LES DIFFÉRENTES MODALITÉS D'INTRODUCTION D'UNE CLAUSE DE RÉPARATION**

222. Au terme de cette discussion et sous réserve des arguments supplémentaires susceptibles d'être présentés à l'Autorité de la concurrence dans la phase de consultation qui suivra la publication du présent document, il résulte de ces constatations provisoires que l'introduction d'une clause de réparation, excluant l'application du droit des dessins et modèles aux pièces visibles fabriquées pour les marchés de la rechange, pourrait bénéficier aux consommateurs et dynamiser les marchés des pièces de rechange et de l'entretien-réparation automobile sans entamer ni les incitations à investir des constructeurs, ni leur compétitivité, ni, enfin, la sécurité des pièces de rechange.

223. Plusieurs options peuvent alors orienter la mise œuvre d'une telle ouverture à la concurrence du marché : des alternatives à une libéralisation totale et immédiate pourraient ainsi être une protection limitée dans le temps (scénario 1), une libéralisation conditionnée à la mise en place d'un système de redevances versées par les équipementiers aux constructeurs (scénario 2), une combinaison de ces deux options (scénario 3), une libéralisation limitée aux équipementiers fabriquant les pièces visibles (scénario 4). Les scénarii 1, 2 et 3 ont notamment été analysés par la Commission européenne<sup>176</sup> en 2004. Le scénario 4 a été proposé par la FEDA en 2011<sup>177</sup>. Ces options alternatives à une libéralisation totale<sup>178</sup> doivent être discutées afin de vérifier qu'elles garantissent suffisamment la dynamisation du fonctionnement concurrentiel du marché (1) en comparaison avec l'effet attendu d'une abrogation de la protection (2).

#### **1. ÉVALUATION DES DIFFÉRENTES OPTIONS**

224. Le maintien d'une protection des pièces visibles pour une durée limitée (scénario 1), d'une part, maintiendrait, pendant cette période de protection, les différents effets négatifs associés à la protection, et d'autre part, risquerait de limiter les incitations des équipementiers indépendants à engager les coûts fixes nécessaires à la production de ces pièces à l'issue de la période de protection, la rentabilité de cet investissement étant

---

<sup>176</sup> Commission staff working document : Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council amending directive 98/71/EC on the legal protection of designs – Extended Impact Assessment – SEC(2004)1097 – 3-2 p 16

<sup>177</sup> Dans le cadre de la deuxième lecture du projet de loi renforçant les droits, la protection et l'information des consommateurs de fin 2011

<sup>178</sup> D'autre part, chaque constructeur français a indiqué au ministre qu'il se montrerait « *attentif[s] à l'évolution des prix des pièces protégées concernées [...] et suivra en la matière une politique de modération* » (Courriers de septembre 2011 envoyés par RENAULT et PSA au ministre faisant suite à la discussion d'un amendement sur l'introduction d'une clause de réparation, déposé dans le cadre du projet de loi renforçant les droits, la protection et l'information des consommateurs de 2011). Or, cette déclaration d'intention telle qu'elle est présentée n'est ni vérifiable dans les faits, ni coercitive.

nécessairement réduite par la durée de protection octroyée au constructeur. En effet, une protection réservée au constructeur pendant une certaine période priverait les équipementiers d'une partie du marché. A la différence de la plupart des pièces de rechange, notamment des pièces d'usure, les pièces visibles de rechange peuvent trouver une demande dès le premier jour suivant l'achat du véhicule, puisqu'elles sont utilisées dans le cadre de réparations faisant suite à des sinistres. Ainsi, le segment des opérations de carrosserie représente 55% du chiffre d'affaires de l'entretien-réparation des véhicules de moins de 2 ans. De plus, dans la mesure où la durée de vie moyenne d'un véhicule est de 13 ans, la fenêtre de temps pendant laquelle les équipementiers pourraient concurrencer les constructeurs serait nécessairement limitée. En outre, dans un contexte où les cycles de production des véhicules (« vie-série ») sont de plus en plus courts, la durée de protection octroyée au constructeur pourrait couvrir l'essentiel de la vie-série du véhicule si bien que les équipementiers d'origine souhaitant distribuer les pièces visibles ne pourraient pas tirer parti des coûts bas de fabrication des pièces pendant la vie-série du véhicule, à la différence du constructeur.

225. Conditionner la libéralisation de la commercialisation d'une pièce visible au versement d'une redevance par l'équipementier au constructeur (scénario 2) nécessiterait la définition du niveau de cette rémunération afin, notamment, d'éviter que cette rémunération n'ait pour effet de dissuader l'équipementier de fabriquer la pièce visible et de concurrencer réellement le constructeur. Compte tenu du nombre de pièces concernées, cela pourrait engendrer des coûts administratifs trop importants au regard des investissements en *design* (§197 à 199).
226. La combinaison des scénarii (1) et (2) cumule les inconvénients de chacun d'eux.
227. Enfin, une libéralisation limitée aux équipementiers fabriquant les pièces visibles concernées (scénario 4) pourrait inciter le constructeur à produire lui-même les pièces visibles, afin de ne pas faire face à la concurrence d'équipementiers d'origine. De fait, le constructeur produit déjà lui-même de 10 à 40% des pièces visibles. De plus, certains équipementiers de première monte, fabriquant notamment des pièces visibles, ont délibérément choisi de ne pas approvisionner le canal indépendant, si bien que la proportion de pièces uniquement disponibles auprès du constructeur est donc très élevée. Une telle option ne remettrait donc pas en cause la fidélité des carrossiers au canal constructeur, celui-ci restant le seul fournisseur d'une part importante des pièces visibles. Enfin, la concurrence parfois limitée entre les constructeurs et les équipementiers, observée pour les pièces non visibles (cf. Partie II de la section 1), suggère que la présence des équipementiers de second rang est nécessaire pour assurer une pression concurrentielle suffisante sur le marché.
228. En conséquence, aucun des scénarii alternatifs à la mise en place d'une clause de réparation envisagés par la Commission européenne dans le cadre de son étude d'impact, pas plus que l'option envisagée par la FEDA, n'apparaît de prime abord – mais le document mis en débat permettra de recueillir des observations sur ce point – de nature à garantir une réelle amélioration de la concurrence au profit du consommateur. En outre, de tels aménagements ne semblent justifiés par aucune des réserves émises par les constructeurs à l'égard de la clause de réparation.

## 2. UNE MISE EN ŒUVRE PROGRESSIVE DE LA CLAUSE DE RÉPARATION

229. L'introduction, dans le cadre réglementaire français, d'une clause de réparation étendue à l'ensemble des pièces de rechange et à l'ensemble des équipementiers, qu'ils participent ou non à la fabrication de première monte, constituerait un changement significatif du mode de fonctionnement des marchés de l'après-vente automobile. A ce titre, une mise en œuvre progressive de la clause de réparation pourrait être envisagée afin de permettre aux acteurs de s'adapter au nouveau contexte concurrentiel. A titre d'illustration, il pourrait par exemple être envisagé que la clause de réparation s'applique systématiquement pour les véhicules de plus de 5 ans, cette limite d'âge pouvant ensuite être diminuée d'un an chaque année, pour aboutir à une libéralisation complète d'ici 5 ans. A cette date, il n'est d'ailleurs pas exclu que des textes européens aient modifié le contexte réglementaire.

### E. QUESTIONS AUX PARTIES INTÉRESSÉES

230. Une suppression de la protection du droit des dessins et modèles s'appliquant aux pièces visibles de rechange pourrait donc diminuer les prix aux consommateurs et dynamiser les marchés des pièces de rechange et de l'entretien-réparation automobile sans entamer ni les incitations à investir des constructeurs, ni leur compétitivité, ni, enfin, la sécurité des pièces de rechange. Cependant, les constructeurs demeurent très réticents à une telle réforme, que souhaitent néanmoins les assureurs, un grand nombre d'équipementiers, les réseaux indépendants et les associations de consommateurs.

231. Les parties intéressées sont donc invitées à soumettre à l'Autorité de la concurrence l'ensemble des arguments venant au soutien d'une réforme de la protection des pièces visibles de rechange automobile ou, au contraire, exposant les difficultés et/ou les gains limités qu'elle pourrait entraîner. En particulier, l'Autorité de la concurrence souhaiterait que soient discutés plus en détail les points suivants :

\* 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 (en particulier aux paragraphes 197 à 222 du présent document) 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 (§226 à 231), 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 ?

### **III. La disponibilité des pièces de rechange dans le canal indépendant**

232. Pour s'approvisionner en pièces de rechange, les réparateurs indépendants ou agréés peuvent acheter soit des pièces dites « OEM » sur le canal constructeur, soit des pièces de rechange qui ne sont pas à la marque du constructeur (pièces d'origine ou de qualité équivalente pour la plupart, appelées pièces « IAM » pour « *independent after-market* ») sur le canal indépendant.
233. Comme le rappellent les lignes directrices de la Commission européenne relatives au règlement n°461/2010, « *l'un des objectifs de la Commission en ce qui concerne la politique de concurrence dans le secteur automobile consiste à protéger l'accès des fabricants de pièces de rechange aux marchés de l'après vente automobile, garantissant ainsi que des pièces de rechange de marques concurrentes soient accessibles de manière permanente aux réparateurs, qu'ils soient indépendants ou agréés, et aux grossistes* » (§18).
234. En effet, la disponibilité des pièces sur l'IAM est une composante importante de la concurrence qui peut s'exercer sur le secteur de l'après-vente automobile. En premier lieu, la faculté, pour les réparateurs agréés ou indépendants, d'acquérir leurs pièces sur le canal indépendant permet de mettre le constructeur en concurrence avec les équipementiers et encourage ainsi une diminution des prix.
235. En second lieu, la capacité des réparateurs indépendants à exercer une pression concurrentielle sur le réseau des réparateurs agréés dépend notamment de la qualité de leur accès à des pièces de rechange sur l'IAM. En effet, si les pièces nécessaires à une réparation ne sont pas disponibles sur l'IAM, les réparateurs indépendants doivent alors s'approvisionner en pièces OEM auprès des réparateurs agréés de premier niveau, à des prix et à des conditions qui, soit du fait de remises différenciées par type de partenaire (réparateur agréé de second niveau ou réparateur indépendant), soit du fait de la marge prélevée par le réparateur agréé de premier niveau lors de la vente de la pièce au réparateur indépendant, sont souvent moins favorables que celles obtenues par les réparateurs agréés.
236. Certaines pièces de rechange sont absentes de l'IAM pour des raisons liées aux droits de propriété intellectuelle, notamment les pièces visibles protégées par le droit des dessins et modèles. Cette question fait l'objet d'un traitement spécifique dans ce document (cf. section II ci-dessus, « La protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles »). Cependant, même pour des pièces non-visibles, les données recueillies montrent que la disponibilité des pièces non visibles sur l'IAM est variable selon les constructeurs pendant les premières années (A). Si l'indisponibilité de certaines pièces peut être liée à une rentabilité insuffisante de la production, elle peut également résulter de clauses contractuelles négociées entre le constructeur et ses équipementiers (B).

#### **A. LA DISPONIBILITÉ DES PIÈCES SUR L'IAM LORS DES PREMIÈRES ANNÉES DE COMMERCIALISATION DES VÉHICULES**

237. Comme l'ont montré les sections précédentes, c'est notamment au cours des premières années de commercialisation des véhicules que les réparateurs indépendants peinent à concurrencer les réseaux de constructeurs agréés. L'Autorité de la concurrence a donc

interrogé les distributeurs indépendants disposant d'un rayonnement national sur la disponibilité dans leur catalogue d'un échantillon de pièces de rechange utilisées pour l'entretien ou la réparation de véhicules récents.

238. Sont d'abord présentés les échantillons utilisés (1), puis les résultats tirés de l'analyse desdits échantillons (2).

## 1. PRÉSENTATION DES ÉCHANTILLONS DE PIÈCES DE RECHANGE

239. Deux échantillons distincts ont été construits.

### a) Échantillon n°1 : les pièces de grande vente

240. Un échantillon de 1970 références OEM a été transmis aux trois principaux distributeurs indépendants français en août 2011. Ceux-ci ont indiqué si les références étaient ou non disponibles dans leur catalogue électronique. Ces 1970 références ont été sélectionnées parmi les familles de pièces les plus changées (hors filtration, embrayages, batteries et pneumatiques)<sup>179</sup> et pour les trois modèles de véhicules neufs les plus vendus au cours du premier semestre 2011<sup>180</sup> et dans leur version commercialisée entre 2008 et 2010 par les constructeurs suivants : RENAULT (et DACIA), PSA (PEUGEOT et CITROEN), FORD, FIAT, TOYOTA et VOLKSWAGEN.
241. Une pièce est qualifiée d'indisponible si les trois distributeurs indépendants ont indiqué qu'elle n'était pas disponible dans leur catalogue électronique.

### b) Échantillon n°2 : les pièces de très grande vente

242. Un second échantillon a été construit, focalisé sur les pièces de très grande vente, à savoir les pièces suivantes : plaquettes de frein (freinage), courroies de distribution (distribution), filtres à huile (filtration), amortisseurs, et balais d'essuie-glace. Le sondage a été réalisé en août 2011 auprès de huit acteurs de la distribution indépendante. Les véhicules échantillonnés ont été sélectionnés à partir de la liste des quatre véhicules les plus vendus de chacune des 18 principales marques de constructeur durant le 1<sup>er</sup> semestre 2011<sup>181</sup>. Parmi cette liste ont été sélectionnés les modèles commercialisés uniquement en 2010 ou en 2011, soit 54 modèles au total. Chacun des huit distributeurs a indiqué le taux de

---

<sup>179</sup> Les familles de pièces les plus changées, parmi lesquelles les références ont été sélectionnées, représentent 10 à 15% du chiffre d'affaires « pièces de rechange » des constructeurs. Les pièces choisies dans chaque famille sont les suivantes : freinage (plaquettes, kits, disques, étrier), distribution (courroie, kit), pompe à eau, amortisseur (avant, arrière, ressort, sphères hydrauliques pour CITROEN), pièces de suspension et de direction (triangle de direction, biellette de direction, rotule), calculateurs d'allumage, injection (injecteurs, bougies d'allumage, bougies de préchauffage), démarreur, échappement (sonde lambda, catalyseur et filtre à particule FAP), bobine d'allumage, radiateur de refroidissement, poulie damper. Les doublons (soit les pièces de libellés identiques, liées au même véhicule, et vendues au même prix, mais ne possédant pas les mêmes numéros de références) ont été supprimés, de même que les pièces appartenant au côté gauche des véhicules, dans la mesure où les pièces appartenant au côté droit étaient présentes. En effet, si une pièce appartenant au côté droit n'est pas disponible, il est peu probable que son symétrique du côté gauche le soit.

<sup>180</sup> Source « Le journal de l'Automobile » juin 2011, se basant sur le fichier AAA (fichier des immatriculations de véhicules).

<sup>181</sup> *Ibid.*

disponibilité de ces pièces pour chacun des 54 modèles<sup>182</sup>. De manière conservatrice, c'est le taux maximum de disponibilité observé parmi les distributeurs ayant fourni leur taux de disponibilité qui a été utilisé pour les statistiques présentées au Graphique 13 et au Tableau 7 ci-après.

## 2. RÉSULTATS

243. L'analyse des données ainsi recueillies grâce à l'échantillon n°1 permet d'établir le tableau suivant, décrivant la proportion de pièces disponibles sur l'IAM (c'est-à-dire chez les distributeurs indépendants) parmi les pièces de l'échantillon (Tableau 6) :

**Tableau 6 Taux de disponibilité des pièces de véhicules commercialisés en 2008, 2009 et 2010**

	2008	2009	2010	2008-2010
<b>Taux de disponibilité</b>	75%	67%	56%	67%
<b>Nombre d'observations de l'échantillon</b>	640	868	461	1 969

*Source : Autorité de la concurrence, à partir de données transmises par trois distributeurs indépendants.*

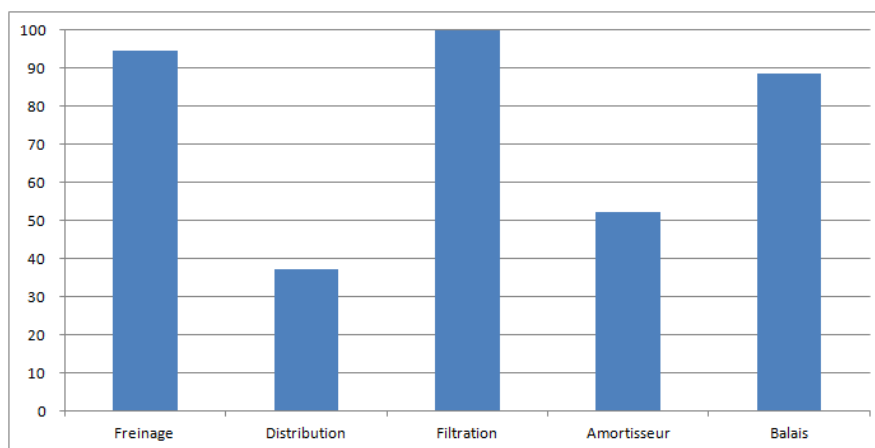
244. Ce tableau montre que le taux de disponibilité des pièces de rechange est directement lié à l'année de commercialisation du véhicule : plus les véhicules sont âgés, plus le nombre de pièces de rechange disponibles est important. Mais en moyenne, même au bout de trois ans de commercialisation, le taux de disponibilité de ces pièces de grande vente n'est que de 75%. De plus, il semble exister une certaine hétérogénéité entre constructeurs. Ainsi, au bout de trois ans, le taux de disponibilité des pièces de l'échantillon n'est que de [45% ; 55%] pour deux constructeurs, alors qu'il est supérieur à 78% pour tous les autres constructeurs.
245. Même en se limitant à la disponibilité des pièces de très grande vente utilisées dans le cadre de l'entretien courant pour une liste de véhicules récents de 18 marques différentes (échantillon n°2, Graphique 13 et Tableau 7), il apparaît qu'un nombre non négligeable de pièces sont indisponibles sur l'IAM<sup>183</sup>. Si les filtres à huiles sont généralement disponibles, cela n'est pas toujours le cas des plaquettes de frein, ou des essuie-glaces, et encore moins des courroies de distribution ou des amortisseurs.

<sup>182</sup> Selon les pièces, le nombre de distributeurs ayant fourni le taux de disponibilité est variable (voir note de bas de page 184).

<sup>183</sup> Les résultats présentés dans le graphique ne sont pas significativement modifiés si ne sont considérés que les pièces destinées à des modèles de véhicules commercialisés en 2010.



**Graphique 13 - Taux de disponibilité moyens pour les pièces de très grande vente<sup>184</sup>**



Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données d'opérateurs indépendants.

Lecture : Pour les amortisseurs, la moyenne sur les 54 modèles de l'échantillon du taux maximal de disponibilité observé sur chacun des modèles pour les trois distributeurs ayant fourni leurs taux de disponibilité s'élève à 51%.

**Tableau 7 Part des modèles avec un taux de disponibilité de 100% et avec un taux de disponibilité de 0%<sup>185</sup>**

	Plaquettes de frein	Filtration	Distribution	Amortisseur	Balais essuie-glaces
<b>Nb. de modèles avec au moins une information</b>	54	54	53	54	54
<b>Part des modèles avec 100% de disponibilité</b>	94%	100%	23%	46%	85%
<b>Part des modèles avec 0% de disponibilité</b>	4%	0%	53%	44%	9%

Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données d'opérateurs indépendants.

<sup>184</sup> Ce taux correspond à la moyenne arithmétique sur l'ensemble des modèles de l'échantillon du taux maximum de disponibilité observé parmi les distributeurs indépendants ayant répondu pour la catégorie de pièces. 5 distributeurs ont fourni des données concernant le freinage, 3 concernant les courroies de distribution, 5 concernant les filtres à huile, 3 concernant les amortisseurs et 3 concernant les balais d'essuie-glace.

<sup>185</sup> Comme pour les résultats présentés dans le graphique ci-dessus, il est d'abord calculé, pour chaque modèle de l'échantillon le taux de disponibilité maximum observé parmi les distributeurs interrogés. Ensuite est identifié le nombre de modèles, parmi les 54 modèles de l'échantillon, pour lesquels le taux de disponibilité maximum ainsi calculé est de 100%, puis le nombre de modèles pour lesquels le taux de disponibilité maximum ainsi calculé est de 0%.

## B. LES DIFFÉRENTES EXPLICATIONS DE L'INDISPONIBILITÉ DE CERTAINES PIÈCES SUR L'IAM

246. Plusieurs facteurs peuvent expliquer l'indisponibilité de certaines pièces de rechange sur l'IAM, comme le montre un questionnaire envoyé aux équipementiers de première monte fabriquant les pièces indisponibles sur l'IAM (1). L'indisponibilité des pièces peut provenir, soit de facteurs objectifs (2), soit des relations contractuelles entre les constructeurs et les équipementiers de première monte (3).

### 1. LES RÉPONSES DES ÉQUIPEMENTIERS DE PREMIÈRE MONTE AU QUESTIONNAIRE DE L'AUTORITÉ

247. Dans le prolongement du diagnostic présenté ci-dessus, un questionnaire a été envoyé aux équipementiers de première monte fabriquant les pièces indisponibles sur le canal indépendant, afin qu'ils identifient les causes des indisponibilités constatées. L'analyse de leurs réponses a permis de dégager les principales causes suivantes<sup>186</sup> :

**Tableau 8 - Principales causes de l'indisponibilité des pièces sur l'IAM**

Pourcentage d'occurrences	Causes citées par les équipementiers à l'indisponibilité de leurs pièces sur l'IAM
11,7%	Distribué par l'équipementier <sup>187</sup>
5,7%	En cours de mise à disposition
25,8%	Demande trop faible
12,9%	Outillage <sup>188</sup>
17,2%	Equipementier non présent sur l'IAM
26,7%	Sécurité-Antivol du véhicule

*Source : réponses des équipementiers d'origine interrogés au questionnaire de l'Autorité de la concurrence*

<sup>186</sup> Echantillon initial de 645 références non disponibles, dont 226 références inexploitable (absence d'adresse en France de l'équipementier première monte, absence d'identification de l'équipementier de première monte), soit un échantillon final de 419 références.

<sup>187</sup> Dans certains cas, l'équipementier ne vendrait pas lui-même la pièce mais la mettrait à disposition via un « assembleur de gammes » chargé de distribuer différents types de pièce fabriquées par des équipementiers différents. Il est toutefois surprenant que ces pièces ne soient disponibles pour aucun des trois principaux distributeurs indépendants français. Une partie des pièces disponibles peut aussi s'expliquer par le décalage de 4 mois entre la sollicitation des distributeurs indépendants (en août 2011) et celle des équipementiers (en décembre 2011).

<sup>188</sup> Le pourcentage de réponses relativement faible citant un obstacle lié à l'outillage peut être expliqué par le fait que l'équipementier a pu choisir de justifier l'indisponibilité par la faiblesse de la demande ou par son absence du marché IAM. Le constructeur est propriétaire des outillages de 41.5% des références non disponibles pour ces deux raisons. Pour 50.5% des références liées à ces deux explications, les équipementiers n'ont pas précisé si le constructeur était propriétaire de l'outillage.

## 2. LES OBSTACLES OBJECTIFS A LA COMMERCIALISATION DES PIÈCES SUR L'IAM

248. D'après les réponses au questionnaire, environ la moitié des cas d'indisponibilité des pièces s'expliquerait par des obstacles objectifs à leur commercialisation sur l'IAM, comme la demande trop limitée pour les pièces considérées (a), le fait que ces pièces concernent, directement ou indirectement, la sécurité des véhicules (b) ou le refus de certains équipementiers de première monte d'entrer sur le marché de la fabrication de pièces pour l'après-vente (c).

### **a) La faible rentabilité économique de la fabrication de certaines pièces de rechange pour l'IAM**

249. Environ un quart des cas d'indisponibilité de pièces auraient pour origine une demande limitée de la part des réparateurs. En effet, plus la demande pour une pièce de rechange est forte, plus il y a de chances que celle-ci soit également fabriquée pour l'IAM. La demande étant fréquemment croissante avec l'ancienneté de la commercialisation du véhicule (jusqu'à un certain point au-delà duquel elle diminue du fait du retrait des véhicules trop anciens du marché), la disponibilité des pièces augmente donc fréquemment avec l'âge. Ainsi, 5,7% des pièces indisponibles échantillonnées sont « en cours de mise à disposition », un certain nombre de références ayant d'ailleurs été rendues disponibles entre le mois d'août et le mois de décembre 2011<sup>189</sup>.

### **b) L'indisponibilité des pièces liées à la sécurité du véhicule**

250. Un quart des pièces indisponibles sur l'IAM seraient, selon les réponses au questionnaire, liées à la sécurité du véhicule. Cette explication concerne fréquemment les calculateurs<sup>190</sup>, le module étant généralement relié au système d'anti-démarrage du véhicule. Aucun des calculateurs de l'échantillon n'était ainsi disponible sur le canal indépendant alors que les ventes de calculateurs représentent une part non négligeable des ventes de pièces de rechange des constructeurs. La faible disponibilité de ces pièces sur le canal indépendant serait donc susceptible d'entraîner un surcoût significatif pour le consommateur.

251. L'Autorité de la concurrence relève que constructeurs et représentants de réparateurs ont créé en juillet 2011 une structure commune, le SERMI<sup>191</sup>, dont le but est de définir un processus d'accès normalisé aux informations liées à la sécurité via un processus de certification des opérateurs indépendants intéressés. Une fois, ce processus défini, et dans l'hypothèse où l'accès aux informations techniques serait effectif, les pièces liées à la sécurité des véhicules devraient pouvoir être rendues disponibles sur le canal indépendant. Des évolutions vers une plus grande accessibilité des pièces et des informations liées à la sécurité des véhicules paraissent donc être en cours.

---

<sup>189</sup> En août 2011, les distributeurs indépendants ont été interrogés sur la disponibilité des pièces de rechange. En décembre 2011, les équipementiers ont ensuite été interrogés sur les raisons expliquant que les pièces n'étaient pas disponibles pour l'IAM.

<sup>190</sup> A noter qu'un équipementier a justifié la non-disponibilité de ce type de pièce par la demande trop faible dans le canal indépendant, et non par la sécurité des véhicules.

<sup>191</sup> Le SERMI est constitué de deux sous-groupes disposant chacun de la moitié des droits de vote, représentant d'une part les opérateurs indépendants, et d'autre part les constructeurs.

### **c) Les choix stratégiques des équipementiers**

252. Certains équipementiers de très grande taille ont choisi de ne commercialiser aucune pièce sur l'IAM, et de se consacrer uniquement à la première monte et à la rechange constructeur.
253. De fait, si les marges sur l'IAM sont élevées (les prix de vente des pièces aux distributeurs indépendants y étant fréquemment supérieurs aux prix de vente pratiqués envers les constructeurs), les volumes y sont plus faibles que sur la première monte. De plus, la commercialisation de pièces sur l'IAM peut nécessiter de disposer d'une gamme étendue de pièces de rechange et d'une structure spécifique de distribution, permettant la mise en avant des pièces ou une formation du réseau de distributeurs. Toutefois, compte tenu de la présence, sur le marché des pièces de rechange, de la plupart des petits équipementiers, l'absence de certains grands équipementiers sur ce même marché est surprenante.

### **3. LES OBSTACLES A LA COMMERCIALISATION DE PIÈCES DE RECHANGE LIÉS AUX RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE L'ÉQUIPEMENTIER DE PREMIÈRE MONTE ET LE CONSTRUCTEUR**

254. Les équipementiers de première monte, qui fabriquent les pièces pour la première monte, sont *a priori* les mieux placés pour fabriquer et commercialiser des pièces sur le marché indépendant, leurs différents coûts fixes ayant déjà pu être amortis grâce à la vente de pièces au constructeur (celles-ci représentant de 80 à 90% de leur activité). L'incitation des équipementiers à concurrencer les constructeurs, y compris au sein du réseau agréé, pourra donc demeurer limitée du fait de cette dépendance vis-à-vis du marché de la première monte.
255. Il apparaît alors d'autant plus important de lever chacun des autres obstacles à la commercialisation de pièces sur le marché de la rechange, non justifiés par des impératifs économiques ou techniques. De fait, certaines des dispositions liant l'équipementier de première monte au constructeur peuvent, en première analyse, constituer un obstacle à l'entrée de l'équipementier sur l'IAM.

#### **a) Les obstacles liés aux contrats « d'outillage »**

256. Les contrats de sous-traitance entre un constructeur et un équipementier de première monte peuvent limiter, voire empêcher l'équipementier de commercialiser pour son propre compte des pièces de rechange fabriquées avec un outillage dont le constructeur est propriétaire. Dans ces cas, le coût de fabrication d'un nouvel outillage étant trop élevé par rapport à la demande, l'équipementier peut alors préférer ne pas produire pour l'IAM.
257. Comme l'indique le tableau ci-dessus, 12,9% des cas d'indisponibilité échantillonnés résulteraient de ce type de clauses contractuelles, auxquels il convient d'ajouter une partie des équipementiers jugeant la demande trop faible (25,8%) ou indiquant qu'ils « ne sont pas présents sur l'IAM » (17,2%). En effet, le constructeur est propriétaire des outillages de 41,5% des références non disponibles officiellement pour ces deux raisons, sachant que pour 50,5% des références liées à ces deux raisons, les équipementiers n'ont pas précisé si le constructeur était ou non propriétaire de l'outillage. Or, sans nécessairement interdire la distribution de pièces sur l'IAM, plusieurs constructeurs conditionnent la production par l'équipementier pour l'IAM au paiement d'une redevance qui, selon son niveau, peut le

dissuader d'entrer sur l'IAM et/ou augmenter les coûts de fabrication et les prix de vente des pièces.

258. De telles clauses contractuelles ne sont cependant pas systématiques : au moins un constructeur autorise ses équipementiers à utiliser gratuitement son outillage spécifique, voire n'autorise l'équipementier à produire des pièces de rechange pour l'IAM qu'à condition que celui-ci ne commercialise pas ces pièces auprès du réseau agréé du constructeur.
259. Du point de vue de la concurrence, la propriété des outillages par les constructeurs leur permet d'influer sur les conditions de concurrence entre le canal constructeur et le canal indépendant. Or, dans certains cas, le constructeur, s'il est propriétaire de certains des équipements nécessaires à la fabrication des pièces de rechange, n'en finance l'acquisition qu'au fur et à mesure de sa relation commerciale avec l'équipementier, en versant, pour chaque pièce achetée, une « rondelle d'amortissement » qui s'ajoute au prix de la pièce. Dans ces configurations, c'est donc l'équipementier qui, initialement, investit dans la conception et la fabrication des outillages nécessaires<sup>192</sup>.

#### **b) Les obstacles liés à d'autres clauses contractuelles**

260. Plusieurs autres restrictions contractuelles à la commercialisation des pièces de rechange vers l'IAM ont été constatées dans les contrats liant les équipementiers de première monte et les constructeurs.
261. Des contrats comportent ainsi une clause d'exclusivité de vente des pièces de rechange au constructeur, soit d'une durée limitée (deux ans à partir du lancement de la production par exemple), soit, plus rarement, sans limite de durée, de telles clauses se justifiant d'après les opérateurs par la « rondelle d'amortissement » octroyée par le constructeur à l'équipementier en échange des dépenses de R&D de ce dernier. Enfin, au moins un constructeur conditionne la commercialisation des pièces sur l'IAM à son accord écrit, y compris lorsque ce dernier ne détient pas de droits de propriété intellectuelle ou industrielle vis-à-vis de l'équipementier.

#### **c) Les obstacles liés aux contraintes de production**

262. La production d'une pièce pour l'IAM nécessite de disposer de capacités de production disponibles. Or, durant la première année de commercialisation du véhicule, l'équipementier peut souhaiter consacrer l'essentiel de ses moyens de production à l'approvisionnement des usines d'assemblage du constructeur. Certains contrats de sous-traitance prévoient en tout cas que l'approvisionnement de la première monte et de la rechange constructeur soit prioritaire par rapport à l'approvisionnement du marché IAM, ce qui peut influencer sur les conditions d'accès du canal indépendant à des pièces de rechange à des conditions compétitives.

---

<sup>192</sup> Plusieurs accords interprofessionnels entre les constructeurs et les équipementiers prévoient cependant que les constructeurs, qui commandent un outillage spécifique, financent celui-ci avant le début de la mise en production des pièces, notamment dans une logique de respect des délais de paiement (cf. Code de performance et de bonnes pratiques relatif à la relation Client-Fournisseur au sein de la filière et de la construction automobile du 9 février 2009 entre le CCFA et des Fédérations professionnelles d'équipementiers et Accord relatif aux délais de paiement entre clients et sous-traitants industriels dans la filière automobile du 24 janvier 2007).

263. Par ailleurs, le logo du constructeur est apposé sur la plupart des pièces de rechange OEM, généralement grâce à un moule spécifique. Certains constructeurs refusent que les équipementiers effacent le logo par chauffage ou grattage de la pièce<sup>193</sup>, ce qui les contraint à utiliser des pavés amovibles sur les moules nécessaires à la fabrication. Suivant le type de pièces, une telle opération peut s'avérer coûteuse, voire impossible.

### C. QUESTIONS AUX PARTIES INTÉRESSÉES

264. L'exercice d'une concurrence suffisante entre les constructeurs et les équipementiers sur le secteur de la fabrication et de la distribution de pièces de rechange permettra une diminution des prix des pièces de rechange, le pouvoir de marché du constructeur étant érodé par la menace d'entrée ou le développement des équipementiers sur le marché des pièces de rechange. En outre, une plus grande concurrence par les mérites entre les réparateurs indépendants et les réseaux agréés de constructeurs nécessite une égalité d'accès de ces deux types d'opérateurs aux pièces de rechange, qui serait favorisée si la disponibilité des pièces sur le canal indépendant continue d'être améliorée.

265. Enfin, à ce jour, le marché de la première monte représente environ 80% du chiffre d'affaires des équipementiers, le reste se partageant environ à parts égales entre la vente de pièces au réseau constructeur et la vente de pièces sur l'IAM. L'incitation des équipementiers à concurrencer les constructeurs, y compris au sein du réseau agréé, demeure donc limitée et il est alors d'autant plus important de lever chacun des autres obstacles à la commercialisation de pièces sur le marché de la rechange, qui ne soit pas justifié par des impératifs économiques ou techniques. A cet égard, les observations des parties intéressées sur les différents obstacles à la commercialisation de pièces par les équipementiers permettront d'identifier des modalités concrètes d'amélioration de la situation concurrentielle.

#### 1. S'AGISSANT DES CONTRATS D'OUTILLAGE

266. L'équipementier et le constructeur étant des concurrents potentiels sur le marché de la fabrication des pièces de rechange, ce type d'accords d'outillages, au travers desquels le constructeur rémunère l'équipementier pour disposer ensuite, via sa propriété de l'outillage spécifique, d'un droit de regard sur la stratégie suivie par l'équipementier sur le marché de la pièce de rechange, n'est pas neutre du point de vue concurrentiel. Ces contrats pourraient nécessiter une analyse au cas par cas afin d'en appréhender les effets sur la concurrence. A cet égard, les lignes directrices relatives au règlement n°461/2010 précisent que *« l'article 101, paragraphe 1, du traité ne s'applique, en principe, pas à un accord par lequel un constructeur automobile fournit à un fabricant de composants un outil qui est nécessaire pour la production de certains composants, contribue aux coûts de développement du produit, ou apporte les droits de propriété intellectuelle nécessaires ( 2 ) ou le savoir-faire, et interdit que cette contribution serve à produire des pièces destinées à être vendues directement sur le marché de l'après-vente. Par ailleurs, si un constructeur automobile oblige un fournisseur de composants à transférer sa propriété sur un tel outil,*

---

<sup>193</sup> Certains constructeurs refusent cette possibilité en application de l'article L.713-2 du code de la propriété intellectuelle, selon lequel « sont interdits, sauf autorisation du propriétaire [...] b) La suppression ou la modification d'une marque régulièrement apposée ».

*ou ses droits de propriété intellectuelle, ou son savoir-faire, s'il ne partage qu'une partie insignifiante des coûts de développement du produit, ou encore s'il n'apporte aucun outil nécessaire, aucun droit de propriété intellectuelle ou aucun savoir-faire, l'accord en cause ne sera pas considéré comme un véritable contrat de sous-traitance. Il peut, par conséquent tomber sous le coup de l'article 101, paragraphe 1, du traité et être apprécié au regard des dispositions des règlements d'exemption par catégorie » (§23).*

267. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

\* 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 ?

## 2. S'AGISSANT DES CLAUSES CONTRACTUELLES

268. Certains contrats ou conditions générales d'achats prévoient une exclusivité d'une certaine durée, ou conditionnent la possibilité pour l'équipementier de fabriquer des pièces pour un tiers à l'accord du constructeur, en dehors de l'existence de droits de propriété intellectuelle. De telles clauses pourraient obérer la capacité des équipementiers à commercialiser des pièces auprès de l'IAM et contribuer ainsi à restreindre la concurrence sur le marché de la distribution de pièces de rechange, et ce d'autant plus que pour certaines pièces, seuls le constructeur et l'équipementier de première monte peuvent se faire concurrence du fait des investissements effectués pour la fabrication des pièces de première monte. Comme le rappelle l'article 5.b) du règlement n° 461/2010 de la Commission européenne concernant l'application de l'article 101, §3, TFUE, à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile, les restrictions convenues entre un fabricant de pièces et un constructeur automobile limitant la faculté du fabricant de vendre ces pièces à certains types de distributeurs ou de réparateurs sont caractérisées, les lignes directrices y afférentes précisant qu'« *il est peu probable* » que ces restrictions remplissent les conditions d'exemption individuelle énoncées à l'article 101, §3 TFUE.

269. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

\* 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 ?

### **3. S'AGISSANT DES CONTRAINTES DE PRODUCTION**

270. Le fait, pour l'équipementier, de devoir livrer en priorité le constructeur, ou d'utiliser des pavés amovibles peut avoir un effet sur sa capacité à commercialiser des pièces auprès du canal indépendant.
271. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

\* 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 ?

### **4. S'AGISSANT DE L'IMPACT D'UNE MEILLEURE DISPONIBILITÉ DES PIÈCES DE RECHANGE DANS LE CANAL INDÉPENDANT SUR LES PRIX PRATIQUÉS DANS LES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER**

272. Une plus grande présence des équipementiers de première monte dans la commercialisation des pièces pour le canal indépendant est de nature à accroître la concurrence entre équipementiers et constructeurs et à ainsi faire baisser le prix des pièces de rechange, y compris pour les consommateurs d'outre-mer. De surcroît, une plus grande disponibilité des pièces sur le canal indépendant permettrait aux réparateurs de mettre en concurrence le distributeur local agréé par le constructeur (souvent en monopole en outre-mer) avec les grossistes et distributeurs indépendants.
273. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

\* 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 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 ?



## IV. La disponibilité des informations techniques nécessaires aux opérations de maintenance et de réparation

274. Pour être compétitifs, les réparateurs indépendants doivent avoir accès aux informations techniques nécessaires à la réparation des véhicules dans des conditions similaires à celles que connaissent les réparateurs agréés<sup>194</sup>. Détenues par les constructeurs et, dans certains cas, par les équipementiers de première monte, ces informations techniques jouent en effet un rôle de plus en plus important dans la réparation des véhicules. Le réparateur doit être en mesure d'identifier les références des pièces nécessaires à la réalisation de chaque opération, les schémas électriques, ou même les temps de travail. Cette identification est de plus en plus complexe du fait du nombre croissant de pièces utilisées pour la fabrication des véhicules<sup>195</sup>. Par ailleurs, le rôle croissant des systèmes électroniques dans les véhicules<sup>196</sup> rend nécessaire l'utilisation d'outils de diagnostic pour la plupart des entrées en atelier<sup>197</sup>. Enfin, nonobstant le poids croissant de l'information technique dans les opérations de maintenance et de réparation, la capacité des opérateurs indépendants à proposer et réaliser un niveau de prestation équivalent à celui des réparateurs agréés joue un rôle important dans la confiance que les consommateurs sont disposés à accorder ou non aux réparateurs indépendants.
275. L'accès à ces informations par les réparateurs indépendants peut s'effectuer de plusieurs manières, soit directement auprès des constructeurs, soit par l'intermédiaire d'opérateurs spécialisés dans l'agrégation de ces données (A). Cependant, des obstacles à l'accès à l'information demeurent, plus ou moins nombreux selon les constructeurs, et sont susceptibles d'atténuer la concurrence par les mérites entre les réparateurs agréés et les réparateurs indépendants (B).

### A. LES CONDITIONS D'ACCÈS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES

276. Sont d'abord présentés les différents types d'informations techniques (1), puis les différents vecteurs d'accès à ces informations disponibles pour les réparateurs (2) et, enfin,

---

<sup>194</sup> La question de l'accès aux informations techniques peut aussi se poser pour d'autres opérateurs que les réparateurs indépendants. Ainsi, lorsqu'un constructeur met en place des normes spécifiques concernant certains produits, comme les lubrifiants par exemple, la communication de ces spécifications techniques aux fournisseurs desdits produits peut influencer sur leur capacité à se concurrencer les uns les autres.

<sup>195</sup> Un constructeur a ainsi indiqué que le nombre de références actives pour ses véhicules est passé de 109 000 en 2000 à 195 000 en 2010.

<sup>196</sup> La part du coût de l'électronique et des logiciels dans le coût de fabrication des véhicules est passée de 24 à 45% (estimation) du coût global des véhicules entre 2000 et 2010 (étude ICDP - « *Evolution of the independant repairer sector* » - 2007 - p8).

<sup>197</sup> Les constructeurs estiment que la proportion d'entrées atelier pour lesquelles un outil de diagnostic est nécessaire se situe entre 70 et 90% pour les réparateurs agréés. Selon ces mêmes constructeurs, cette proportion serait plus faible dans le cas de réparateurs indépendants. Toutefois, la FNAA indique que 80% des entrées ateliers nécessitent cet outil. Ce chiffre est corroboré par certains fabricants d'outils multimarques, selon lesquels 80 à 90% des entrées ateliers à l'heure actuelle nécessitent l'utilisation de cet outil. Enfin, une proportion éventuellement plus faible de ce type d'opérations de réparation constatée chez les réparateurs indépendants pourrait être causée par un moindre accès des réparateurs indépendants aux outils indispensables à la réalisation de ces prestations de réparation.

les difficultés rencontrées par les opérateurs spécialisés dans la diffusion de l'information technique (3).

## 1. LES DIFFÉRENTS TYPES D'INFORMATIONS TECHNIQUES

277. Peuvent d'abord être distinguées les informations hors diagnostic de celles nécessaires au diagnostic des véhicules :

- *Les informations hors diagnostic* sont décrites à l'article 1<sup>er</sup> du règlement n°566/2011 et comprennent notamment l'identification du modèle de véhicule, les manuels d'entretien et techniques, les schémas électriques, les catalogues de pièces de rechange, ou encore les temps de travail correspondant à chaque opération. Pour obtenir ces informations, un réparateur peut soit se connecter directement sur le site Internet « EURO5 » du constructeur (informations appelées dans les développements qui suivent « en lecture seule »), soit utiliser les services d'un éditeur d'informations techniques, qui a acheté ces données auprès du constructeur et les a intégrées à une solution multimarque. En pratique, les réparateurs indépendants utilisent quasiment exclusivement la solution multimarque proposée par un éditeur d'informations techniques.
- *Les informations techniques spécifiques au diagnostic*<sup>198</sup> sont les informations nécessaires à la communication avec le système électronique des véhicules, à l'interprétation des codes défauts, aux remises à zéro des calculateurs<sup>199</sup>, ou encore à leur télécodage ou à leur reprogrammation<sup>200</sup>. Comme indiqué *supra*, l'accès à ces données est requis pour une très grande proportion des entrées ateliers. L'exploitation de ces informations nécessite un matériel spécifique : l'outil de diagnostic. Comme pour les informations hors diagnostic, il existe en principe plusieurs moyens d'accéder à ces informations pour un réparateur indépendant. Elles peuvent être obtenues soit en se connectant directement sur le site Internet « EURO5 » du constructeur à l'aide d'un boîtier VCI<sup>201</sup>, soit en utilisant un outil de diagnostic multimarque, soit enfin par l'intermédiaire de l'outil de diagnostic monomarque du constructeur considéré. En pratique, un réparateur indépendant utilise quasiment exclusivement des outils de diagnostic multimarques.

---

<sup>198</sup> Elles sont définies à l'article 1<sup>er</sup> du règlement 566/2011 ainsi que dans l'Annexe I – Appendice 5 sur les informations en rapport avec le système OBD du règlement n°692/2008.

<sup>199</sup> Un *calculateur* est un système électronique gérant les fonctions d'une automobile moderne. Il existe plusieurs types de calculateurs, chacun spécialisé dans un domaine : gestion du moteur, du freinage, de la traction ou même de l'alarme et de l'air conditionné. En outre, tous les calculateurs du véhicule sont généralement interconnectés, ce qui est appelé « multiplexage », et ils coordonnent ainsi le fonctionnement de différents organes du véhicule.

<sup>200</sup> La *reprogrammation* est l'installation à l'intérieur du calculateur du logiciel lui permettant de fonctionner. Une fois ce logiciel téléchargé dans le véhicule, il a un fonctionnement générique. Un *télécodage* est alors nécessaire afin de communiquer au calculateur un certain nombre de paramètres lui permettant d'identifier l'environnement dans lequel il va évoluer (par exemple : un calculateur d'injection va être apparié par télécodage avec le moteur suivant ses caractéristiques).

<sup>201</sup> « Vehicle Communication Interface » qui sert à établir le lien physique de connexion entre le système électronique du véhicule et l'ordinateur du réparateur. Ce boîtier peut être soit un boîtier spécifique dédié, soit un outil de diagnostic multimarque disposant de la fonctionnalité dite « Passthru ».

## 2. L'ACCÈS DES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES

### a) Les différentes voies d'accès aux informations techniques

278. En matière d'accès aux informations techniques, peuvent être distinguées les informations techniques « en lecture seule » et les informations techniques intégrées :

- *Les informations techniques « en lecture seule »* proviennent directement des constructeurs. En effet, l'article 6-1 du règlement n°715/2007 dispose que les constructeurs doivent fournir un accès sans restriction aux opérateurs indépendants, par le biais d'un site Internet, dit « site EURO5 ». Ces informations sont donc disponibles à la consultation mais ne peuvent pas être importées et l'opérateur indépendant devra se connecter à chaque fois au site pour y avoir accès. Selon les cas, et notamment pour accéder à des informations relatives au diagnostic, le réparateur devra utiliser un boîtier VCI<sup>202</sup> pour se connecter au site du constructeur.
- *Les informations techniques intégrées* proviennent d'intermédiaires spécialisés (éditeurs d'informations techniques pour les informations hors diagnostic ou fabricants d'outils de diagnostic multimarques pour les informations relatives au diagnostic) qui achètent ces données aux constructeurs ou les obtiennent par *reverse engineering*<sup>203</sup>, puis les agrègent en une solution multimarque.

279. Théoriquement, quelle que soit l'information recherchée, le réparateur indépendant peut s'adresser directement au constructeur, ou à un intermédiaire multimarque. En pratique, cependant, la voie la plus couramment choisie est celle des intermédiaires multimarques.

### b) Un recours limité aux informations techniques monomarques

#### *S'agissant des informations techniques hors diagnostic*

280. Pour accéder à ces informations, les réparateurs indépendants ont théoriquement le choix entre les éditeurs d'informations techniques et les sites Internet EURO5 des constructeurs. Ces derniers demeurent cependant peu utilisés du fait de l'absence de standardisation des sites Internet des constructeurs – à tel point que cela a contribué au développement de sociétés spécialisées d'assistance aux réparateurs indépendants, qui les aident à utiliser plus facilement lesdits sites –, de l'absence possible de certaines informations pourtant imposées par la réglementation EURO5 (comme, selon les cas, les fiches de rappel, les données relatives aux codes erreurs, la traduction des nomenclatures utilisées, ou les informations en français) et, enfin, du prix d'accès à ces sites, que plusieurs représentants des réparateurs indépendants considèrent comme trop élevés. A titre d'illustration, les réparateurs indépendants soulignent que l'abonnement minimal, soit une heure de connexion au site Internet EURO5, coûte au moins quelques euros, alors que l'abonnement mensuel à un éditeur d'informations techniques multimarques coûte aux alentours de 60 € par mois.

#### *S'agissant des informations relatives au diagnostic et aux outils de diagnostic*

281. Pour accéder à ces informations, les réparateurs indépendants ont trois choix possibles : un outil de diagnostic monomarque, un outil de diagnostic multimarque adapté ou un boîtier

---

<sup>202</sup> Ou un outil multimarque compatible remplissant alors exactement la même fonction que le boîtier VCI.

<sup>203</sup> Voir la partie 0.A.3.a).

VCI compatible en liaison avec le site Internet EURO5 du constructeur, ou enfin un outil de diagnostic multimarque.

282. Comme pour les informations hors diagnostic, les outils monomarques sont peu utilisés par les réparateurs indépendants. En effet, ces derniers devraient alors acquérir sept outils de diagnostic monomarques pour couvrir 80% du marché national. Or, les prix des outils monomarques étant sensiblement équivalents à ceux des outils multimarques, les réparateurs indépendants s'orientent donc vers cette dernière solution. De même, l'utilisation d'un boîtier VCI ou d'un outil multimarque adapté<sup>204</sup> connecté au site EURO5 est théoriquement possible, mais présente dans les faits de nombreuses limites, liées à l'absence de standardisation des sites Internet des constructeurs (§ 282 *supra*) et aux difficultés de reprogrammation des calculateurs<sup>205</sup> et de réalisation des diagnostics par cette voie<sup>206</sup>. Le faible nombre de reprogrammations réalisées par l'intermédiaire des sites Internet, qui n'a guère progressé depuis l'entrée en vigueur de la réglementation en 2009<sup>207</sup>, témoigne du peu d'intérêt que présenterait à ce jour cette voie d'accès.

### **3. L'ACCÈS DES ÉDITEURS D'INFORMATIONS TECHNIQUES ET DES FABRICANTS D'OUTILS DE DIAGNOSTIC AUX INFORMATIONS TECHNIQUES**

283. Les fabricants d'outils de diagnostic multimarques recourent principalement au *reverse engineering* (a), les contrats de transmission d'informations avec les constructeurs présentant plusieurs limites (b).

#### **a) Le recours au *reverse engineering* pour les fabricants d'outils de diagnostic**

284. Pour accéder aux informations techniques, les réparateurs indépendants privilégient donc les intermédiaires spécialisés multimarques qui, théoriquement, s'adresseraient aux différents constructeurs pour élaborer des solutions multimarques d'accès aux informations techniques. En pratique, alors que des contrats sont couramment signés entre les constructeurs et les éditeurs d'informations techniques, tel n'est pas le cas avec les fabricants d'outils de diagnostic<sup>208</sup>, qui privilégient une voie d'accès alternative, le *reverse engineering*.

---

<sup>204</sup> Disposant de la fonctionnalité « EURO5 » permettant la compatibilité avec les protocoles de communication du constructeur.

<sup>205</sup> Selon le rapport du BOVAG de mars 2011 (« Euro 5 : Une enquête sur les informations techniques sur les sites internet des constructeurs automobiles »), un test réalisé sur 16 véhicules a montré que la reprogrammation n'a pu être réalisée pour aucun d'entre eux. Certaines déclarations d'intermédiaires spécialisés tendent à relativiser ce constat négatif.

<sup>206</sup> Un intermédiaire spécialisé a ainsi précisé que les diagnostics ne sont pas possibles à l'heure actuelle, étant donnée l'hétérogénéité des données numériques mises à disposition par les constructeurs.

<sup>207</sup> A titre d'illustration, les rechargements de calculateurs et les télécodages sont relativement fréquents dans le réseau agréé. Les réparateurs agréés d'un réseau constructeur ont ainsi réalisé en 2011 [100-120 000] reprogrammations et [20-25 000] télécodages. Ceux d'un réseau concurrent ont réalisé en 2011 [50-60 000] téléchargements. En comparaison, le nombre de reprogrammations réalisées à partir du site EURO5 de ce constructeur par des réparateurs indépendants était de [10-20] sur une période d'un an en 2011.

<sup>208</sup> Sur les six constructeurs sollicités, un seul avait signé des contrats de fourniture d'informations techniques avec des fabricants d'outils de diagnostic multimarques.

285. Cette opération, qui consiste à créer des pannes artificielles sur le véhicule afin de savoir comment le système va les interpréter et élaborer un outil de diagnostic, a toutefois pour corollaire une moindre exhaustivité de l'information et un délai de traitement plus important, d'autant que l'utilisation accrue de l'électronique dans les véhicules rend de plus en plus difficile le *reverse engineering*. A ce jour, elle est néanmoins généralement préférée aux contrats de transmission d'informations avec les constructeurs. Enfin, le cryptage de certains calculateurs et le verrouillage des fonctions liées à la sécurité<sup>209</sup> constituent des obstacles supplémentaires à l'accès aux informations techniques.

#### **b) Les causes probables du recours limité des fabricants d'outils de diagnostic aux données constructeurs**

##### *Les clauses incluses dans les contrats de cession de données*

###### *Des restrictions temporelles à l'utilisation des données : la clause de résiliation*

286. Les contrats de cession de données de plusieurs constructeurs stipulent que ces données ne peuvent plus être utilisées en cas de résiliation du contrat, qu'il s'agisse d'informations techniques hors diagnostic ou d'informations relatives au diagnostic. Les éditeurs d'informations techniques et les fabricants d'outils de diagnostic courent donc le risque de voir le constructeur accroître le prix de vente de l'abonnement, les obligeant soit à accepter une hausse des prix, soit à ne plus utiliser les informations déjà acquises. Si les éditeurs d'informations techniques ne disposent d'aucune alternative aux informations des constructeurs pour l'obtention des données « hors diagnostic », certains fabricants d'outils de diagnostic préfèrent quant à eux, pour cette seule raison, recourir au *reverse engineering*<sup>210</sup>.

###### *Des restrictions géographiques à l'utilisation des données : la clause territoriale*

287. La plupart des contrats de cession de données limitent leur utilisation à l'Espace Economique Européen, éventuellement élargi à quelques pays annexes, alors que la plupart des fabricants d'outils et des éditeurs d'informations techniques opèrent sur une échelle qui dépasse le continent européen. Du fait de cette restriction, ces opérateurs peuvent donc être contraints de concevoir des outils différents selon la zone géographique, entraînant une augmentation des coûts fixes, une réduction des économies d'échelles et finalement une hausse des prix pour les réparateurs indépendants. A l'inverse, le *reverse engineering* permet de concevoir des outils d'analyse de données pour l'ensemble des marchés.

##### *Les limites à l'efficacité des données constructeurs*<sup>211</sup>

288. Plusieurs caractéristiques des données constructeurs limitent leur intérêt pour les fabricants d'outils de diagnostic.

---

<sup>209</sup> Couplage de l'ABS avec le système d'anti-démarrage par exemple.

<sup>210</sup> Un opérateur a ainsi déclaré que « cette obligation d'extraire les données ainsi acquises en fin de contrat remet, à elle-seule, en cause l'intérêt de signer des contrats et souligne encore une fois l'intérêt du *reverse-engineering* par opposition à l'acquisition de données auprès des constructeurs directement ».

<sup>211</sup> Ces limites concernent aussi les informations techniques générales achetées par les éditeurs d'informations techniques. A ce titre, leurs effets sur l'activité des réparateurs indépendants sont similaires à ceux concernant les informations spécifiques au diagnostic.

### *Le format des données*

289. Pour être efficacement intégrées dans une solution informatique multimarque, les informations techniques achetées à chaque constructeur doivent être transmises dans un format standardisé. A cet égard, le règlement technique impose au constructeur de communiquer les données au format ODX s'il l'utilise dans son réseau agréé<sup>212</sup>. En pratique, toutefois, peu de constructeurs utilisent ce format et il en résulterait, pour les fabricants d'outils de diagnostic, des coûts d'intégration significatifs des données.

### *Les délais de transmission et la mise à jour des données*

290. Le contrat peut tout d'abord prévoir un délai initial de transmission des données, afin que les données communiquées soient stabilisées<sup>213</sup>. Ensuite, selon au moins un intermédiaire, les données communiquées par le constructeur ne sont pas toujours actualisées : le plus souvent, une seule mise à jour annuelle est prévue contractuellement, mais certains contrats de cession de données n'en prévoient pas. Cela implique un délai d'obtention de l'information par l'intermédiaire spécialisé qui peut aller de 6 mois à 1 an, auquel s'ajoute un délai supplémentaire en raison du temps nécessaire à l'intégration de l'information technique à l'outil multimarque.

### *Le contenu des informations techniques*

291. Les données vendues par les constructeurs ne comprennent pas systématiquement la totalité des informations rendues obligatoires par l'application des règlements EURO5 et 6, que ce soit pour des raisons d'interprétation des règlements européens, pour des raisons d'opportunité ou pour des raisons de sécurité (anti-démarrage notamment). Ainsi, l'achat des données auprès des constructeurs ne se substitue pas nécessairement au *reverse engineering*<sup>214</sup>.

### *Le prix des informations techniques*

292. Pour couvrir une part suffisante du parc automobile français, le fabricant d'outils de diagnostic multimarques devrait contractualiser avec plusieurs constructeurs. Il est donc très attentif au coût des informations techniques mises à disposition par le constructeur, lequel est très variable tant selon leur contenu (délai, type de format utilisé, etc.) que selon la part de marché du constructeur.
293. Le coût facturé par les constructeurs pour l'accès aux données techniques, qu'elles soient relatives au diagnostic ou « hors diagnostic », est fréquemment jugé trop élevé par les intermédiaires spécialisés, compte tenu, notamment, des différentes limites à leur efficacité qui viennent d'être évoquées.
294. Pourtant, le coût fixe supporté par les constructeurs pour la mise à disposition de l'information technique aux réparateurs indépendants dans le cadre de la réglementation

---

<sup>212</sup> En référence à l'article 13-8 du règlement n°692/2008 « Pour les besoins du point (b), lorsque les constructeurs utilisent des outils de diagnostic et d'essais conformes à la norme ISO 22900: Interface de communication modulaire du véhicule (MVC) et à la norme ISO 22901: Diagnostic généralisé, échange de données (ODX) dans leurs réseaux franchisés, les fichiers ODX doivent être accessibles aux opérateurs indépendants sur le site Internet du constructeur. »

<sup>213</sup> Délai de 6 mois pour au moins deux constructeurs.

<sup>214</sup> Au moins un opérateur a indiqué compléter l'achat de données auprès de deux constructeurs par des opérations de reverse engineering.

européenne est pour une large part amorti au travers de la diffusion de ces données aux réparateurs agréés<sup>215</sup>.

### *Le partage des données entre constructeurs et équipementiers de première monte*

295. Alors que les contrats de sous-traitance entre les constructeurs et les équipementiers de première monte spécifient très fréquemment que le constructeur est détenteur des droits de propriété intellectuelle associés à la fabrication des pièces, dans le cas des informations techniques associées aux calculateurs, certains équipementiers conservent les droits de propriété intellectuelle qui leur sont associés. Les intermédiaires spécialisés (les fabricants d'outils de diagnostic multimarques notamment) désirant accéder à ces informations spécifiques doivent donc se rapprocher à la fois du constructeur et de ses différents équipementiers. Le processus d'acquisition des données en est donc complexifié, ce qui accroît d'une part les coûts de négociation et d'autre part le délai de mise à disposition.

## **B. LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES RÉPARATEURS INDÉPENDANTS**

296. Notamment du fait des limites à l'accès aux informations techniques par les intermédiaires spécialisés, les réparateurs indépendants se heurtent donc à plusieurs difficultés pour disposer de la même qualité d'informations que les réparateurs agréés : délais de mise à disposition des informations (1), taux de couverture limité des informations (2), et difficultés à identifier les références des pièces de rechange (3).

### **1. LES DÉLAIS DE MISE À DISPOSITION DES INFORMATIONS**

297. Qu'il s'agisse des informations techniques hors diagnostic ou de celles spécifiquement liées au diagnostic, le délai de mise à disposition des informations au travers des solutions multimarques est de 6 mois à 2 ans, suivant les informations et les modèles pour les réparateurs indépendants, alors que les réseaux agréés sont capables de prendre en charge les nouveaux véhicules dès leur lancement commercial. Plus l'information est liée à une opération technique, et/ou moins le modèle est vendu, plus le délai est long. En effet, du fait d'une capacité de traitement limitée, la priorité des éditeurs d'information technique et des fabricants d'outils de diagnostic multimarques est de proposer un produit permettant aux réparateurs indépendants de réaliser les prestations de plus forte occurrence pour les véhicules les plus présents dans le parc automobile du territoire qu'ils souhaitent couvrir.

298. Selon ces opérateurs, un tel délai de mise à disposition ne serait pas nécessairement handicapant : les informations nécessaires à l'entretien de base seraient généralement disponibles dans un délai d'environ 6 mois, tandis que les fonctions avancées sont le plus souvent comprises dans la garantie constructeur. Cependant, l'analyse de la disponibilité des informations pour les modèles récents montre qu'elle demeure limitée, même pour les opérations d'entretien de base et même plus d'un an après la sortie du véhicule<sup>216</sup>. De plus,

---

<sup>215</sup> Par ailleurs, le coût d'accès des réparateurs indépendants aux sites Internet EURO5 de certains constructeurs semble aussi constituer un point de blocage. Pourtant, la plupart de ces sites Internet renvoient à la même base de données que celle utilisée par les réparateurs du réseau agréé. Aucun des constructeurs n'a cherché à connaître les éventuelles causes expliquant la faible utilisation des sites EURO5 (§ 282).

<sup>216</sup> La couverture précise des outils multimarques de deux fabricants d'outils de diagnostic pour une liste de véhicules commercialisés en 2010 et en 2011 parmi les plus vendus par marque a été demandée au cours de

la longueur des délais de mise à jour des outils multimarques peut être problématique en ce qui concerne les opérations de réparation-collision. Or, les véhicules de moins de deux ans représentent 20% du marché global de la réparation-collision<sup>217</sup>. La prise en charge des véhicules de moins de deux ans est également importante sur le segment de l'entretien : ces véhicules représentent environ 15% du marché<sup>218</sup> et leur prise en charge permet de fidéliser les consommateurs et d'instaurer une relation de confiance.

## **2. LE TAUX DE COUVERTURE DES OUTILS DE DIAGNOSTIC ET DES INFORMATIONS TECHNIQUES HORS DIAGNOSTIC**

### **a) Pour les outils de diagnostic**

299. Pondéré par rapport à la répartition du parc automobile sur le marché français, le taux de couverture des outils de diagnostic multimarques est d'environ 80%. Les problèmes rencontrés concernent, pour l'essentiel : la prise en charge de certains véhicules (cf. § 299 et 300), la remise à zéro (« RAZ »)<sup>219</sup>, le télécodage et la reprogrammation des calculateurs<sup>220</sup>, l'interprétation des codes défaut<sup>221</sup>, le couplage de données d'entretien ou de réparation avec des données protégées<sup>222</sup>, ou encore l'accès au carnet d'entretien dématérialisé<sup>223</sup>.

---

l'instruction. L'outil de diagnostic du premier de ces fabricants ne prend en charge la remise à zéro que pour 54% des modèles. La proportion est de 38% pour l'outil de diagnostic du second fabricant.

<sup>217</sup> Source Roland Berger « Panorama du marché de la réparation automobile » - 2010.

<sup>218</sup> Hors réparation collision, DIY, et sur le périmètre entretien uniquement – Source TCG Conseil – « L'après-vente en France : Evolution 2020 et comparatif européen » - juin 2011.

<sup>219</sup> Lorsqu'une opération d'entretien est réalisée, il est souvent nécessaire de réaliser « une remise à zéro » (ou RAZ) du système afin de réinitialiser l'indicateur de maintenance notamment, et ainsi permettre le fonctionnement du véhicule dans des conditions normales. Or, les outils de diagnostic multimarques ne permettent pas de réaliser la RAZ de l'ensemble des véhicules.

<sup>220</sup> Le télécodage ou la reprogrammation des calculateurs doivent notamment être réalisés suite au changement du calculateur et de certaines pièces, ou s'il existe de nouvelles mises à jour du logiciel. Il arrive fréquemment que le réparateur indépendant ne soit pas en mesure de finaliser les opérations du fait de l'impossibilité de réaliser ce type de prestation.

<sup>221</sup> La mise en défaut d'un calculateur permet à l'outil, lors du diagnostic, de récupérer un code spécifique. Cependant sa traduction par l'outil n'est pas toujours interprétable clairement par le réparateur, ce qui limite sa capacité à réaliser l'opération de réparation.

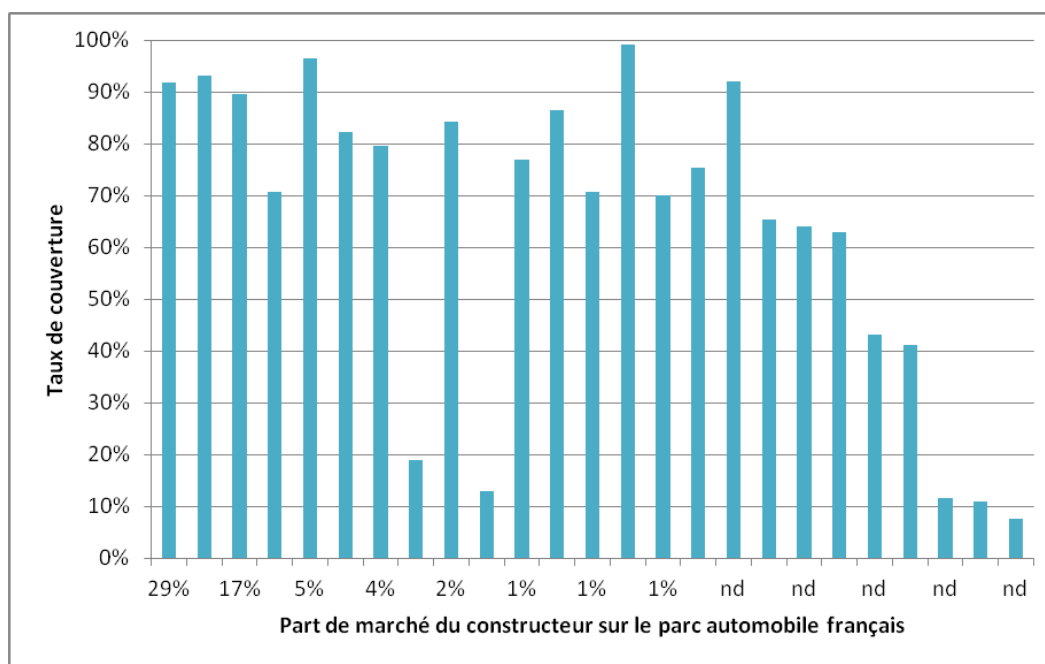
<sup>222</sup> Dans certains cas, les données nécessaires à l'opération sont couplées à des données protégées, liées généralement à la sécurité, comme par exemple l'ABS avec l'anti-démarrage. Une telle limitation a déjà fait l'objet d'une saisine de l'Autorité de la concurrence, qui avait donné lieu à des engagements de la part du constructeur afin de laisser les données accessibles (Décision n° 07-D-31 du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobiles Citroën).

<sup>223</sup> Certains constructeurs ont mis en place un carnet d'entretien électronique pour leurs véhicules, qui répertorie les opérations réalisées sur le véhicule. Le renseignement de ce document est nécessaire à deux titres : premièrement, il peut conditionner la garantie constructeur afin de vérifier que les opérations préconisées ont bien été réalisées sur le véhicule, et ensuite il présente un intérêt dans le cadre de la revente, et donc influe sur la valeur résiduelle du véhicule. Selon les constructeurs, le carnet d'entretien est dématérialisé sur Internet et accessible à tous, intégré à la clé de contact, auquel cas son accès nécessite l'achat d'un lecteur de clé spécifique à la marque, ou n'est pas accessible du tout aux indépendants.



300. Les opérateurs ont précisé que plus le modèle considéré est représentatif du parc français, plus il sera intégré rapidement dans l’outil de diagnostic. Le réparateur indépendant ne dispose donc que rarement d’une solution aussi complète que le réparateur agréé sur un véhicule à sa marque. Comme le montre le graphique ci-dessous, ce taux de couverture limité s’explique en partie par la part de marché du constructeur sur le marché français, cependant, des marques détenant des parts de marché non marginales peuvent également être peu couvertes par les outils de diagnostic.

**Graphique 14 - Taux de couverture d’un des fabricants d’outil de diagnostic en fonction de la part de marché du constructeur dans le parc automobile français en 2011**



Source : fabricant d’outil de diagnostic

Lecture : Pour un constructeur représentant 29% du parc, le taux de couverture des outils de diagnostic fabriqués par l’opérateur interrogé s’élève à 91%.

### b) Pour les éditeurs d’informations techniques

301. De même, s’agissant des informations techniques hors diagnostic fournies par les éditeurs, celles-ci peuvent n’offrir qu’une couverture partielle, certaines informations étant moins accessibles aux réparateurs indépendants. Il peut notamment en aller ainsi des notes de rappels, des modifications des plans d’entretien, des valeurs d’origine<sup>224</sup>, des méthodes et consignes de dépose et repose des pièces, ou encore des explications permettant de comprendre les schémas électriques.

302. Dans le cas où le réparateur n’est pas en mesure de réaliser ces prestations spécifiques, il devra refuser le véhicule, ou sous-traiter l’opération auprès du réparateur agréé, ce qui peut créer un lien de dépendance qui pourrait ne pas être souhaitable et nuire à son image vis-à-vis des consommateurs et des professionnels plus avisés comme les flottes.

<sup>224</sup> Il s’agit des informations techniques de réglage nécessaires pour connaître les valeurs qu’il convient d’obtenir au terme de l’intervention sur le véhicule.

### 3. L'IDENTIFICATION DES PIÈCES DE RECHANGE

303. L'identification des pièces de rechange est nécessaire aux réparateurs indépendants pour déterminer celles dont ils ont besoin dans le cadre de leurs prestations. A cet effet, les intermédiaires spécialisés élaborant des catalogues de références « IAM » ont besoin d'identifier avec la plus grande précision chaque véhicule afin de lui affecter sans risque d'erreur les pièces détachées correspondantes. Le moyen d'identification le plus fiable est le VIN, un numéro d'identification unique, auquel correspond une liste exhaustive de caractéristiques techniques du véhicule. Cette liste de caractéristiques permet à un réparateur indépendant d'identifier la pièce en faisant le lien avec son catalogue IAM. Ne pas disposer de cette liste de caractéristiques peut entraver la capacité du réparateur indépendant à identifier la référence exacte et donc l'obliger à commander plusieurs pièces pour être certain de disposer de la pièce dont il a besoin.
304. L'accès aux informations liées spécifiquement au VIN est fourni par les constructeurs aux intermédiaires spécialisés au moyen de contrats spécifiques, appelés ci-après « contrats VIN ». Ces intermédiaires peuvent alors interroger à distance<sup>225</sup> la base de données du constructeur de manière automatisée afin d'obtenir les caractéristiques du véhicule recherché, ce qui lui permet *in fine* d'identifier précisément les pièces détachées dudit véhicule. Ces intermédiaires répercutent finalement cette information aux réparateurs indépendants, ce qui leur permet de commander la pièce de rechange idoine. Actuellement, cette information est principalement utilisée par des éditeurs de logiciels de chiffrage<sup>226</sup>, ce qui leur permet de ne subir aucun problème d'identification des pièces détachées, sachant qu'ils utilisent quasiment exclusivement des références constructeurs. En revanche, les éditeurs de logiciels de chiffrage disposant en parallèle de catalogues multimarques, utilisant essentiellement des références IAM, semblent ne pas avoir accès à ce type d'informations dans des conditions similaires, ce qui implique une marge d'erreur non négligeable pour identifier les pièces détachées liées au véhicule.
305. Les problématiques d'accès semblent donc concerner essentiellement les éditeurs utilisant des catalogues multimarques. Ces derniers rencontreraient des difficultés dans leurs négociations avec les constructeurs, soit parce qu'ils n'ont pas obtenu de réponse de ces derniers, soit parce qu'ils affirment ne pas disposer d'une autre solution que celle du site Internet EURO5 (i.e. une solution non automatisée), soit encore en raison de démarches administratives complexes. De plus, si au moins un constructeur a contractualisé avec un intermédiaire spécialisé disposant en parallèle d'un catalogue multimarque, il a cependant limité contractuellement le périmètre d'utilisation du VIN à la seule solution de chiffrage que l'opérateur propose, en interdisant expressément toute utilisation du catalogue électronique par exemple, qui permettrait à l'aval aux réparateurs ou aux assureurs d'optimiser leurs conditions d'achats respectives, et contribuerait donc à une mise en concurrence accrue des pièces de rechange constructeur.

---

<sup>225</sup> Ou en « web service », ce qui consiste à envoyer une requête sur le site Internet du constructeur contenant le VIN recherché, à quoi le site répond en envoyant la liste des caractéristiques demandées.

<sup>226</sup> Il s'agit de logiciels utilisés spécifiquement par les carrossiers-réparateurs ou les experts dans le cadre d'opérations de réparation-collision afin de chiffrer le montant des réparations nécessaires à réaliser afin de rendre son apparence initiale au véhicule.

## C. QUESTIONS AUX PARTIES INTÉRESSÉES

306. A titre préliminaire, il convient de signaler qu'un processus de normalisation des informations techniques a été initié sous l'égide du CEN (Comité Européen de Normalisation) dans le cadre de la norme ISO 18541, afin de faciliter leur transmission aux opérateurs indépendants. Le projet en cours d'élaboration aborde plusieurs obstacles à l'échange de données, notamment la mise en forme des données présentées aux réparateurs indépendants sur les sites Internet Euro 5 et les tests de conformité pour vérifier l'effectivité pratique de cet accès. En outre, l'accès aux données liées à la sécurité du véhicule a été intégré à ce processus de normalisation afin de faciliter leur transmission aux opérateurs indépendants, notamment par la certification des opérateurs indépendants qui souhaitent accéder à ces fonctions protégées. Cependant, *a priori*, d'après un des participants de ce groupe de travail, cette standardisation ne pourra pas être achevée dès la fin de l'année 2013, comme prévu initialement.

### 1. RENFORCER LE CONTRÔLE DES SITES EURO5 ET LE DISPOSITIF DE SANCTION DES MANQUEMENTS

307. L'article 13 du règlement européen n°715/2007 prévoit que « *les États membres établissent les dispositions sur les sanctions applicables aux infractions aux dispositions du présent règlement par les constructeurs et prennent toutes les mesures nécessaires pour garantir qu'elles sont mises en œuvre. Les sanctions prévues doivent être efficaces, proportionnées et dissuasives. [...] Les types d'infractions qui donnent lieu à des sanctions sont notamment [...] le refus d'accès aux informations* ». Ces dispositions devaient être notifiées à la Commission européenne pour le 2 janvier 2009.
308. Toutefois, à ce jour, aucun dispositif de sanction n'a encore été mis en place en France : seul un retrait d'homologation est théoriquement envisagé, une sanction trop lourde à mettre en œuvre en pratique pour être crédible. De fait, s'agissant des dispositifs de contrôle, ni l'organisme technique (l'UTAC), ni l'administration (le CNRV) ne vérifient le contenu des sites Internet EURO5 ou leur compatibilité technique avec un matériel répondant aux normes (procédure Passthu<sup>227</sup>). Seul le formulaire déclaratif du constructeur est utilisé par lesdites administrations, qui ne disposent d'aucun moyen spécifiquement dédié à cette vérification, laquelle n'est d'ailleurs pas prévue par la réglementation européenne dans le cadre de la procédure d'homologation<sup>228</sup>.
309. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

---

<sup>227</sup> En référence aux normes SAE J2534 ou ISO 22900.

<sup>228</sup> L'UTAC dispose de la compétence technique nécessaire mais n'effectue que les vérifications imposées par la réglementation EURO5 et 6. Si cet organisme vérifie l'existence des sites EURO5, il ne peut y accéder faute des budgets requis. Le ministère des transports, quant à lui, ne dispose pas des compétences techniques nécessaires pour réaliser ce type de vérification.

\* 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 ?

\* 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 ?

## 2. FACILITER L'IDENTIFICATION DES PIÈCES DE RECHANGE PAR LES OPÉRATEURS INDÉPENDANTS

310. Pour changer une pièce dans un véhicule, les réparateurs indépendants doivent identifier le modèle du véhicule et la référence de la pièce à changer. Toutefois, la multiplication des références dans les catalogues des constructeurs rend plus difficile l'identification des pièces de rechange adéquates. L'identification des véhicules par l'intermédiaire du numéro VIN pourrait donc s'avérer primordiale pour l'efficacité des interventions des réparateurs indépendants.
311. A cet égard, le règlement n°692/2008 prévoit que « *des informations sur toutes les pièces dont est équipé d'origine le véhicule, tel qu'identifié par le numéro d'identification du véhicule (VIN) et par tous critères supplémentaires [...] qui peuvent être remplacées par des pièces détachées proposées par le constructeur à ses concessionnaires ou réparateurs officiels ou à des tiers au moyen d'une référence à un numéro de pièce d'origine, sont mises à disposition dans une base de données facilement accessible pour les opérateurs indépendants* »<sup>229</sup>.
312. En première analyse, les éditeurs de catalogues multimarques devraient donc avoir accès aux « contrats VIN », étant donné que cette solution existe, qu'elle est techniquement réalisable pour certains éditeurs de logiciels de chiffrage, et que les problèmes d'identification peuvent entraîner des taux de retours non négligeables, lesquels affectent négativement l'efficacité des distributeurs indépendants et donc leur capacité à concurrencer les réseaux agréés. Enfin, le fait de limiter l'utilisation de ces informations aux logiciels de chiffrage pourrait notamment entraver le fonctionnement concurrentiel du marché de la distribution de pièces (§ 180- 181).
313. L'Autorité de la concurrence souhaite donc recueillir les observations des parties intéressées en réponse aux questions suivantes :

\* 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 ?

\* 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 ?

<sup>229</sup> Annexe XIV du règlement n°692/2008 modifiant le règlement n°566/2011.

### 3. FACILITER L'ACCÈS DES OPÉRATEURS INDÉPENDANTS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES

314. Les éditeurs d'informations techniques et les fabricants d'outils de diagnostic se heurtent à plusieurs obstacles pour accéder de la manière la plus efficace possible à l'information technique détenue par les constructeurs. Pourtant, le marché de la fabrication d'outils de diagnostic multimarques est très concurrentiel, plus de dix opérateurs d'envergure internationale y proposant une offre variée aux réparateurs indépendants. De même, le marché de la fourniture d'information technique est tout autant concurrentiel. Il existe donc une réelle incitation des opérateurs à proposer la solution multimarque la plus complète possible aux réparateurs indépendants, le taux de couverture étant alors utilisé comme argument commercial. En conséquence, un meilleur accès de ces intermédiaires à l'information technique se traduira par des services de diffusion plus performants pour les réparateurs indépendants.
315. De fait, l'article 7 du règlement n°715/2007 dispose que l'accès aux informations techniques doit être facturé à « *des frais raisonnables et proportionnés* », étant précisé que de tels frais « *ne sont pas raisonnables ni proportionnés s'ils découragent l'accès en ne tenant pas compte de la mesure dans laquelle l'opérateur indépendant l'utilise* ». Dans ce cadre, s'agissant des sites Internet EURO5 des constructeurs, la Commission européenne a négocié en 2007 des engagements avec un certain nombre d'entre eux afin que leurs conditions tarifaires répondent à ces critères<sup>230</sup>. Cependant, d'après plusieurs opérateurs, le prix constitue toujours un obstacle à l'accès à ces informations pour d'autres constructeurs. D'autre part, s'agissant des informations techniques pour les intermédiaires spécialisés, le coût d'accès à ces informations pour certains constructeurs semble aussi constituer un obstacle d'après certains opérateurs, notamment pour les informations spécifiques au diagnostic. Ce coût peut être très variable d'un constructeur à l'autre (se situant selon les constructeurs, entre 3 000 € et 600 000 €), ce qui semblerait démontrer une certaine déconnexion des prix de vente par rapport à leurs coûts de diffusion. Le prix d'accès à ces mêmes informations est d'ailleurs significativement moins élevé dans certains pays comme les États-Unis.
316. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

---

<sup>230</sup> Décisions du 13 septembre 2007 : COMP/E-2/39.140 — DaimlerChrysler ; COMP/E-2/39.141 — Fiat ; COMP/E-2/39.143 — Opel ; COMP/E-2/39.142 — Toyota

- \* Comment parvenir à un format standardisé de transmission des données aux réparateurs indépendants et aux intermédiaires spécialisés (§290 à 293) ?
- \* 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 (§252-253) 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<sup>231</sup> et de limitation de l'utilisation des données à l'Espace Économique Européen<sup>232</sup> (§ 288 à 289) ? 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 (§ 297) ?
- \* 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 ? (§ 294 à 296)

## V. Contrats de garantie et d'extension de garantie

317. Plusieurs clauses contractuelles liant l'exercice de la garantie au lieu d'entretien du véhicule, voire à son lieu d'achat, ont été constatées (A) et ont retenu l'attention de l'Autorité de la concurrence (B).

### A. DES CLAUSES LIMITANT L'EXERCICE DE LA GARANTIE

318. Des clauses, figurant dans certains contrats de garantie et d'extension de garantie constructeur en vigueur en 2011, limitent l'exercice de cette garantie :

- des clauses liant directement le bénéfice de la garantie ou de l'extension de la garantie à la réalisation au sein du réseau agréé du constructeur des opérations d'entretien à la charge de l'utilisateur pendant la durée de ladite garantie ou extension de garantie, et à l'utilisation de pièces d'origine constructeur, ou qui font

---

<sup>231</sup> De fait, certains constructeurs permettent déjà l'utilisation sans restriction des informations techniques acquises une fois le contrat résilié. Une telle suppression n'est donc pas économiquement préjudiciable, ni techniquement irréalisable.

<sup>232</sup> A la demande d'un opérateur, au moins un constructeur a supprimé ce type de clause du contrat de cession de données.

perdre le bénéfice de la garantie sans qu'il ne soit nécessaire d'établir un lien de causalité clair entre la défectuosité constatée et les travaux réalisés par le réparateur indépendant<sup>233</sup> ;

- des clauses 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<sup>234</sup> ;
- des clauses limitant le champ territorial de la garantie de base, en indiquant que la garantie ne peut s'exercer qu'auprès des distributeurs du territoire national dans lequel a été acheté le véhicule. Certaines de ces clauses visent directement les territoires ultra-marins : les habitants peuvent alors être obligés, pour continuer à bénéficier de la garantie, d'acquérir leur véhicule auprès de l'importateur local.

319. La persistance de plaintes de consommateurs<sup>235</sup>, visant un refus de prise en charge de la garantie par le constructeur au prétexte que des réparations avaient préalablement été effectuées par des réparateurs indépendants, semble indiquer l'utilisation de certaines de ces clauses<sup>236</sup>.
320. Cependant, il est très probable que les restrictions identifiées soient levées à très court terme. En effet, une enquête menée en 2011 par la DGCCRF a donné lieu à des rappels de réglementation à l'encontre de plusieurs constructeurs, sur le fondement du droit de la consommation, entraînant une révision de ces clauses par les constructeurs concernés.

## B. QUESTIONS AUX PARTIES INTÉRESSÉES

321. Le droit de la concurrence accorde également, dans le secteur de l'après-vente automobile, une attention particulière aux conditions d'utilisation des garanties constructeur. En effet, compte tenu, notamment, du poids des opérations de réparation et de maintenance réalisées les premières années de commercialisation du véhicule pendant lesquelles des garanties ou des extensions de garantie<sup>237</sup> peuvent être exercées (cf. §300), ces clauses sont susceptibles d'affecter les marchés suivants :

---

<sup>233</sup> Certaines clauses prévoient par exemple que le bénéfice de la garantie peut être perdu dans le cas où le défaut constaté est « associé » à une réparation réalisée en dehors du réseau agréé. La DGCCRF estime qu'un tel terme laisse place à une interprétation au bénéfice du constructeur, en n'explicitant pas le lien de causalité comme pourrait le faire, à titre d'illustration, une expression du type « causé par ».

<sup>234</sup> De telles clauses sont à analyser au regard de l'article R132-1-12° du code de la consommation, qui précise que sont interdites « les clauses ayant pour objet ou pour effet de [...] imposer au non-professionnel ou au consommateur la charge de la preuve, qui, en vertu du droit applicable, devrait incomber normalement à l'autre partie au contrat ». Ces clauses peuvent concerner à la fois la garantie constructeur ou l'extension de garantie.

<sup>235</sup> Une trentaine de plaintes de consommateurs a été recensée par l'Autorité de la concurrence auprès de journaux, d'opérateurs indépendants ou d'associations de consommateurs en 2010 et 2011 pour ce motif.

<sup>236</sup> Par ailleurs, d'après le GIPA, en 2011, 66% des propriétaires de véhicules entre 0 et 2 ans pensent perdre le bénéfice de la garantie s'ils réalisent l'entretien de leur véhicule en dehors du réseau constructeur. Lorsque le conducteur est informé de cette possibilité, le réseau constructeur perd 13 points de fréquentation.

<sup>237</sup> D'après les données communiquées par les constructeurs, les contrats d'extension de garantie ont une durée de près de 4 ans en moyenne et sont généralement souscrits au moment de l'achat du véhicule neuf, pour un peu plus 20% des immatriculations.

- Le marché de l'entretien et de la réparation des véhicules à la marque du constructeur, en obligeant le consommateur à faire réaliser les prestations par le réseau agréé pour que le bénéfice de la garantie constructeur ou de son extension ne soit pas perdu.
- Le marché de la distribution de pièces de rechange, en imposant l'utilisation de produits spécifiques pendant les premières années de commercialisation.
- Le marché de la distribution de véhicules neufs, en liant le bénéfice de la garantie au lieu d'achat du véhicule.

322. Dès le règlement d'exemption n°1400/2002, la Commission européenne avait préconisé que la garantie commerciale, dite « garantie constructeur », ne puisse être utilisée par les constructeurs pour obliger les propriétaires de véhicules à fréquenter leur réseau agréé durant sa période de validité (généralement deux ans)<sup>238</sup>. Cette attention est renouvelée dans le nouveau règlement n°461/2010, dont les lignes directrices précisent : « *Les accords de distribution sélective qualitative peuvent aussi entrer dans le champ d'application de l'article 101, paragraphe 1 du traité, si le fournisseur et les membres de son réseau agréé réservent explicitement ou implicitement les réparations de certaines catégories de véhicules automobiles aux membres du réseau agréé. Cela peut être le cas, par exemple, lorsque la garantie du constructeur vis-à-vis de l'acheteur, qu'elle soit légale ou étendue, est liée à la condition que l'utilisateur final fasse effectuer tous les travaux de réparation et d'entretien qui ne sont pas couverts par la garantie, exclusivement par les réseaux de réparateurs agréés. La même chose vaut pour les conditions de garantie qui imposent l'utilisation des pièces de rechange de la marque du constructeur pour les remplacements qui ne sont pas couverts par la garantie* » (§69). Une même analyse pourrait prévaloir pour les contrats d'extension de garantie signés au moment de l'opération d'achat du véhicule (qui correspondent aux cas les plus fréquents de souscription d'extension de garantie).
323. Compte tenu des constatations opérées ci-dessus, l'Autorité de la concurrence souhaite recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

---

<sup>238</sup> Question 37 de la brochure explicative du Règlement n°1400/2002 « *L'obligation généralisée de faire entretenir ou réparer la voiture exclusivement au sein du réseau agréé durant cette période priverait les consommateurs de leur droit de faire entretenir ou réparer leur véhicule par un réparateur indépendant, ce qui empêcherait ces réparateurs d'être en concurrence effective avec le réseau agréé, surtout en cas de "garanties étendues"* ».



\* Quelles sont les justifications à l'utilisation de telles clauses de garantie ? 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 ?

\* 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 ?

## **VI. L'utilisation de prix de vente conseillés par l'ensemble des opérateurs de la filière de l'entretien-réparation**

324. La filière de la distribution de pièces de rechange, tant dans le canal indépendant que dans le canal constructeur, diffuse, par différents moyens, des prix de vente de détail conseillés ou maximums à chacun des stades de la filière (A). Si cette pratique présente certains avantages eu égard à la multiplicité des références et au pouvoir de marché que sont susceptibles de détenir les réparateurs, elle peut également, dans certaines conditions, atténuer l'intensité de la concurrence entre les opérateurs (B).

### **A. LES ÉLÉMENTS DE DÉTERMINATION DES PRIX DE VENTE DES PIÈCES DE RECHANGE**

325. Pour chaque pièce de rechange vendue dans son réseau, le constructeur diffuse un prix de vente au détail maximum conseillé, utilisé comme référence par les concessionnaires et les réparateurs de second rang (1). Ce système de prix de vente conseillé est également utilisé au sein du canal indépendant (2).

#### **1. LA TRANSMISSION DE PRIX DE VENTE DE DÉTAIL CONSEILLÉS DANS LE CANAL CONSTRUCTEUR**

326. La plupart des constructeurs diffusent des prix de détail maximums conseillés<sup>239</sup> (appelés « *tarifs constructeurs* ») auprès de leurs concessionnaires, qui sont ensuite communiqués à l'ensemble des réparateurs agréés de second niveau du réseau constructeur. Ces prix constituent la base de la tarification du constructeur, puis du réparateur agréé. Ainsi, sur leur facture, les distributeurs agréés (RA1) se voient appliquer par le constructeur le prix de détail maximum conseillé en déduction duquel est appliquée une remise. Ces distributeurs vendent ensuite la pièce aux réparateurs (agréés comme indépendants) en utilisant généralement, comme base de leur tarification, le même prix de vente au détail conseillé, auquel est à nouveau appliquée une remise spécifique. Dans ce cas, la différence entre la remise consentie en amont par le constructeur et celle consentie en aval aux

---

<sup>239</sup> Sur six constructeurs pour lesquels cette question a été étudiée, cinq utilisent des prix de détail maximums conseillés. Le sixième n'utilise pas le qualificatif de « maximum » mais diffuse également des prix de détail conseillés.

réparateurs détermine le niveau de marge commerciale du distributeur agréé. La remise obtenue par le réparateur, utilisateur final, détermine son niveau de marge commerciale vis-à-vis du consommateur.

327. Le tarif constructeur est également utilisé dans le cadre des opérations de réparation-collision, et plus spécifiquement lors du chiffrage du sinistre, réalisé à l'aide de logiciels spécifiquement dédiés. Une fois les pièces nécessaires identifiées, ces logiciels de chiffrage permettent de totaliser le montant des pièces détachées qui sera à la charge de l'assureur (ou du consommateur si le sinistre est à sa charge). Le prix des pièces détachées qui est pris en compte est alors le « tarif constructeur ». Les assureurs peuvent cependant négocier des remises globales sur le prix final facturé (cf. Encadré 1), qui s'apparentent à des remises quantitatives sur les volumes induits par l'agrément de l'assureur.
328. Le prix de détail maximum conseillé par le constructeur, qui ne vend à aucun moment à des utilisateurs finaux, est ainsi diffusé tout au long du canal constructeur, au travers des outils de gestion de commande des opérateurs agréés (DMS<sup>240</sup>), des factures de vente des pièces de rechange, ou encore dans les logiciels spécifiquement dédiés à un type d'opération comme les logiciels de chiffrage. Le « tarif constructeur » constitue ainsi la référence pour tous les distributeurs agréés et leurs clients, assureurs ou réparateurs, agréés ou indépendants.

## **2. LA TRANSMISSION DE PRIX DE VENTE DE DÉTAIL CONSEILLÉS DANS LE CANAL INDÉPENDANT**

329. L'utilisation de prix de revente conseillés aux consommateurs par le canal indépendant a été initiée au milieu des années 1990. Auparavant, les acteurs de la distribution indépendante opéraient essentiellement sur la base d'un tarif net grossiste (« TNG ») : ils achetaient à leurs fournisseurs, i.e. les équipementiers, sur la base d'un tarif net de gros, à partir duquel ils déterminaient leur politique tarifaire avale. Désormais<sup>241</sup>, la très grande majorité des équipementiers diffuse un prix de vente conseillé auprès de leurs distributeurs, appelé ci-après le « tarif IAM ».
330. Les tarifs de détail des réparateurs indépendants sont ainsi préconisés en amont par les équipementiers, sur le même modèle que le « tarif constructeur », alors que les équipementiers ne vendent à des consommateurs finaux que de façon exceptionnelle. La seule différence vis-à-vis du canal constructeur est qu'il s'agit généralement d'un prix de vente conseillé, et non d'un prix maximum. Comme pour leurs équivalents constructeurs, ces tarifs IAM servent donc de base pour la facture et pour les catalogues électroniques utilisés par tous les acteurs du canal indépendant.
331. Par ailleurs, les distributeurs indépendants et les équipementiers ont également mis en place des structures de diffusion de tarifs par l'intermédiaire de plateformes, comme le GOLDA<sup>242</sup> en France, ou encore TECDOC<sup>243</sup> en Allemagne. Ces structures, qui regroupent généralement des équipementiers et des distributeurs indépendants ou leurs représentants, ont pour objectif d'optimiser les échanges d'informations au sein de la

---

<sup>240</sup> Dealer Management System.

<sup>241</sup> Certains équipementiers n'ont adopté une tarification sur la base du prix de détail conseillé que très récemment.

<sup>242</sup> GOLDA : Groupement pour l'optimisation des liaisons dans la distribution automobile.

<sup>243</sup> TECDOC Informations System GmbH

filière de distribution indépendante. En particulier, elles centralisent l'ensemble des « tarifs IAM » des équipementiers référencés pour ensuite les diffuser auprès, notamment, des distributeurs indépendants, soit manuellement, soit de manière automatisée via un système EDI<sup>244</sup>. Ces plateformes de diffusion permettent la synchronisation des fichiers articles entre les équipementiers et leurs distributeurs, et donc l'actualisation des prix de revente conseillés par les équipementiers dans le catalogue électronique utilisé par les distributeurs. Par leurs outils interfacés avec ces plateformes, les distributeurs indépendants, concurrents les uns des autres, ainsi que les réparateurs indépendants ont donc automatiquement accès aux prix conseillés par les équipementiers. De plus, une partie des équipementiers auraient accès au travers de ces plateformes aux tarifs conseillés par certains de leurs concurrents.

## **B. INTÉRÊT ET LIMITES DES PRIX DE DÉTAIL CONSEILLÉS**

332. La diffusion de prix conseillés de vente au détail peut induire des gains d'efficacité (1). Dans certains cas, elle peut cependant avoir des effets préjudiciables sur le fonctionnement concurrentiel du marché (2).

### **1. INTÉRÊT DES PRIX DE VENTE CONSEILLÉS : ÉVITER LA DOUBLE MARGINALISATION ET FACILITER LE POSITIONNEMENT TARIFAIRE DES RÉPARATEURS**

333. Pour les constructeurs, la mise en place de prix maxima aurait pour objectif d'éviter que l'empilement des marges à chaque stade de la filière ne conduise à un prix de détail trop élevé, nuisible à l'image de marque du constructeur. Une même logique prévaudrait dans le canal indépendant, bien que les prix communiqués par les distributeurs du circuit IAM soient seulement des prix conseillés, et non des prix maxima conseillés. En effet, l'objectif des équipementiers serait de préconiser des prix de vente finaux inférieurs ou égaux à ceux des constructeurs. De fait, certains contrats de fourniture de catalogue électronique aux distributeurs indépendants prévoient des dispositifs d'alerte dans le cas où le prix conseillé par l'équipementier serait supérieur à celui du constructeur pour la pièce considérée.
334. Les opérateurs mettent également en avant la difficulté, pour un réparateur agréé ou indépendant, de déterminer un prix de vente optimal, étant donné la multitude de références et de facteurs à prendre en compte pour identifier un niveau de prix optimal.

### **2. LES RISQUES ASSOCIÉS AUX PRIX DE REVENTE CONSEILLÉS**

#### **a) Une plus grande uniformité des prix au sein des réseaux indépendants**

335. Le graphique ci-dessous présente, pour 21 pièces vendues par un même équipementier, les prix pratiqués par celui-ci à l'égard de deux grossistes (en bleu clair), puis les prix d'achat par deux réparateurs à leur principal grossiste respectif (en jaune), et enfin les prix de vente finaux aux consommateurs (en bleu foncé : pour un achat réalisé chez le grossiste pour des opérations de DIY (« *do-it-yourself* »), en orange : pour un achat réalisé chez le

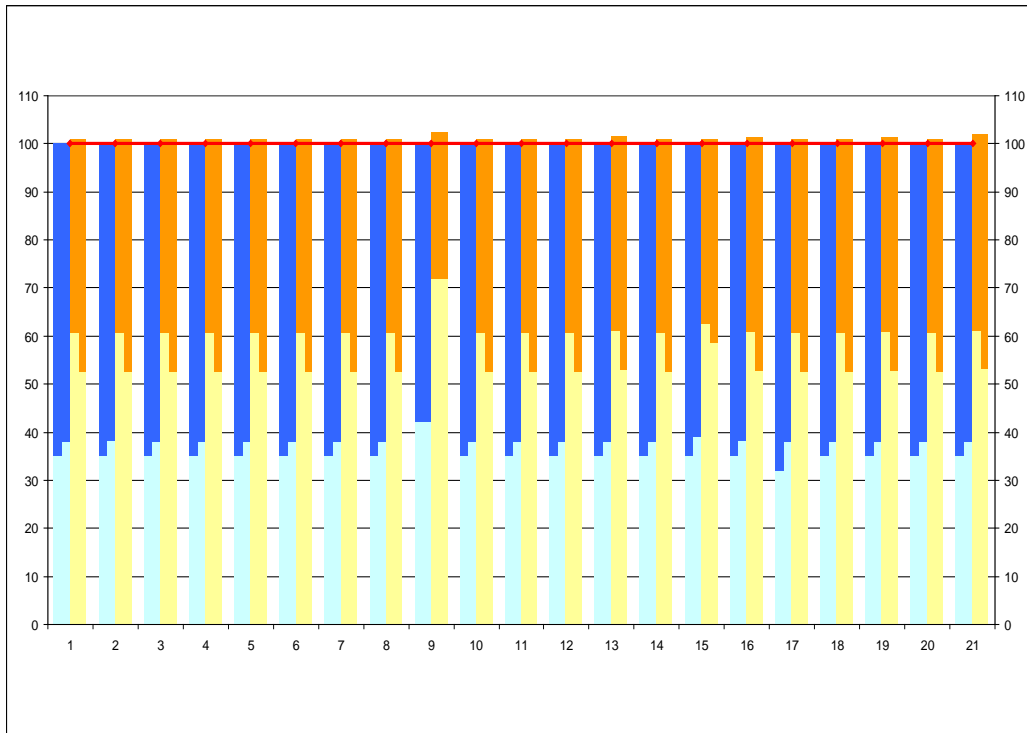
---

<sup>244</sup> « Echange de données informatisées », ce qui correspond à des dispositifs ayant pour but de fiabiliser et de fluidifier le traitement de l'information, notamment dans le processus de commande par exemple.

réparateur). Le prix de vente conseillé par l'équipementier est indiqué par la ligne horizontale rouge et normalisé à 100.

336. En dépit des prix d'achat différents à chaque stade de la filière (grossistes, réparateurs), les prix de vente au détail effectivement pratiqués sont quant à eux identiques ou très légèrement supérieurs au « tarif IAM ».

**Graphique 15 Prix d'achat, prix de vente et prix de vente conseillés pour 21 pièces d'un même équipementier (100=prix de vente conseillés)**



Source : Enquête de la DGCCRF en 2010

Note : En bleu clair, prix d'achat des grossistes ; en jaune, prix d'achat des réparateurs ; en bleu foncé et en orange, prix de vente consommateur, respectivement, des grossistes et des réparateurs ; en rouge, prix de vente conseillé par l'équipementier.

337. De même, une analyse des prix de vente conseillés à leur réseau respectif par un distributeur « 1 » (pour 782 pièces de rechange) et par un distributeur « 2 » (pour 569 pièces de rechange) montre que la proportion de prix de détail conseillés par les distributeurs, supérieurs ou égaux aux prix de détail conseillés initialement par les équipementiers est supérieure à 90%.

**Tableau 9 Prix conseillés par l'équipementier (« tarif IAM ») et prix conseillés par les distributeurs dans le canal indépendant**

	Distributeur 1	Distributeur 2	ENSEMBLE
Prix conseillés par le distributeur supérieurs aux « tarif IAM »	73	11	84
Prix conseillés par le distributeur égaux aux « tarif IAM »	652	522	1174
Prix conseillés par le distributeur inférieurs aux « tarif IAM »	53	37	91
<b>Total</b>	<b>778</b>	<b>570</b>	<b>1348</b>
Pourcentage des prix conseillés par le distributeur inférieurs aux « tarif IAM »	6,81%	6,49%	6,68%

*Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmise par des distributeurs indépendants en août 2011*

338. Enfin, plusieurs déclarations de réparateurs, figurant dans des résultats d'enquêtes communiqués par la DGCCRF, attestent du suivi de ces prix conseillés par les réparateurs indépendants<sup>245</sup>.

**b) Un risque de convergence des prix entre le canal constructeur et le canal indépendant**

339. Le canal constructeur et le canal indépendant utilisent tous deux des prix de revente conseillés, diffusés à chaque stade de la filière : le réparateur, qu'il soit agréé ou indépendant, achète ses pièces à un prix facturé égal au prix de vente conseillé duquel sera déduit le montant de la remise qui lui a été consentie.

Or, selon des équipementiers et des constructeurs<sup>246</sup>, ces prix conseillés permettent aussi aux acteurs du canal indépendant de se positionner sur le « tarif constructeur ». En effet,

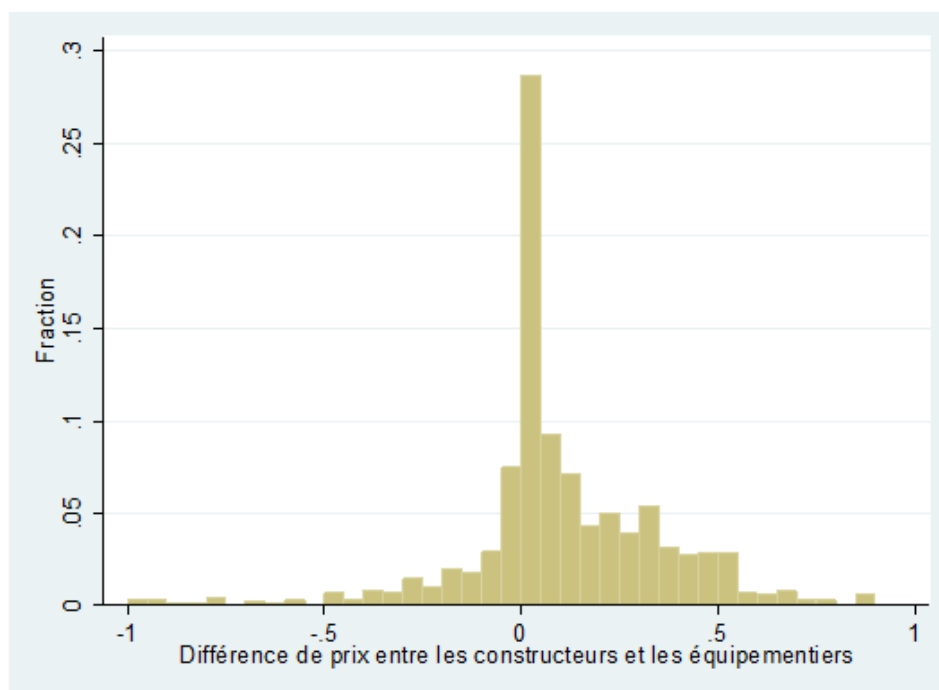
---

<sup>245</sup> Ainsi, un MRA indique : « Pour notre approvisionnement, nous passons par le site [Distributeur Indépendant], et on annonce à nos clients les prix catalogues de toutes les pièces d'origine. Ces prix sont les mêmes que les prix constructeurs, et que les prix auxquels les clients peuvent trouver les produits. Ce site Internet nous donne notre prix d'achat ainsi que le prix de vente consommateur et notre marge. ». De même, un second MRA indique : « Que ce soit l'un ou l'autre de ces fournisseurs [distributeurs indépendants], ils diffusent les prix catalogues des équipementiers, et les respectent. [...] Nous appliquons les prix de vente conseillés par nos fournisseurs. Nous ne faisons pas de remises aux particuliers. ». Dans le cas d'un centre de réparation rapide, pour les fournisseurs dont l'approvisionnement se fait en dehors de la plate-forme centrale de l'enseigne, le responsable a déclaré « nous appliquons généralement le prix issu du Bon de livraison. Dans ce cas, si la référence du produit n'existe pas dans notre base de données [...] nous appliquons le prix issu du BL, c'est-à-dire le prix avant remise. Je n'ai personnellement jamais inscrit un prix qui soit différent de celui du BL. ». Un grossiste indépendant a indiqué : « Par rapport aux listings de produits vendus avec les prix de vente et les prix d'achat, nous vous précisons que le Prix d'achat est le prix d'achat HT net de remise mais hors RFA, et le Prix de vente maison correspond au tarif détail public du fournisseur HT ». Enfin, une centrale d'achat nationale indépendante indique à ses distributeurs régionaux : « Lors de l'utilisation [du site Internet de commande], certains réparateurs s'étonnent de ne pas voir s'afficher, pour certains articles, de prix de vente (au client automobiliste final) dans les tableaux de résultats de leurs recherches. [...] Cas le plus courant : un prix de vente public (tarif de l'équipementier + une remise + un prix net), Dans ce cas, le prix d'achat pour l'automobiliste correspond au tarif de l'équipementier ».

les équipementiers sont eux-mêmes informés des prix préconisés par les constructeurs grâce aux catalogues de références fournis par certains prestataires de service. A titre d'illustration, un grand équipementier indique ainsi : « *La base référentielle pour le calcul des prix est le tarif constructeur et nous suivons son évolution à la hausse comme à la baisse. Nous faisons ainsi un catalogue général par an puis l'ajustons en fonction des évolutions décidées par les constructeurs. Nous avons accès aux tarifs des constructeurs par [des fournisseurs de bases de données]* ».

340. Comme indiqué précédemment, la diffusion des prix constructeur vers les réseaux indépendants aurait pour principal objectif de permettre au canal indépendant de se positionner à un niveau inférieur au tarif constructeur. De fait, l'analyse des prix conseillés par les équipementiers à deux distributeurs indépendants concurrents, d'une part, et par les constructeurs à leur réseau d'autre part, indique qu'en moyenne, les prix conseillés par le canal indépendant sont inférieurs à ceux préconisés par le canal constructeur. Il existe également, pour certaines références de pièces, des écarts significatifs entre les prix conseillés par les deux types de réseaux : pour 50% des pièces échantillonnées, l'écart entre les prix conseillés par les constructeurs est ainsi inférieur ou supérieur de plus de 10% à ceux conseillés par les équipementiers.

**Graphique 16 - Différences entre les prix conseillés par le constructeur et ceux préconisés par les équipementiers (pour les deux distributeurs confondus)**



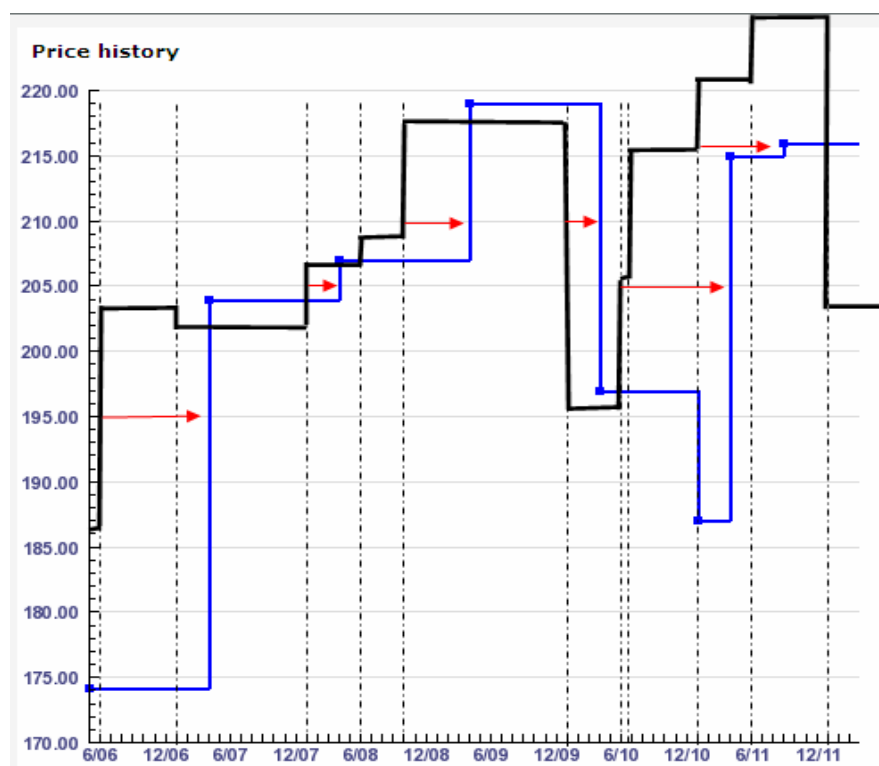
Source : Autorité de la concurrence, sur la base de données transmise par des distributeurs indépendants

Lecture : pour 28,7% des observations de l'échantillon, l'écart de prix entre les tarifs conseillés par les constructeurs et les équipementiers est compris entre 0% et 5%.

<sup>246</sup> Parmi plusieurs autres déclarations d'équipementiers et de constructeurs, un constructeur a par exemple indiqué que l'écart de prix de détail entre les pièces de qualité équivalente des équipementiers fournissant l'IAM, et celles vendues par les constructeurs sont minimales, notamment car les équipementiers suivent « systématiquement l'évolution des prix des constructeurs ».

341. Cependant, en interprétant ces différences entre les prix conseillés des canaux constructeur et indépendant, il doit être gardé à l'esprit que seul le prix le plus faible d'une pièce est renseigné dans la base de données ; il n'est pas exclu que ces prix inférieurs correspondent à une moindre qualité des pièces pour lesquelles le prix conseillé par l'équipementier a été communiqué. De plus, ces différences de prix mesurent un écart à un instant donné. En termes dynamiques, une certaine convergence des prix entre le canal constructeur et le canal indépendant peut être constatée à partir du graphique suivant, qui retrace l'évolution dans le temps des prix « constructeur » et « IAM » conseillés pour une même pièce.

**Graphique 17 - Evolution des prix constructeur et IAM pour une même pièce (juin 2006-décembre 2011)**



Source : donnée constructeur (confidentiel) - En noir, le tarif constructeur ; en bleu, le tarif IAM  
 Lecture : en avril 2007, le prix de vente conseillé constructeur de la pièce étudiée s'élevait à 202€ et le prix de vente conseillé de l'équipementier est passé de 174€ à 204€.

### C. QUESTIONS AUX PARTIES INTÉRESSÉES

342. Comme le soulignait la Commission européenne dans ses lignes directrices, « du point de vue de la concurrence, les prix maxima et conseillés risquent de fonctionner comme point de convergence pour les revendeurs et d'être suivis par la plupart, voire la totalité d'entre eux et/ou ils sont susceptibles d'atténuer la concurrence ou de faciliter la collusion entre les fournisseurs »<sup>247</sup>. Si l'élaboration de prix conseillés ou de prix maxima présente certains avantages dans un marché où coexistent plusieurs dizaines de milliers de références et où les détaillants peuvent détenir du pouvoir du marché, elle ne doit pas pour autant conduire à une uniformisation des prix de vente au détail et décourager les

<sup>247</sup> Point 227 des Lignes directrices relatives au règlement général n°330/2010.

politiques de prix agressives en réduisant l'incertitude concurrentielle qui doit prévaloir, tant au sein des réseaux agréés ou indépendants qu'entre ces réseaux.

343. Au cas d'espèce, les éléments recueillis conduisent à penser que les prix conseillés par les équipementiers sont très suivis, tant par les distributeurs, qui les diffusent tels quels aux détaillants, que par ces derniers lorsqu'ils vendent les pièces au détail. Les pièces d'un même équipementier tendraient ainsi à être revendues à un prix identique sur le marché de détail, prix égal au prix conseillé par l'équipementier, qui est le même quel que soit le réseau considéré et le prix d'achat de la pièce. La transparence relative des prix conseillés, des équipementiers étant informés des prix préconisés par les constructeurs via des prestataires de solutions informatisées, voire de ceux de leurs concurrents, et la connaissance qu'ont les opérateurs du rôle de point focal que jouent ces prix pour l'élaboration de la politique tarifaire des réparateurs peuvent, dans un marché où l'élasticité prix de la demande est faible, inciter chaque revendeur de détail à continuer de pratiquer les prix conseillés ou les prix maxima, chaque fabricant pouvant quant à lui avoir intérêt à aligner ses prix conseillés ou maxima sur ceux du constructeur.
344. Ces constatations conduisent l'Autorité de la concurrence à recueillir les observations des parties intéressées sur les questions suivantes :

\* 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 ?

\* 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 ?



## CONCLUSION

345. Le secteur de l'après-vente automobile représente un chiffre d'affaires de plus de 30 milliards d'euros en 2010. Il demeure caractérisé par le leadership des réseaux de réparateurs agréés des constructeurs, qui détiennent 53% de ce marché en valeur. Cette prépondérance des réseaux constructeurs est particulièrement forte pour ce qui concerne les prestations de réparation-entretien réalisées sur les véhicules de moins de cinq ans (avec une part de marché des réseaux agréés de 80% pour les véhicules de moins de deux ans et de 70% pour les véhicules de moins de quatre ans). Par ailleurs, les augmentations de prix sur le marché français, tant pour les prestations d'entretien-réparation (+28% entre 2000 et 2010 en termes réels) que pour la vente de pièces de rechange (+13% en termes réels entre 2000 et 2010), contrastent avec les évolutions constatées dans d'autres pays européens. Elles sont également d'autant plus paradoxales que, sur cette période, la concurrence a plutôt eu tendance à se renforcer.
346. Le présent document fait état de plusieurs freins à une plus forte concurrence sur ce marché. Ainsi, la protection des pièces visibles par le droit des dessins et modèles confère aux constructeurs un véritable monopole sur la distribution de ces pièces, tandis que pour les pièces non protégées subsistent encore plusieurs obstacles à une plus forte concurrence entre constructeurs et équipementiers, qu'il s'agisse des contrats d'outillage ou de certaines clauses contractuelles qui lient les constructeurs et les équipementiers. Par ailleurs, sur le segment des véhicules de moins de cinq ans, les difficultés rencontrées par les intermédiaires spécialisés pour diffuser les informations techniques des constructeurs vers les réseaux indépendants (comme certaines clauses contractuelles d'utilisation des données techniques, le format, le contenu, et le prix de ces données) et les contrats de garantie constructeur ou d'extension de garantie limitant son exercice lorsque les consommateurs ont fait réparer ou entretenir leur véhicule dans les réseaux indépendants, sont également de nature à diminuer l'intensité de la concurrence entre réparateurs agréés et réparateurs indépendants. Enfin, en réduisant l'incertitude concurrentielle, l'utilisation, par l'ensemble de la filière, des prix de détail conseillés par les constructeurs et les équipementiers pourrait contribuer à atténuer la concurrence en prix pour la distribution de gros et de détail de pièces de rechange.
347. Pour appréhender ces différentes problématiques, permettre la prise en compte de nouveaux arguments et contribuer à faire évoluer efficacement la concurrence dans ce secteur, l'Autorité de la concurrence invite les parties intéressées à lui soumettre leurs observations sur l'ensemble de ce document et sur les points spécifiques qu'elle a présentés, et ce avant le 24 mai 2012.

# Glossaire

## Annexé au document de consultation publique sur le fonctionnement des secteurs de la réparation automobile et des pièces de rechange pour véhicules

### A. PIÈCES DE RECHANGE

**Pièce d'origine :** dans ses lignes directrices relatives à l'application du Règlement n°461/2010 (§19), la Commission européenne définit ainsi les « pièces d'origine » : « Les *«pièces ou équipements d'origine» sont des pièces ou des équipements qui sont fabriqués conformément aux spécifications et normes de production fournies par le constructeur du véhicule automobile pour la production des pièces ou des équipements destinés à l'assemblage du véhicule automobile en question. Ceci comprend les pièces ou équipements qui sont fabriqués sur la même chaîne de production que ces pièces ou équipements.* »

**Pièce de qualité équivalente :** il s'agit des pièces qui « *doivent être d'une qualité suffisamment élevée pour que leur emploi ne porte pas atteinte à la réputation du réseau agréé.* »

**Pièce visible :** Il s'agit des pièces de peau, soit pour l'essentiel les pièces de carrosserie, de vitrage, d'optique ou les rétroviseurs. Ces pièces sont visibles et participent à l'identité visuelle des véhicules, et peuvent être protégées par le droit des dessins et modèles.

**IAM :** « Independent Aftermarket », désigne le canal indépendant, soit tous les opérateurs du marché qui ne font pas partie des réseaux agréés des constructeurs. Les pièces « IAM » sont les pièces à la marque des équipementiers, par opposition à celles à la marque des constructeurs. Ces pièces peuvent aussi être désignées par le terme « non-OEM ».

**OEM :** « Original Equipment Manufacturer » désigne le constructeur. Les « pièces OEM » sont les pièces de rechange vendues par le constructeur et portant la marque de ce dernier.

**OES :** « Original Equipment Supplier » désigne l'équipementier d'origine. Les « pièces OES » correspondent aux pièces d'origine produites et distribuées par les fournisseurs d'équipements d'origine ne portant pas la marque du constructeur (elles sont parfois également appelées « pièces non-OEM »).

### B. PHASE INDUSTRIELLE

**Première monte :** Il s'agit de la phase d'assemblage des véhicules neufs. Une pièce de première monte est donc une pièce qui sera montée sur le véhicule neuf.

**Vie-série :** Il s'agit de la période pendant laquelle le véhicule est assemblé. Etant donné les volumes importants de pièces nécessaires pour la première monte, il s'agit de la phase industrielle où les séries sont les plus longues et donc les économies d'échelle les plus importantes. Au cours de la vie-série peuvent également être fabriquées des pièces destinées à la rechange.

## C. FOURNISSEURS

**Équipementier de première monte :** désigne les équipementiers fabricant pour le constructeur les pièces de première monte (pour l'assemblage du véhicule). Il s'agit généralement des équipementiers qui fabriquent aussi les pièces de rechange « OEM », portant la marque du constructeur.

**Équipementier d'origine :** désigne les équipementiers qui fabriquent les pièces de rechange de rechange « OEM », portant la marque du constructeur. Il s'agit généralement de l'équipementier de première monte, mais pas toujours.

**Équipementier de second rang :** désigne les équipementiers fabricant une pièce pour l'IAM mais qui ne la fabriquent pas initialement pour le constructeur.

## D. REPARATEURS

**MRA « Mécanicien réparateur automobile » :** désigne les garagistes généralistes indépendants des réseaux agréés et qui peuvent être liés ou non à une enseigne indépendante.

**Soft-franchises multimarques des constructeurs :** il s'agit de réparateurs dont le modèle économique est comparable à celui des MRA (ils sont notamment multimarques), mais qui ont un contrat de fourniture de pièces avec le canal constructeur, pour leur approvisionnement en pièces de gammes multimarques des constructeurs.

**Réparateur agréé du constructeur :** Il s'agit d'un réparateur rattaché à une enseigne à la marque du constructeur qu'il représente.

- **RA1 : « Réparateurs agréés de niveau 1 »** désigne les réparateurs agréés qui sont directement agréés par les constructeurs et qui sont distributeurs agréés de pièces de rechange. Il s'agit le plus souvent de concessionnaires (et parfois de succursales des constructeurs), qui peuvent être présents également sur le marché de la vente de véhicules neufs et d'occasion.
- **RA2 : « Réparateurs agréés de niveau 2 »** désigne les réparateurs dont l'activité se limite à l'entretien-réparation. A la différence des RA1, ils ne sont pas agréés pour la distribution de pièces

**Réparateur agréé par un assureur :** il s'agit d'un réparateur agréé par un assureur, auprès duquel l'assureur incite ses assurés à se rendre pour les opérations de carrosserie, faisant suite à un sinistre et qui sont à la charge des assureurs.

## E. TARIFS

**Tarifs « constructeur » :** désigne les prix de vente conseillés ou maximaux des constructeurs auprès de leur réseau agréé au niveau de la vente au détail.

**Tarif « IAM » :** désigne les prix de vente conseillés des équipementiers auprès de leurs clients, au niveau de la vente au détail.

**TNG « Tarif net grossiste »** : désigne le prix d'achat net auquel le grossiste achète les pièces aux équipementiers.

## F. INFORMATION TECHNIQUE

**EURO 5** : Ce terme fait référence au règlement (CE) n°715/2007 du 20 juin 2007 relatif à la réception des véhicules à moteur au regard des émissions des véhicules particuliers et utilitaires légers (Euro 5 et Euro 6) et aux informations sur la réparation et l'entretien des véhicules. Il s'agit du règlement rendant notamment obligatoire la transmission d'informations techniques aux indépendants et prévoyant les modalités d'application plus précises .

**Calculateur** : désigne un système électronique gérant les fonctions d'un véhicule automobile moderne. Il existe plusieurs types de calculateurs, chacun spécialisé dans un domaine : gestion du moteur, du freinage, de la traction ou même de l'alarme et de l'air conditionné. En outre, tous les calculateurs du véhicule sont généralement interconnectés, ce qui est appelé « multiplexage » et ils coordonnent ainsi le fonctionnement de différents organes du véhicule.

**La reprogrammation du calculateur** consiste en l'installation dans le calculateur du logiciel lui permettant de fonctionner. Une fois ce logiciel téléchargé dans le véhicule, il a un fonctionnement générique.

**Un télécodage** est alors nécessaire afin de communiquer au calculateur un certain nombre de paramètres lui permettant d'identifier l'environnement dans lequel il va évoluer (par exemple : un calculateur d'injection va être apparié par télécodage avec le moteur suivant ses caractéristiques).

**Editeur d'information technique** : Ces opérateurs mettent à disposition des réparateurs des informations techniques, en général pour réaliser l'entretien et la réparation des véhicules. Décrites dans l'article 1<sup>er</sup> du règlement n°566/2011, les informations techniques comprennent notamment l'identification du modèle de véhicule, les manuels d'entretien et de techniques, les schémas électriques, les catalogues de pièces de rechange, ou encore les temps de travail correspondant à chaque opération.

**Fabricant d'outils de diagnostic** : Ces opérateurs fabriquent des outils de diagnostic monomarques ou multimarques, qui sont des dispositifs permettant de communiquer avec le système électronique des véhicules, d'interpréter des codes défauts, de remettre à zéro des calculateurs, ou encore d'effectuer leur télécodage ou leur reprogrammation. Ces dispositifs sont de plus en plus nécessaires dans le cadre de l'activité d'après-vente automobile.