

DOSSIER

La pièce de rechange est l'enjeu économique principal de la nouvelle réglementation européenne.

La distribution des pièces de rechange et le règlement européen 1400-2002

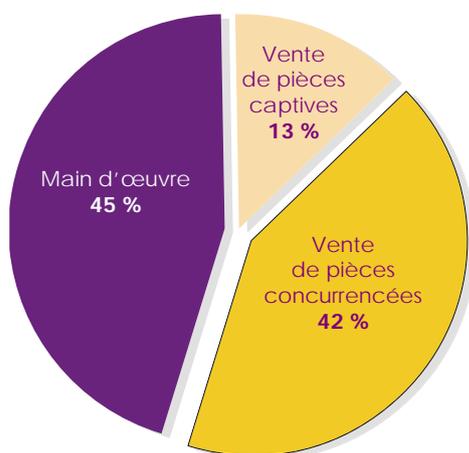
L'Autofocus n° 26 s'était fait écho des évolutions du cadre réglementaire de la distribution automobile par l'entrée en vigueur du règlement européen 1400-2002 au mois d'octobre 2003.

Rappelons qu'il prévoit une libéralisation du marché de la réparation automobile, à savoir :

- 1 • Interdiction de la combinaison entre distribution sélective et distribution exclusive ;
- 2 • Suppression du lien entre vente et après-vente et mise en place d'un nouveau statut : « le réparateur agréé » ;
- 3 • Promotion du multimarquisme ;
- 4 • Accès à la formation et aux informations techniques ;
- 5 • **Redéfinition des pièces de rechange d'origine ;**
- 6 • **Distribution et accès aux pièces d'origine.**

Le présent Autofocus s'interrogera plus spécifiquement sur ces deux derniers points.

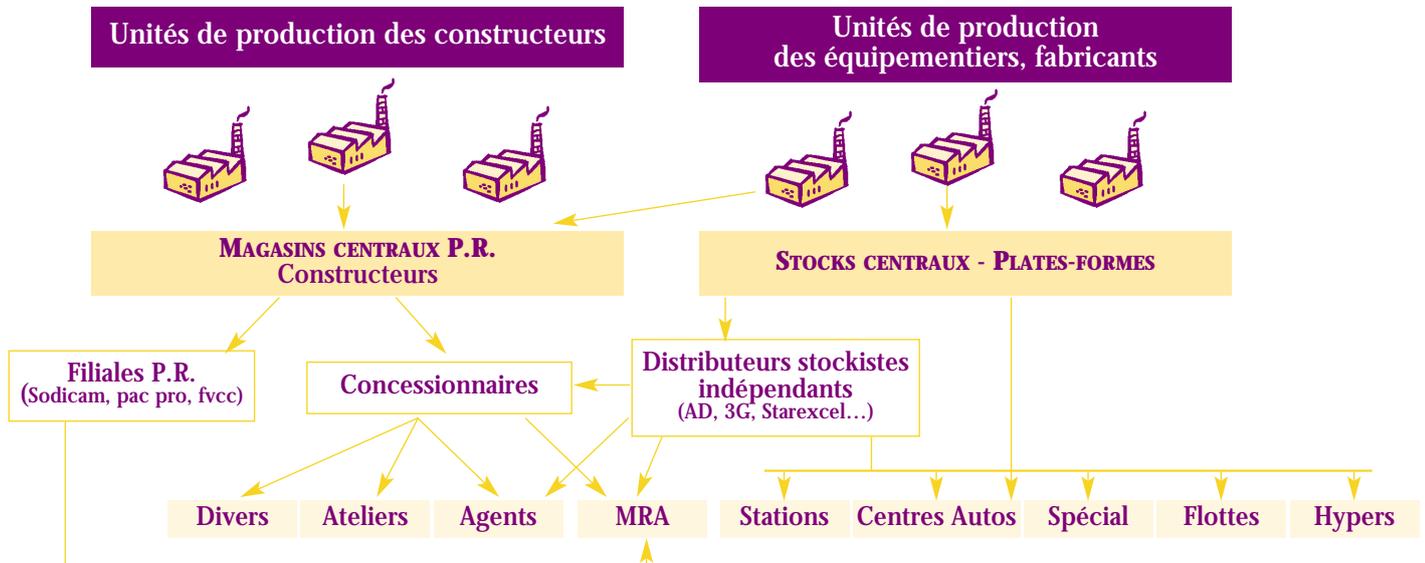
Un marché de 20 milliards d'euros en 2000



Répartition du chiffre d'affaires du marché de la pièce de rechange en 2000.

- Malgré un ralentissement de la progression du chiffre d'affaire du marché de la pièce de rechange (P.R.) ces cinq dernières années, celui-ci représentait 20 milliards d'euros en 2000 dont près de 11 milliards d'euros pour la vente de pièces seule.
- Selon l'observatoire de l'automobile de Cofica, l'activité « vente pièce de rechange » représentait **32 % de la marge brute des concessions** en 2000 (36 % pour la vente de Véhicules Neufs et 19 % pour le SAV). Cette proportion enregistrant un recul d'année en année.
- Environ 10 % du chiffre d'affaires global des constructeurs seraient générés par la vente de pièces de rechange.
- L'ensemble des pièces visibles de l'extérieur d'un véhicule (carrosserie, optique, plasturgie...) sont dites « **captives** » : elles sont protégées par la loi sur les dessins et modèles et sont exclusivement distribuées par les constructeurs. Les autres pièces sont « **concurrencées** » : elles sont l'objet du règlement 1400-2002.
- Grâce aux pièces captives, **les constructeurs et leurs réseaux disposent de 55,6 % du marché** global de la pièce. **Le marché des pièces concurrencées est nonobstant dominé à 58 % par les distributeurs-stockistes.**

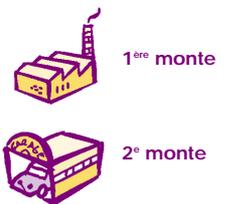
Les acteurs de la distribution de pièces de rechange et accessoires.



Définition de la pièce et règles de distribution : ce qu'apporte le règlement

► Un élargissement de la notion de pièce de rechange d'origine.

- L'ancien règlement européen de 1995 limitait la reconnaissance des pièces d'origine :
 - aux pièces fabriquées par les constructeurs ;
 - aux pièces fabriquées par les équipementiers pour les constructeurs.
 Le règlement 1400-2002 élargit ce champ aux pièces fabriquées par les équipementiers **répondant aux normes de fabrication de la première monte** (distribuées par les réseaux indépendants).



► Distribution de pièces : les nouvelles obligations des constructeurs.

- Un constructeur ne peut pas exiger l'utilisation de ses propres pièces d'origine pour des travaux de réparation et d'entretien normaux et cela même durant la période de garantie.
- Un constructeur ne peut pas obliger le réparateur à informer ses clients sur la nature des pièces de rechange utilisées (pièces d'origine ou pièces de qualité équivalente) hormis pour les travaux sous garantie.
- Un constructeur ne peut pas empêcher ses réparateurs agréés de se procurer sur le marché de l'après-vente indépendant, des pièces de rechange de la même qualité et moins onéreuses que ses propres pièces.
- Un constructeur ne peut pas utiliser les droits de propriété intellectuelle ou le savoir-faire pour restreindre le droit de l'équipementier de vendre des pièces de rechange à des réparateurs agréés et indépendants, même en cas d'accord de cession de droits.

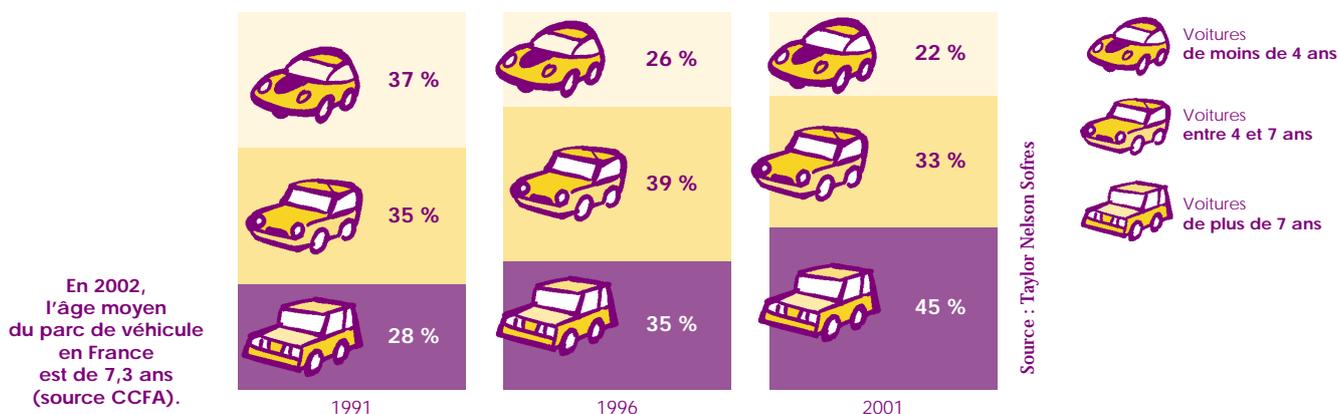
● Il est désormais interdit d'obliger les distributeurs ou les réparateurs d'effectuer auprès d'un seul et même fournisseur plus de 30 % de leurs achats de pièces.

Le règlement 1400-2002 apporte donc aux concessionnaires et réparateurs agréés un peu plus d'espaces de liberté vis-à-vis de leurs constructeurs. Cependant, l'appui logistique, les primes sur objectif et une gestion de P.R. simplifiée due au fait qu'il n'y ait qu'un seul fournisseur, n'incitent pas les concessionnaires, malgré les gains potentiels, à se fournir auprès de plusieurs distributeurs.

Quels enjeux pour la distribution de pièces de rechange ?

► Un marché de plus en plus centré sur les véhicules anciens.

Dépenses de rechange en fonction de l'âge du véhicule



Comme l'indiquent les données ci-dessus, si la part des dépenses en pièces de rechange diminue pour les véhicules récents, elle est en augmentation pour les véhicules plus anciens. Les enjeux économiques de la pièce de rechange se situent donc de plus en plus sur les véhicules de plus de 7 ans. Or, sur le marché de la réparation automobile, les véhicules de **plus de 7 ans** sont majoritairement des véhicules de seconde main : c'est un **marché** nettement plus **concurrentiel** (indépendants, centres autos, réseaux) que le marché des véhicules de moins de 4 ans (canalisé par les réseaux des constructeurs). Donc, parmi les entreprises de réparation, les MRA et les centres autos devraient théoriquement être les principaux bénéficiaires d'une libéralisation de la pièce...

► Les stratégies des équipementiers en question

Les équipementiers sont relativement prudents dans la « bataille » qui oppose constructeurs et distributeurs indépendants car ils sont très dépendants des constructeurs pour la première monte. Pourtant les actions des distributeurs stockistes pourraient leur permettre **d'équilibrer le rapport de force entre première monte et deuxième monte** dans la mesure où les équipementiers pourront vendre sans restriction les pièces qu'ils fabriquent pour les constructeurs à la distribution indépendante. Lors du salon Equip'auto 2003, certains équipementiers tel Valeo ont rapidement proposé des labels de pièces (Label Valeorigin) répondant aux critères de la première monte.



► « Constructeurs vs distributeurs-stockistes » pour séduire les réparateurs indépendants

Les **MRA** représentent un enjeu majeur pour les acteurs de la distribution de pièces : ils constituent à l'heure actuelle de 50 à 60 % du chiffre d'affaire des distributeurs-stockistes selon la FEDA (fédération professionnelle représentant la distribution indépendante). De plus, désormais, les MRA pourront trouver des pièces d'origine d'équipementiers chez les distributeurs-stockistes.

► Intensification du développement de réseaux de garages

À la suite de l'AD (Autodistribution), les distributeurs-stockistes proposent aux MRA d'adhérer ou d'agréer à un réseau pouvant leur apporter des services comme une signalétique, des outils marketing, des formations GNFA, une aide logistique et informatique à la gestion de PRA... etc.

En échange, **les distributeurs-stockistes incitent les réparateurs à se fournir en pièces chez eux** à travers des prix compétitifs et des remises. Ces dernières pourraient permettre aux MRA de dégager une marge « correcte » : selon une enquête du magazine Rechange Automobile en 2000 – depuis leur adhésion à un réseau, 38 % des MRA auraient augmenté leur marge commerciale brute de plus de 5 % et 32 % auraient augmenté leur marge brute de plus de 10 %.

► Contre-offensive des constructeurs

Pour contrer les offensives des distributeurs indépendants, les constructeurs ont des stratégies relativement différentes. On citera notamment :

- Une politique de **baisse des prix des pièces** d'origine au logo du constructeur. Cette baisse des prix affecte actuellement les réseaux des constructeurs qui la répercute sur leurs marges distributeurs.
- Développement de **réseaux de garages** (Motrio pour Renault, Eurorepar pour Citroën...) ; ces réseaux sont initialement destinés aux ex-agents n'ayant pas répondu aux critères de réparateurs agréés... mais ils sont également largement ouverts aux autres MRA (surtout pour Eurorepar).
- Essor des **pièces multimarques** de constructeurs (Motrio pour Renault, Motorcraft pour Ford...).
- **Implantation dans les réseaux** multimarques (rachat de Midas par le groupe Fiat).
- Incitations diverses : Intranet de commande de pièces, nouveaux moyens commerciaux...etc.

Enfin, les constructeurs cherchent également à éviter que leur propre réseau n'achète leurs pièces à la concurrence : à travers les nouveaux contrats des concessions, certains constructeurs imposent des critères de sélection qui permettent de limiter la liberté d'achat (obligation de disposer stocks de pièces constructeurs importants... pour limiter les autres pièces, proposition de « contrats d'entretiens » imposant des pièces constructeurs...). Même si certaines de ces pratiques risquent d'être condamnées par la commission européenne, il faut rappeler que certains constructeurs ont préféré être taxés de fortes amendes, plutôt que d'accepter d'appliquer les règles de la concurrence fixées par le précédent règlement d'exemption (1475/95).



Un impact sur les métiers ?

Durant les prochains mois, l'équipe de l'Observatoire se mobilisera pour identifier si ce nouveau règlement aura eu un impact sur les métiers du magasinage : le magasinier PRA doit-il gérer un surcroît de fournisseurs ou de types de pièces ? Les offensives commerciales impactent-elles les emplois ?



Autofocus
 Directeur de la publication : Yves Terral
 Directeur de rédaction : Philippe Merel
 Rédaction : Jocelyn Gombault
 à partir d'un dossier de Sandrine Pabœuf.
 Observatoire : 02 28 01 08 01