Le règlement 1400/2002 : une entrée en vigueur décevante en terme d'ouverture à la concurrence.

Contre toutes attentes, à la fois des constructeurs automobiles très anticipateurs d'une part, et des acteurs indépendants jusqu'alors plutôt passifs d'autre part, le règlement européen 1400/2002 n'a pas pleinement rempli les objectifs qu'il s'était fixé en terme d'ouverture à la concurrence. Telles sont les conclusions de l'étude, menée sur la période 1996-2004 par le cabinet britannique *London Economics,* concernant les tendances du marché automobile européen dans les domaines de la distribution, de la réparation et des pièces détachées.

Après une première période relativement passionnée et conflictuelle au sein des réseaux constructeurs lors de la requalification des contrats ; une seconde période plus résignée s'est ouverte dans les réseaux désormais agréés, alors qu'aucun changement majeur n'est survenu dans les réseaux indépendants.

La séparation de la distribution et de la réparation a pleinement rempli l'objectif souhaité par le 1400/2002 et la distribution semble être le secteur où les stratégies ont été les plus affinées en vue d'une moindre vulnérabilité et d'une plus grande synergie. Une diversification des marques représentées a été constatée chez les distributeurs durant ces deux dernières années avec un engouement pour les nouvelles marques.

L'abandon de la territorialité a promu la cession de petites concessions isolées à des groupes plus importants. Le multi-marquisme, avec la mise en commun de l'après-vente, n'est toutefois pas encore entré dans la culture des distributeurs ne voulant pas heurter les constructeurs très sensibles dans ce domaine.

La réparation, à travers les restructurations opérées par les constructeurs, a vu la consolidation de la mainmise de ces derniers et n'a donc pas encore vu l'ouverture à la concurrence souhaitée par le règlement 1400/2002. **Les intervenants indépendants, majoritairement regroupés dans des réseaux désormais puissants, devraient à brève échéance faire évoluer cette situation notamment en France. Cette dernière étant par ailleurs dans la perspective d'une remise en question des lois franco-françaises de protection des pièces de carrosserie.**

La pièce détachée enfin, toujours très en marge des stratégies commerciales (alors qu'elle participe pour une part prépondérante aux profits des distributeurs), ne manquera pas de révéler ses réels potentiels en termes de rentabilité, d'autonomie et d'adéquation aux demandes du marché. Il reste à découvrir les limites à long terme des actions de fidélisation et de pressions économiques ou psychologiques des constructeurs, sachant que pour eux aussi, la pièce détachée contribue fortement à leurs propres résultats financiers.

La Direction Générale de la Concurrence de la Commission Européenne procède, sur la base de ce rapport, à une consultation, dont la date de clôture est fixée au 30 octobre 2006. Nous vous tiendrons informés des conclusions qui en seront tirées.

Européennement vôtre !

Jean-Philippe Verles

EUROMOTOR
REPRÉSENTATION - CONSEIL

Pour vous faciliter l'accès à ces informations sur les premiers impacts de l'entrée en vigueur du règlement 1400/2002 sur le marché automobile , nous avons réalisé une synthèse traduite en français du rapport publié par le London Economics.

Les éléments statistiques illustrant cette synthèse sont tous issus du rapport mentionné ci-dessus.

> Sommaire

I. La distribution 3

A- L'augmentation de la concurrence 4
B- Les innovations dans la distribution 7
C- La tendance observée concernant le comportement des consommateurs 7

II. La réparation 7

A- Les réparateurs agrées 8
B- Les réparateurs indépendants 9
C- Les parts de marché des différents types de réparateurs 9
D- Les tendances du marché 10

III. La pièce détachée 12

A- Les pratiques concurrentielles possibles de la part des constructeurs 14
B- Les innovations dans les circuits de distribution 14
C- Les changements concernant les facteurs de concurrence 15

I. LA DISTRIBUTION

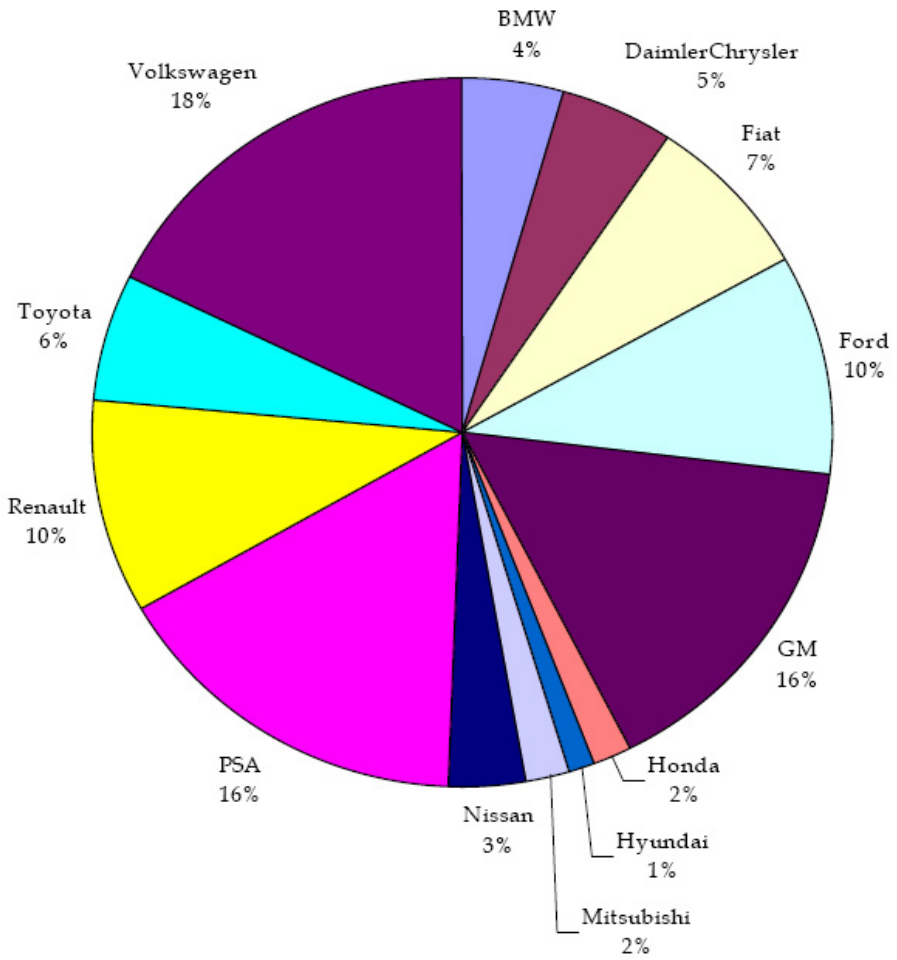
Le règlement 1400/2002 a introduit dans la distribution automobile les principaux changements suivants:

- l'interdiction dans un même réseau des distributions sélective et exclusive,
- la fin des clauses d'exclusivités géographiques à partir d'octobre 2005.

De plus, et ce afin d'encourager les formes innovantes de distribution, le 1400/2002 sépare les activités de vente de celles d'après-vente et interdit aux constructeurs de restreindre le droit au multi-marquisme.

Globalement, les changements intervenus suite à l'application du règlement 1400/2002 dans la distribution sont d'ores et déjà significatifs, mais il est encore trop tôt pour conclure s'ils vont vraiment dans le sens de l'ouverture à la concurrence souhaitée par la Commission européenne.

Figure 13: Car manufacturers' average market share, 1997-2004.

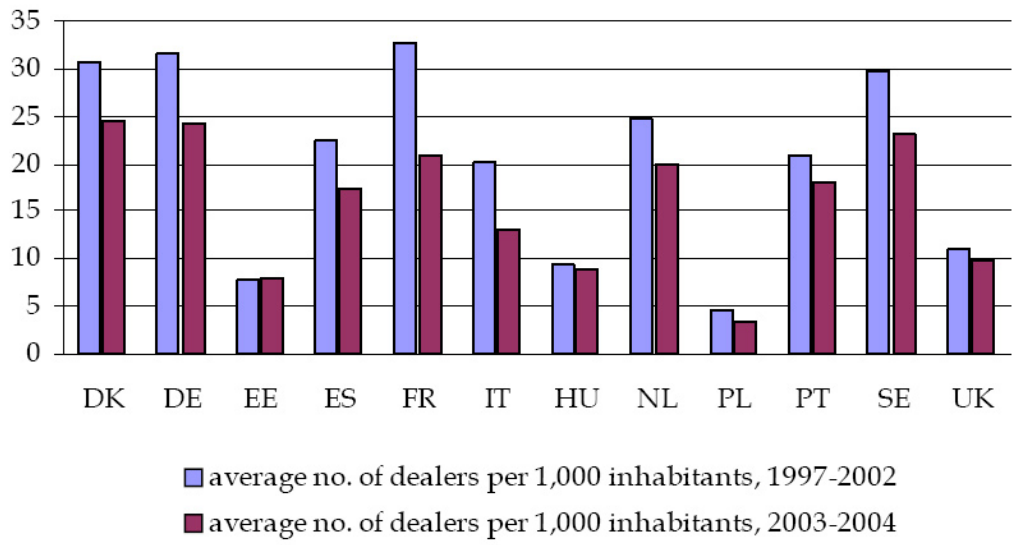


Note: market shares have been calculated using data on the value of sales across the 12 selected countries.
Source: LE Manufacturer Survey.
Underlying data can be found in table format in the annex to this chapter containing the confidential information (Volume II Section 1).

I. A- L'augmentation de la concurrence

Une baisse substantielle de la densité des réseaux a été notée dans tous les pays européens et pour toutes les marques. Il reste toutefois des différences importantes entre les marques : ***Renault par exemple, a deux fois plus de distributeurs par voiture vendue que VAG.***

Figure 21: Density of dealer network: average number of dealer outlets per 1,000 inhabitants, 1997-2002 and 2003-2004.



Source: HWB International; Eurostat.

Les groupes ont augmenté en nombre et les distributeurs en taille, laissant moins de place aux distributeurs isolés devenus de fait moins compétitifs. ***Les groupes prédominants ont gagné plus de 3% de parts de marché en France***, Allemagne et Italie. Les 25 plus gros groupes nationaux représentent seulement 10% du marché en Allemagne, Italie et Espagne mais 30% au Royaume-Uni.

Figure 35: Evolution of the share of the Top 20 dealers' turnover in total sales, by country: index, 1997=100.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Germany	100	104	114	129	145	156	162
Spain	98	101	107	113	116	120	123
France	95	97	104	110	120	142	176
Italy	119	138	153	161	164	166	165
Netherland	99	96	96	106	117	126	131
Poland	124	148	167	175	175	172	173
UK	83	91	97	108	104	117	142

Source: LE Manufacturer Survey.
Detailed data are provided in the confidential annex to this chapter (Volume II Section 1).

Ces regroupements ont permis un rééquilibrage du maillage des réseaux et devraient générer une augmentation de la concurrence dans les zones urbaines et au sein même des marques.

S'il est noté une augmentation du nombre de succursales des constructeurs de 70% sur la zone - France, Allemagne, Italie et Royaume-Uni -, globalement, elles ne couvrent guère plus de 2% des réseaux européens.

L'abandon de la territorialité semble avoir eu une légère influence sur la concurrence dans la distribution, que ce soit au sein même des marques, qu'entre-elles.

Le parc européen n'a guère augmenté durant la période 1997-2004, mais les nouvelles marques ont bénéficié de croissances importantes aux dépens des plus anciennes, ce qui témoigne de la présence d'une plus grande concurrence. Il est à souligner que sur pratiquement tous les pays européens, cinq marques représentant plus des deux tiers du marché, occupent les quatre premières places.

L'intervention des intermédiaires transfrontaliers semble difficile à déterminer en l'absence de statistiques fournies par les constructeurs.

La rentabilité nette moyenne des distributeurs est légèrement au-dessus de 2% et est restée stable durant la période observée. L'augmentation des immobilisations au bilan des distributeurs montre à l'évidence que les investissements structurels liés aux standards qualitatifs sont plus élevés qu'auparavant.

Figure 36: Evolution of turnover (€) per dealer contract by country (1997-2004).

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Denmark	13,788,707	14,311,534	14,530,300	15,815,524	15,680,102	22,619,501	20,318,099	29,965,299
Germany	8,436,758	8,512,852	11,166,824	13,616,834	13,058,334	11,637,069	12,704,068	12,540,320
Estonia	5,872,910	6,334,460	4,579,040	5,073,597	5,638,812	6,370,164	8,963,866	11,086,883
Spain	4,763,256	5,620,592	6,572,701	6,355,938	6,846,594	7,287,874	8,829,155	10,653,149
France	5,369,032	5,894,369	6,660,426	7,158,041	7,714,162	8,293,309	8,811,881	8,904,904
Italy	6,533,653	6,969,625	7,396,885	8,492,982	9,726,867	10,274,995	11,181,308	12,187,426
Hungary	1,059,679	1,338,399	1,960,313	2,325,688	2,721,372	4,282,512	6,059,148	6,606,595
Netherlands	6,336,590	6,181,343	7,945,962	8,808,794	9,663,876	10,930,173	11,988,329	11,955,947
Poland	2,313,924	2,602,109	3,661,292	3,802,952	3,719,758	3,903,749	4,153,070	4,821,954
Portugal	3,040,495	3,217,934	4,058,709	4,183,562	4,102,085	3,491,401	3,200,395	3,394,885
Sweden	3,771,915	5,225,316	5,828,487	6,109,077	6,237,289	6,137,350	7,547,420	7,396,797
UK	12,041,537	13,342,650	12,979,435	13,448,379	14,160,944	16,494,023	19,261,418	21,557,936

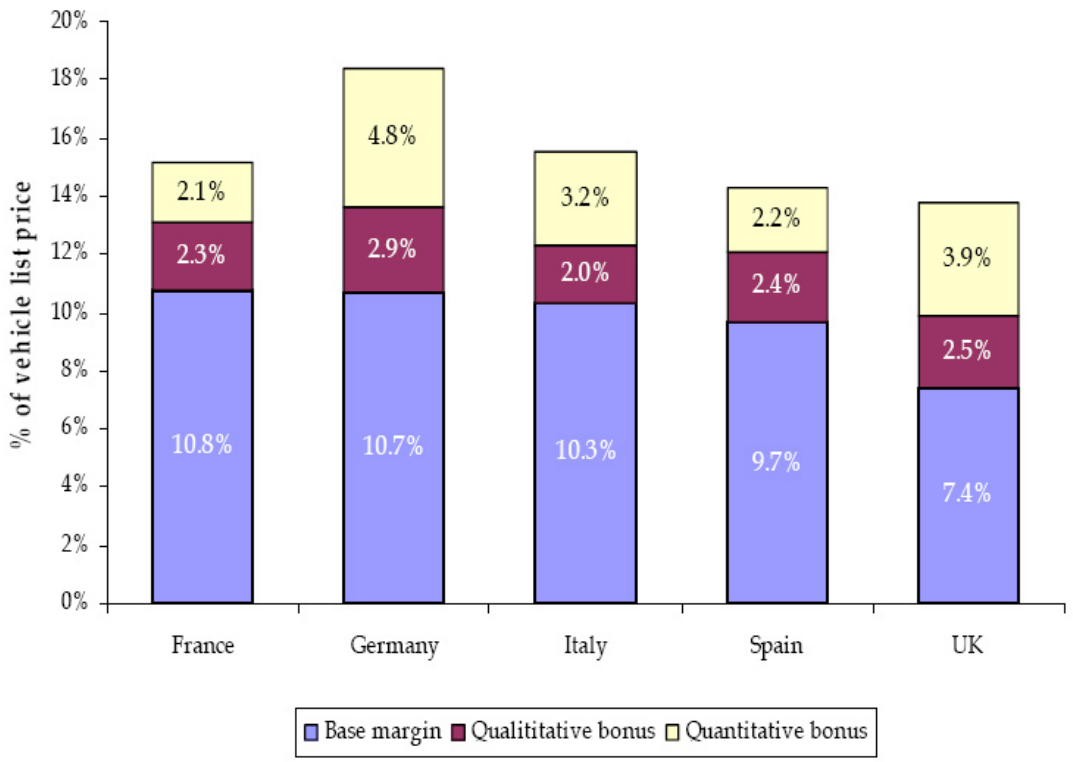
Source: LE Manufacturer Survey. Detailed data are provided in the confidential annex to this chapter (Volume II Section 1).

Figure 53: Average operating margin for car dealerships (in %).

	1998	2000	2002	2003	2004
Denmark	3.03	0.55	0.83	0.93	1.37
Germany	2.47	0.55	0.88	0.90	1.13
Estonia	1.00	3.35	3.94	3.57	2.02
Spain	1.70	1.31	0.98	1.20	1.45
France	1.62	1.52	1.24	1.19	1.63
Italy	1.18	0.85	0.74	0.57	0.44
Hungary	2.88	1.47	3.03	2.41	2.94
Netherlands	2.52	1.41	0.98	1.62	1.77
Poland	1.90	-0.30	1.11	1.53	2.20
Portugal	1.08	0.73	-0.28	-0.53	0.18
Sweden	1.62	2.34	2.14	2.31	2.32
UK	1.78	1.15	1.58	1.58	1.65
EU12	1.62	1.33	1.18	1.19	1.35
EU25	1.61	1.36	1.22	1.23	1.38

Note: Operating margin is defined as earnings and losses before taxes and interest divided by turnover.
Source: Amadeus.

Figure 60: Average Margin Structure.



Source: ICDP.

I. B- Les innovations dans la distribution

La tendance à l'augmentation de la taille des distributeurs et l'instrumentalisation du 1400/2002 ont clairement facilité le multi-marquisme qui reste malgré tout encore peu répandu dans un grand nombre de pays.
La vente par Internet ne s'est pas significativement développée, mais a eu un impact majeur auprès des acheteurs, par son apport en informations techniques et en comparatifs de prix.

Le multi-marquisme

C'est une diversification dont l'objectif est la mise en commun de l'après-vente de différentes marques à des fins de rationalisation.

I. C- La tendance observée concernant le comportement des consommateurs

L'augmentation de la taille des distributeurs et de leurs services offerts a clairement bénéficié aux consommateurs. La forte concurrence, relevée dans cette étude, a généré une plus grande volatilité de la consommation se conformant désormais à la tendance générale constatée pour les achats de biens durables.

Cette volatilité est observée dans tous les pays sauf l'Italie, le Royaume-Uni et l'Allemagne et principalement sur les nouvelles marques ayant de faibles taux de pénétration. Le multi-marquisme, par ses offres alternatives, répond parfaitement à cette évolution de la consommation.

Le marché européen est devenu extrêmement concurrentiel par la lutte active des constructeurs pour le maintien de leur part de marché, et ceci au grand bénéfice du consommateur. En effet, la baisse moyenne du prix réel par véhicule, observée de 1996 à 2004, est de **12,5%** avec un effet de convergence des prix au sein des pays européens.

II- LA REPARATION

Le 1400/2002 s'est attaqué à différentes restrictions d'accès au statut de réparateur agréé : l'agrément est uniquement lié à une sélection qualitative et non plus quantitative, avec la possibilité pour les constructeurs d'agréer directement de simples réparateurs.

Par ailleurs, le 1400/2002 a renforcé le cadre d'intervention des réparateurs indépendants vis-à-vis des réparateurs agréés, notamment en leur ouvrant l'accès aux informations techniques et aux pièces d'origine.

L'évolution du marché de la réparation n'est plus significativement liée aux fluctuations des parcs circulants en raison de la mise en œuvre des deux groupes de forces opposées suivantes :
- l'augmentation du parc et de son âge, l'évolution des procédés de réparation et le remplacement plus systématique des pièces au lieu de leur réparation et,
- l'augmentation de la fiabilité des voitures, l'allongement des révisions périodiques, la sécurité routière, la baisse de la moyenne kilométrique et enfin l'amélioration de l'état des routes.

Le volume européen du marché de la réparation n'a guère évolué et le nombre total des opérateurs (agréés et indépendants) n'a pas sensiblement baissé durant la période observée. La profitabilité européenne globale de ce secteur, légèrement en dessous de 3%, semble ainsi ne pas avoir été affectée, malgré des variations importantes dans certains pays.

Figure 87: Average operating margin for service and repair of motor vehicles.

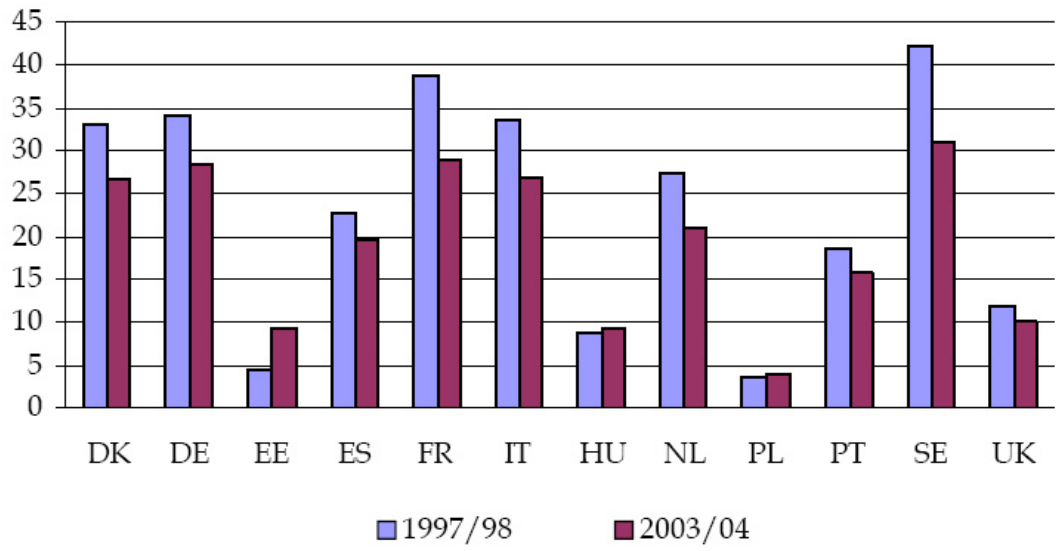
	1998	2000	2002	2003	2004
Denmark	0.71	1.43	3.44	1.66	2.24
Germany	0.65	2.45	2.45	2.17	2.27
Estonia	-0.07	2.48	5.89	4.36	2.79
Spain	3.21	3.09	2.48	2.94	3.38
France	3.15	3.13	2.81	2.55	2.71
Italy	2.03	1.91	2.07	1.63	1.90
Hungary	2.55	1.80	5.04	4.64	3.00
Netherlands	3.15	1.05	3.51	1.66	5.30
Poland	1.79	0.67	2.10	1.77	4.44
Portugal	2.76	2.12	2.68	1.37	2.14
Sweden	3.12	3.56	3.72	3.97	4.04
UK	3.98	3.83	2.49	3.44	3.04
EU12	**2.92**	**2.87**	**2.72**	**2.61**	**2.75**
EU25	**2.73**	**2.69**	**2.57**	**2.50**	**2.67**

Source: Amadeus.

II. A- Les réparateurs agréés

Le changement majeur après le 1400/2002 est la baisse de 18% du nombre des anciens agents, partiellement remplacés par des réparateurs agréés, engendrant ainsi une baisse de 12% de ces intervenants.

Figure 99: Density of the authorised network: outlets per 100,000 inhabitants (1997; 2003).



Source: HWB International Ltd.

La participation des 13 principales marques au nombre total de réparateurs est toujours élevée (68%) mais en constante baisse ce qui témoigne de la part grandissante des nouvelles marques.

Le nombre en hausse des réparateurs agréés (non-distributeurs) devient une caractéristique importante du marché de la réparation après le 1400/2002, avec 20% du total des intervenants (allant même jusqu'à 60% en Italie).

II. B- Les réparateurs indépendants

Dans le groupe des 12 principaux pays européens, près de 6000 réparateurs indépendants ont disparu entre 2002 et 2003.

L'esprit « d'indépendance » de ces réparateurs et les coûts d'agréments induits semblent, entre autres facteurs, faire obstacle à leur entrée dans les réseaux agréés. Ceux-ci ne souhaitent pas être sous le contrôle d'un constructeur, craignant également de ce fait la perte de la clientèle d'autres marques.

Les centre-autos sont plus développés en France et au Royaume-Uni qu'en Allemagne et en Espagne. Ils sont pratiquement insignifiants en Italie.

II. C- Les parts de marché des différents types de réparateurs

L'âge du véhicule reste le critère majeur de choix de l'automobiliste entre les réseaux agréés et les réseaux indépendants, avec une grande disproportion en faveur des agréés pour les véhicules récents.

La proportion européenne des indépendants par rapport aux agréés est passée de 7/1 à 5/1 (avec une réduction plus forte en Espagne, France, Italie et Portugal). Les agréés voient ainsi leur part de marché globale augmenter de 5%.

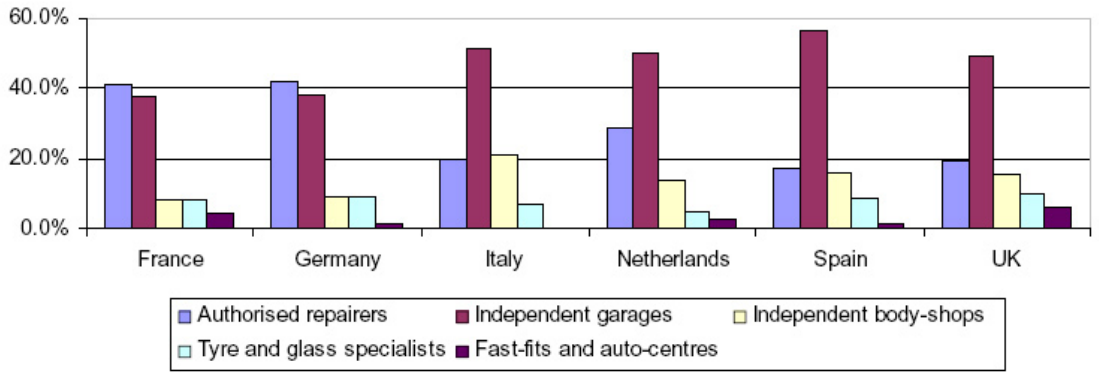
Figure 94: Ratio of the number of independent to authorised repairers (1999-00 versus 2003-04).

	1999-00	2003-04
Denmark	4.2	4.0
Germany	1.5	1.2
Estonia	-	7.1
Spain	12.4	8.4
France	7.1	4.8
Italy	16.3	13.2
Hungary	-	15.9
Netherlands	1.7	1.4
Poland	50.1	
Portugal	20.8	16.5
Sweden	5.9	5.7
UK	6.6	6.2
12 countries	**7.3**	**5.2**

Source: LE.

L'attractivité du statut de réparateur agréé n'a pas encore produit tous ses effets car 17% des indépendants envisageraient encore d'entrer en contrat avec un constructeur.

Figure 107: Repair market structure by type of repairer, 2004.



Source: ICDP.

La perception d'une demande acrue pour la réparation «toutes marques» a poussé certains constructeurs à mettre en place des réseaux distincts de leur propre marque (Eurorepar, Motrio, etc…).

II. D- Les tendances du marché

D'importants groupes indépendants de la réparation (ADI, etc…) s'organisent en synergies et deviennent des acteurs incontournables commercialement et juridiquement.

Voir schéma page suivante

Figure 92: Repairer structure in France, 2005.

Company Total	Outlets 25 004	Share of outlets in category	Company	Share of outlets in category	Share of outlets in category
Manufacturer owned	2 394	9.6%	Outlets offering bodywork	14 470	57.9%
Eurorepar	1 250	52.2%	Authorised repairers	5 250	36.3%
Motrio	1 000	41.8%	Specialists	3 980	27.5%
Motorcraft	144	6.0%	Independents	3 140	21.7%
			Distributors	2 100	14.5%
Independent	8 143	32.6%			
Generalist	3 982	48.9%	Body shop	1 241	15.2%
AD	1 159	29.1%	AD Carrosserie	381	30.7%
Top Garage	700	17.6%	Axial	280	22.6%
Précisium	400	10.0%	Five Star	235	18.9%
Autoprimo	331	8.3%	Alcoat Selected	160	12.9%
Gel'Auto	300	7.5%	Top Carrosserie	100	8.1%
Autologistes	300	7.5%	Precisium Carrosserie	70	5.6%
Bosch Car Service	181	4.5%	Autoneo	15	1.2%
Autofit	140	3.5%			
La signature du pro	130	3.3%	Autocentres	1 073	13.2%
Mon Garage	100	2.5%	Feu Vert	303	28.2%
Elit'Auto	100	2.5%	Norauto	244	22.7%
Autoservice AD	89	2.2%	France Auto pièces	140	13.0%
Proximeca	52	1.3%	Roady	130	12.1%
			L'Auto	74	6.9%
Fast-fit	2 475	30.4%	Maxauto	57	5.3%
Speedy	400	16.2%	Formule 1	40	3.7%
Midas	360	14.5%	Etap Auto	33	3.1%
Eurotyre	330	13.3%	Bricauto	22	2.1%
Euromaster	300	12.1%	Happy Car	20	1.9%
Point S	300	12.1%	Formauto	10	0.9%
Vulco	300	12.1%			
Côté Route	260	10.5%	Others	480	5.9%
Siligom	185	7.5%			
Axto	40	1.6%			

Source: Le tissu des points de vente se rétracte encore (Jean-Pierre Genet, l'Argus de l'Automobile, 7.7.2005. http://pboursin.club.fr/pdgmeca6.htm.

Les réparateurs indépendants s'organisent en groupements, ce qui renforce leur position face à la concurrence des réseaux agréés. Dans cette concurrence, l'accès aux outils spécialisés, à des sources compétitives d'approvisionnements et à une image de marque reconnue, sont primordiaux. Toutefois, la volonté du 1400/2002 d'assurer un accès suffisant aux informations techniques pour les indépendants ne semble pas encore être satisfaite, ou économiquement accessible.

L'apport dans le secteur indépendant de techniciens qualifiés exclus des réseaux agréés et les politiques des équipementiers auprès des groupements indépendants, vont renforcer la pression sur les réseaux agréés.

A terme, la distinction de notoriété entre les réparateurs agréés et les groupes indépendants fortement professionnalisés va s'atténuer. Au niveau des prix, il apparaît clairement que les réparateurs indépendants devront toujours offrir des tarifications bien plus compétitives que leurs homologues agréés jouissants de l'image du constructeur.

La tendance observée concernant le comportement des consommateurs

Alors que les coûts moyens de maintenance et de réparation augmentent en raison du développement de la technicité et de la hausse relative de la part de marché des réparateurs agréés (plus chers que les indépendants), il est toutefois observé une baisse globale des dépenses d'entretien.

III- La pièce détachée

La pièce détachée, comme la réparation à laquelle elle est encore totalement liée malgré la possibilité offerte de conclure des contrats spécifiques, voit ses restrictions d'accès limitées par le 1400/2002 à des critères uniquement qualitatifs, ouvrant par ailleurs les réseaux agréés à de nouvelles catégories de pièces (d'origine équipementier et de qualité équivalente).

Les principaux objectifs du 1400/2002 dans le domaine de la pièce détachée étaient les suivants :
- définition qualitative et objective de la notion de pièce d'origine,
- autorisation pour les réseaux agréés d'acheter en dehors du réseau constructeur,
- autorisation pour les équipementiers à vendre aux réparateurs indépendants,
- accès des réparateurs indépendants aux pièces captives des constructeurs,
- possibilité d'accès au statut de distributeur agréé de pièces lorsque la part du constructeur concerné dépasse 30% du volume d'achats.

A ce jour, les constructeurs automobiles ne fabriquent que 20% des composants et pièces utilisées dans le montage de leurs voitures, mais les pièces, qui ne représentent que 5% du CA, contribuent à 50% de leurs profits.

Si les profits moyens européens des constructeurs dans le domaine des pièces ont baissé entre 1997 et 2000, ils ont augmenté à nouveau et significativement depuis. Les constructeurs restent toujours très « contrôlants » sur le marché car il n'y a pas eu de conversion notable de leurs réseaux vers des achats extérieurs.

Les réparateurs agréés continuent en effet d'approvisionner 90% de leurs besoins auprès des constructeurs qui ont pratiqué des hausses importantes de prix sur leurs pièces captives, afin de rester compétitifs sur les pièces soumises à la concurrence.

La France est le pays ou la plus grande dépendance des distributeurs est constatée avec 97% d'achats chez le constructeur et 80% dans le sous-réseau agréé.

Figure 124: Spare parts sourced from VM relative to total sourcing, 2004 (%).

	France	Germany	Italy	UK
Authorised dealers	97%	85%	95%	90%
Sub-dealers	80%	85%	65%	
Independent repairers	30%	20%	20%	10%
Independent body shops	65%			85%
Service chains and others	30%	15%	0%	0%

Source: ICDP

En raison de la part importante des marques françaises (2/3 du parc au total) bénéficiant de mesures de protection particulières sur les pièces de carosserie, les réparateurs en France restent encore très dépendants des pièces livrées par les constructeurs.

Figure 145: Market share of the authorised network in the spare parts retail market (1999-2004).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	*change 1999-2004*
Germany	52.2%	51.5%	50.8%	50.1%	49.1%	48.3%	*-4.0%*
Spain	18.8%	18.3%	17.8%	17.3%	17.7%	18.1%	*-0.7%*
France	30.0%	29.9%	29.6%	29.5%	29.4%	29.4%	*-0.6%*
Netherlands	41.0%	40.5%	40.2%	40.0%	39.6%	39.2%	*-1.8%*
Italy	23.4%	23.3%	23.1%	23.1%	23.8%	24.4%	*1.1%*
Hungary	25.5%	25.7%	26.2%	26.5%	26.5%	26.8%	*1.3%*
Poland	21.0%	21.7%	22.6%	23.3%	24.1%	24.4%	*3.4%*
Portugal	24.8%	25.6%	26.1%	26.8%	27.4%	27.5%	*2.7%*
Sweden	40.9%	41.2%	41.3%	41.2%	41.3%	41.2%	*0.4%*
UK	25.6%	26.1%	26.5%	27.0%	27.4%	27.5%	*1.9%*
Total	**35.4%**	**34.8%**	**34.3%**	**34.0%**	**33.8%**	**33.6%**	***-1.8%***

Note: Includes spare parts used in repairs. Includes spare parts only for the light vehicle aftermarket at retail prices (cars and light commercials to 3.5t GVW); Excludes labour charges. Relevant sales taxes are included; "Parts" includes tyres, accessories and lubricants.
Source: London Economics based on Datamonitor data

Comme pour les informations techniques, l'accès aux pièces détachées des constructeurs est bien moins ouvert aux indépendants que ce que souhaitait le 1400/2002.

Dans des pays comme l'Allemagne et le Royaume-Uni, certains constructeurs souhaitent agréer des distributeurs de pièces, mais la plupart d'entre-eux refusent de diffuser des standards d'agrément au motif

qu'ils n'existent pas, ou qu'ils n'ont pas de cadre contractuel spécifique à offrir. Le nombre des distributeurs de pièces est extrêmement faible : 44 en 2004 (dont 2 en France), couvrant moins de 0,2% du marché.

Il est à noter par exemple qu'en Allemagne, ***en France*** et au Royaume-Uni, ***alors que le nombre de réparateurs agréés est plus de trois fois supérieur à celui des indépendants, que leur part de marché dans les pièces n'est*** respectivement ***que de*** 48%, ***29%*** et 27%.

Au regard de ses objectifs annoncés, le 1400/2002 n'a pas apporté de changement significatif dans la pièce détachée car la part de 60% de ventes par les équipementiers automobiles dans les réseaux indépendants est resté stable durant les huit dernières années, avec même une légère tendance en faveur des constructeurs.

III. A- Les pratiques anti-concurrentielles possibles de la part des constructeurs

Une vente directe des équipementiers dans les réseaux agréés serait perçue comme hostile de la part des constructeurs, constituant ainsi un facteur supplémentaire de fragilisation de leurs relations commerciales.

Les systèmes de bonifications utilisés par les constructeurs intègrent des paramètres dissuasifs pour les achats de pièces hors réseau. Très concrètement, il existe des systèmes de rémunération sur des pièces captives liés à des ratios en pièces concurrencées, ou encore, des attributions de rémunérations complémentaires pour les ventes faites auprès des réparateurs agréés ou enfin, des aides techniques liées à des achats en pièces.

Si les restrictions contractuelles à l'usage de pièces ne provenant pas de chez les constructeurs sont conformes au 1400/2002, des clauses renforcées de responsabilité du réparateur ont souvent été constatées dans les contrats.

Les extensions de garanties, les forfaits d'entretien ou les obligations de stockage de pièces sont d'autres éléments de restrictions constatées.

La résistance structurelle des réseaux

Les réseaux agréés montrent une certaine résistance à tout changement de pratiques commerciales : cela est certainement lié à un manque d'information sur les opportunités offertes dans le domaine des pièces détachées.

Bien que le 1400/2002 n'impose que 30% d'achats auprès du constructeur, une gestion diversifiée implique souvent pour les réseaux agréés un équipement informatique multi fournisseurs. L'approvisionnement des 70% contractuellement libres reste ainsi complexe, onéreux et peut provoquer des ruptures de stocks.

Si l'innovation majeure du règlement 1400/2002 a été de redéfinir en fonction de critères purement qualitatifs la notion de « pièce d'origine », le rapport de force en faveur des constructeurs, en limite largement la portée jusqu'à ce jour.

III. B- Les innovations dans les circuits de distribution

Les réparateurs et distributeurs opèrent désormais différemment qu'autrefois avec moins de stocks ce qui requièrent donc de plus grandes fréquences de livraisons (jusqu'à 6 par jour constatées dans certaines agglomérations).

Devant la montée en puissance de l'électronique embarquée et de la complexification des équipements, la formation, l'information technique et les outils de diagnostic prennent de plus en plus d'importance dans tous les réseaux.

Curieusement, alors que les réparateurs indépendants ont tendance à se recentrer sur leurs spécialités, les agréés s'ouvrent de plus en plus sur les autres marques à travers des initiatives comme l'Opel Trade Club ou le Ford Parts Plus.

Des commentateurs avisés s'attendent à ce que les constructeurs passent outre leurs distributeurs et réparateurs, malgré le risque de les fragiliser, en vendant directement à certains groupements indépendants.

L'obligation de collecter certaines pièces usagées (pneus, batteries, etc…) pose des problèmes de logistique inversée et de stockage supplémentaire.

En résumé, les gisements de profits de la pièce détachée devraient ouvrir rapidement un nouveau terrain d'innovation particulièrement dynamique mais aussi d'extrême concurrence.

Internet devient un moyen performant d'accès aux logistiques

Un projet de création d'un protocole informatique commun de l'après-vente a été initié par les groupements ADI, ATR, GAU et TEMOT pour l'élaboration d'un standard de communication électronique pour les pièces détachées et l'après-vente.

Hella annonce qu'en Allemagne, 70% de ses commandes sont faites « on-line » ce qui baisse significativement les coûts de gestion, de stockage et d'administration, ainsi que les risques d'erreurs.

III. C- Les changements concernant les facteurs de concurrence

La tendance générale des fabricants n'est pas à l'ouverture sur le marché indépendant. Si une moitié de ceux-ci ont augmenté leurs ventes aux constructeurs, les autres les ont baissées en faveur des grossistes et aux dépens de l'après-vente directe, maintenant leurs parts respectives globalement stables.

L'impact de la possibilité pour les équipementiers de mentionner « pièces d'origine » sur leurs pièces ou emballages ne permet aucune conclusion consensuelle. Il semble que seuls les fabricants de « pièces équivalentes » aient profité du nouveau cadre qualitatif, les équipementiers restant très frileux sur ce genre d'argumentation pouvant être perçue comme hostile par les constructeurs. Enfin, il n'y a aucune directive sur le type et le contenu des certificats que les fabricants doivent fournir pour attester de leurs qualités ; en Allemagne, seuls 70 fabricants ont émis des certifications 1400/2002.

Il reste encore de nombreuses protections juridiques au titre des brevets ou propriétés artistiques sur les pièces de carrosserie dans différents états européens et une proposition de loi 98/71 qui vise à supprimer ces types de protections nationales permettra l'entrée de fabricants indépendants dans ce domaine encore réservé. Une étude indique que dans les pays non protégés, le prix des pièces de « robe » est inférieur en moyenne de 9,8% avec des écarts allant jusqu'à 70% sur les ailes. A ce jour, les constructeurs maîtrisent encore 88% de ces volumes.

Voir schéma page suivante

Figure 151: Price evolution of body parts and non-body parts - France 1999-2004.

		1999	2004	ratio		1999	2004	ratio
Mégane Scénic	Bumper (front)	175.32	194.22	1.11	Shock absorber	53.72	49.90	0.93
Clio		182.94	188.43	1.03		53.72	53.84	1.00
Safrane		300.61	275.79	0.92		92.54	92.93	1.00
Saxo		167.04	174.06	1.04		45.51	46.51	1.02
Xsara		146.34	150.07	1.03		50.56	56.58	1.12
Evasion		306.42	314.19	1.03		82.17	123.51	1.50
206		94.44	154.01	1.63		44.24	42.64	0.96
309		114.39	130.35	1.14		63.20	60.50	0.96
406		232.22	276.14	1.19		56.87	54.35	0.96
Mégane Scénic	Bonnet	182.94	185.94	1.02	Water pump	68.75	70.65	1.03
Clio		160.07	175.61	1.10		68.60	70.65	1.03
Safrane		320.14	343.25	1.07		173.39	118.13	0.68
Saxo		160.87	174.97	1.09		68.60	65.54	0.96
Xsara		179.19	194.89	1.09		68.60	65.54	0.96
Evasion		161.48	216.62	1.34		55.43	69.49	1.25
206		150.92	178.12	1.18		68.60	62.57	0.91
309		198.63	226.35	1.14		73.94	74.54	1.01
406		225.80	325.96	1.44		68.60	75.99	1.11
Mégane Scénic	Wing (front)	78.51	85.00	1.08	Clutch set	132.33	129.00	0.97
Clio		60.83	72.25	1.19		132.42	129.00	0.97
Safrane		131.11	122.63	0.94		242.55	249.26	1.03
Saxo		65.65	70.00	1.07		127.64	163.00	1.28
Xsara		77.91	83.08	1.07		125.78	153.00	1.22
Evasion		84.07	89.65	1.07		255.04	268.88	1.05
206		62.43	74.46	1.19		141.32	186.85	1.32
309		69.04	79.53	1.15		149.85	186.85	1.25
406		114.98	131.15	1.14		166.86	207.05	1.24
Mégane Scénic	Door (front)	218.61	250.26	1.14	Brake discs	57.91	57.91	1.00
Clio		228.67	242.24	1.06		122.00	52.93	0.43
Safrane		323.99	364.23	1.12		122.00	114.34	0.94
Saxo		185.53	198.30	1.07		61.62	66.31	1.08
Xsara		218.59	227.40	1.04		65.60	73.64	1.12
Evasion		269.45	280.31	1.04		101.13	134.09	1.33
206		160.07	191.76	1.20		71.42	66.30	0.93
309		173.55	197.16	1.14		71.42	66.30	0.93
406		292.21	336.60	1.15		88.49	66.30	0.75
Mégane Scénic	Grill	47.11	40.00	0.85	Brake pads	38.11	38.42	1.01
Clio		23.15	50.00	2.16		38.11	38.42	1.01
Safrane		434.48	512.80	1.18		69.79	54.88	0.79
Saxo		89.27	100.53	1.13		43.61	47.22	1.08
Xsara		11.80	12.27	1.04		51.81	55.84	1.08
Evasion		171.40	180.09	1.05		74.58	80.74	1.08
206		36.59	43.20	1.18		48.04	51.17	1.07
309		51.70	58.91	1.14		34.13	38.42	1.13
406		51.76	59.05	1.14		48.04	51.17	1.07

Note: Weighted based on estimated volume of sales.

Source: FEDA (Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile).

Le rôle des compagnies d'assurance dans le choix des pièces pour les réparations d'accidents s'accroît et cela constitue une menace importante pour les constructeurs. Au Royaume-Uni, où 76% des coûts de réparation sont pris en charge par elles, l'augmentation des volumes de pièces non constructeur a été de 22% sur la seule année 2003.

Le nombre de véhicules déclarés économiquement non-réparables par les compagnies a augmenté de 39% depuis 1998 pour atteindre 590.000 véhicules pour 5.690.000 réparés.

D'autres intervenants tels que les sociétés de location (premiers clients des constructeurs), montrent un intérêt grandissant pour les profits réalisables dans la pièce détachée et pourront également avoir leur mot à dire dans le domaine des garanties contractuelles des constructeurs.

La tendance observée concernant le comportement des consommateurs

Les automobilistes ne sont généralement pas décideurs de la qualité des pièces utilisées, sélectionnant plutôt un prestataire en fonction de critères comme la sécurité, l'expérience et la proximité. La nette amélioration de la fiabilité des véhicules est un élément prédominant pour le consommateur qui ne trouve ainsi guère d'avantage supplémentaire avec le 1400/2002 dont il ne connaît d'ailleurs pas l'existence.

Le prix moyen réel des pièces et accessoires a ainsi baissé de 10% entre 1996 et 2005 avec depuis, une légère tendance vers une hausse équivalente à l'augmentation générale des prix à la consommation.

Pour toute information complémentaire sur cette synthèse ou sur le contenu du rapport du London Economics rendu à la Commission européenne, contactez-nous
www.euromotor.info
newsletter@euromotor.info