

Les services de l'automobile



La distribution Des pièces de rechange automobiles, Vers une réorganisation des circuits ?



**La distribution
des pièces de rechange automobiles,
Vers une réorganisation des circuits ?**

**Ce dossier de travail est édité par l'observatoire
de l'Association Nationale pour la Formation Automobile**

Service études et prospective
108 rue Moulin des Landes
44 980 Sainte-Luce sur Loire
02 28 01 08 01
observatoire@anfa-auto.fr

A participé à cette édition :
Sandrine PABOEUF

Edition 06/2003, Sainte-Luce (44)
19 pages

La distribution des pièces de rechange automobiles, Vers une réorganisation des circuits ?

INTRODUCTION

CHAPITRE 1 - LE SYSTEME DE DISTRIBUTION DE LA PIECE DE RECHANGE : UNE ORGANISATION VERROUILLEE PAR LES CONSTRUCTEURS

Quelques précisions

- 1. Qu'entend-t-on par pièce de rechange ?**
- 2. Comment évolue le marché de la rechange ?**
- 3. La pièce quel enjeu pour les entreprises ?**

I. Structure du système de distribution

1.1 Un marché fractionné

- 1.1.1 Les pièces captives
- 1.1.2 Les pièces concurrencées

1.2 Les circuits de distribution

- 1.2.1 Le réseau des constructeurs
- 1.2.2 Le réseau des fabricants de pièces
 - 1.2.2.1 Le circuit des distributeurs stockistes
 - 1.2.2.2 Un réseau « parallèle »
 - 1.2.2.3 Schématisation des circuits de distribution de la pièce

II. L'accès aux pièces concurrentes reste contrôlé par les constructeurs

- 2.1 En amont, un système de production dominé par les constructeurs**
- 2.2 Des pratiques difficiles à modifier**
- 2.3 Un cadre réglementaire flou**

CHAPITRE 2 : LE NOUVEAU REGLEMENT ET L'AVENIR DU MARCHE DE LA PIECE

I. Le nouveau cadre réglementaire

1.1 Principales dispositions destinées à libéraliser le marché de la pièce

- 1.1.1 Clarification de la notion de pièce d'origine
- 1.1.2 Règles d'utilisation des pièces
- 1.1.3 Libéralisation de l'accès à l'information technique pour les distributeurs indépendants

1.2 Conséquence de cette clarification : la fin du monopole des constructeurs ?

II. Quels scénarios d'évolution possibles ?

- 2.1 Vers un élargissement de l'offre sur le marché de l'origine ?**
- 2.2 Vers une modification des circuits d'approvisionnement ?**
- 2.3 Quelles conséquences pour les concessionnaires et les constructeurs**
 - 2.3.1 Une clientèle plus volatile
 - 2.3.2 Quelles stratégies ?

Conclusion

La distribution des pièces de rechange automobiles, Vers une réorganisation des circuits ?

INTRODUCTION

Avec l'entrée en vigueur du règlement 1400/2002 encadrant le commerce et la réparation automobile, la Commission Européenne entend libéraliser un marché dominé par les constructeurs. Parmi les nombreuses dispositions destinées à modifier les règles du jeu, l'une d'entre elles vise à rééquilibrer les relations entre les constructeurs et les équipementiers dans le domaine de la pièce de rechange afin d'ouvrir de nouvelles voies d'approvisionnement ne passant pas par les constructeurs.

Si l'objectif de ce règlement est notamment de libéraliser le système de distribution de la pièce, il importe d'observer les modalités d'application de ce règlement sur ce point : comment vont se comporter les différents acteurs du système? Et quelles conséquences sur l'emploi et les métiers ?

Afin de mieux cerner les éventuelles incidences des nouvelles dispositions réglementaires sur l'organisation des canaux de distribution et donc sur les ressources humaines, il convient dans un premier temps de mesurer l'importance de ce secteur d'un point de vue économique et de bénéficier d'une bonne lisibilité de l'organisation du système dans le cadre de la réglementation précédente. Dans un second temps, nous entrerons dans le vif du sujet en détaillant tout d'abord les principales modifications réglementaires dans le domaine de la pièce puis les probables scénarios d'évolution du secteur.

CHAPITRE 1

LE SYSTEME DE DISTRIBUTION DE LA PIECE DE RECHANGE : UNE ORGANISATION VERROUILLEE PAR LES CONSTRUCTEURS

Quelques précisions

Il s'agira dans un premier temps de délimiter le sujet en définissant la notion de pièce de rechange, puis de présenter quelques éléments d'information sur la dimension et l'évolution de ce marché ainsi que sur l'importance de l'activité pièce dans les organisations du commerce et de la réparation automobile dans l'objectif de mieux appréhender l'intérêt que peut représenter ce marché pour l'ensemble des acteurs de la filière automobile.

1) Qu'entend-t-on par pièce de rechange ?

D'après la FEDA, « les pièces, ensembles, équipements et accessoires d'une automobile relèvent de 2 catégories : la 1^{ère} monte et la rechange »*

Les pièces de 1^{ère} monte entrent dans l'assemblage des véhicules. Ce marché concerne tous les acteurs qui participent aux côtés des constructeurs à la conception et à la fabrication des pièces ou de composants directement utilisés lors de l'assemblage d'un véhicule neuf sur leurs chaînes de montage.

Les pièces de rechange (ou de 2^{nde} monte) sont affectées à l'entretien et la réparation des véhicules. Ce marché englobe toutes les activités de vente, de réparation et de service relatives aux pièces détachées, accessoires et produits qui se réparent, se posent, ou s'utilisent sur une automobile après son achat.

2) Comment évolue le marché de la rechange ?

Après un fort développement durant les années 90 - *en 10 ans, le chiffre d'affaire de la rechange¹ est passé de 12 milliards d'euros (80 milliards de francs) à environ 20 milliards d'euros en France* – les professionnels du secteur considèrent que ce marché est en phase d'atteindre ses limites comme le révèle le ralentissement de la progression du chiffre d'affaire ci-dessous :

Evolution du marché de la rechange en valeur								
	CA TTC (Pièces/main-d'œuvre*)	Evolution du CA global par rapport à n-1	CA (vente de pièces)			CA (main-d'œuvre)		
			Valeur	%	Evol.	Valeur	%	Evol.
1998	≅ 18,9 mds d'euros	+4,1%	≅ 10,5 mds d'euros	55,8%	+2,4%	≅ 8,3 mds d'euros	44,2%	+6,4 %
2000	≅ 20 mds d'euros **	+3,3%	≅ 10,8 mds d'euros	54%	+1,5%	≅ 9,2 mds d'euros	46%	+5,4 %

* hors assurances et rénovation auto

** Soit ≅ 763 euros/véhicule/an

¹ (Pièces et main-d'œuvre)

Cette relative atonie du marché serait à mettre en relation d'après les professionnels avec :

- la plus grande fiabilité des véhicules actuels impliquant nécessairement une diminution des interventions ainsi que de l'usage des pièces de rechange ;
- les efforts en matière de tarification des pièces réalisés par les constructeurs.

Ce constat d'essoufflement serait toutefois à pondérer au moins pour les raisons suivantes :

- de nouveaux marchés porteurs (la voiture communicante, la climatisation ...) font leur apparition,
- l'harmonisation européenne pourrait rendre obligatoire en France le contrôle technique dès la 2^{ème} année du véhicule
- la France détiendrait « l'un des parcs les plus âgés d'Europe, avec une moyenne autour de 8 ans, quand celle de nos voisins est d'environ 7 ans »², or comme l'indiquent les chiffres ci-dessous, si la part des dépenses en pièces de rechange diminue pour les véhicules récents, elle est en augmentation pour les véhicules plus anciens.

Les dépenses de rechange en fonction de l'âge du véhicule

	1991	1996	2001
Moins de 4 ans	37%	25,6%	22,3%
De 4 à 7 ans	35,2%	39%	32,9%
Plus de 7 ans	27,8%	35,4%	44,8%

Source : Taylor Nelson Sofres

3) La pièce quel enjeu pour les entreprises ?

L'activité pièce constitue une activité importante pour la rentabilité des réseaux. Selon le Rapport Andersen, réalisé en 2001 pour la Commission européenne, sa contribution à la rentabilité des concessions en Europe (pour une affaire type de 300 VN) est de 41%, alors qu'elle n'est que de 32% pour le VN, 11% pour la carrosserie, 9% la main-d'œuvre et 7% pour le VO. En France, les responsables du département après-vente de **Renault** affirmaient lors d'une conférence de presse au Mondial 2002, que la main-d'œuvre et les pièces représentaient 30 à 40% de la rentabilité des réseaux de la marque. **Chez Peugeot**, Bruno Courtois, président du groupement des concessionnaires, juge les pièces de rechange à l'origine d'environ 25% de la recette des concessions. Enfin, Gilles Krokossevitch, responsable de la commission pièces au sein du groupement des concessionnaires **Citroën** estime le poids des pièces de rechange dans la rentabilité avant impôts entre 20 et 25%, la main-d'œuvre comptant à peu près pour autant. Cette source de rentabilité serait toutefois en diminution :

Pour une concession	% du CA	% de la rentabilité
2000	11%	32%
2001	11,2%	27,9%

Source : Eurostaff

D'après le supplément d'Auto Infos, Résoscopie 2002, sur les trois dernières années, le chiffre d'affaires et la rentabilité des pièces de rechange seraient en recul dans la plupart des réseaux et afficheraient une érosion annuelle moyenne de 5% en raison de la baisse volontaire des tarifs constructeurs et donc des marges distributeurs. L'alignement des prix à ceux du marché a un coût que les réseaux seraient en train de payer.

² La Tribune du Concessionnaire n°51 – décembre 2002/janvier 2003

C'est pourquoi, certains concessionnaires achètent des pièces auprès d'autres fournisseurs que leur constructeur ce qui leur permettrait d'après certaines estimations de réaliser jusqu'à 30% d'économies. Avec le nouveau règlement, comme on le verra dans le chapitre suivant, cette opportunité pourrait se développer. Or, ce marché est essentiel aussi bien pour les constructeurs que pour les équipementiers, car il génère une part substantielle de leur marge.

I. Structure du système de distribution

1.1 Un marché fractionné

Pour comprendre comment s'organise le système de distribution de la pièce, il convient de préciser que le marché de la pièce est fractionné : pour certaines pièces, un réparateur n'a pas d'autres choix de passer par les circuits de distribution des constructeurs (**pièces captives**) alors que pour d'autres, il peut opter pour les réseaux de distribution des fabricants (**pièces concurrencées**).

En 2002, selon les données de la FEDA, les dépenses des automobilistes en pièces de rechange VL (hors lubrifiants et pneumatiques) atteignaient environ **10,70 milliards d'Euros hors taxes**.

Ce montant se décomposait comme suit :

Pièces concurrencées	8,20 milliards d'Euros HT
Pièces captives	2,50 milliards d'Euros HT

Les réseaux constructeurs dominant le marché total (pièces concurrencées et pièces captives) avec 55,6% de parts de marché contre 44,4% pour les réseaux des fabricants. Mais si l'on compare ces deux réseaux sur le seul marché de la pièce concurrencée, les fabricants détiennent alors 58% de parts de marché contre 42% pour les constructeurs.

1.1.1 Les pièces captives

Ces pièces conçues par le constructeur pour son seul compte et fabriquées soit par lui-même, soit, par des sous-traitants, conformément à un cahier des charges sont distribuées par le constructeur et son réseau de concessionnaires et d'agents.

Ainsi, pour ce type de pièces, un réparateur n'a pas le choix de la marque et du type de produit, et doit donc s'approvisionner via le constructeur, c'est le cas notamment des pièces dites « visibles » (optiques, éléments de carrosserie, plasturgie, enjoliveurs). En France ces pièces bénéficient de la protection de la loi sur les dessins et modèles. Concrètement toutes les pièces extérieures d'une voiture sont protégées. Mis à part les constructeurs et leurs sous-traitants, personnes d'autres ne peut produire de pièces de carrosserie sous peine d'être poursuivi pour contrefaçon.

A titre d'exemple, l'optique est un élément de carrosserie extérieure soumis au brevet des constructeurs. Ainsi, un fabricant qui ne produit pas ce type de pièce pour la 1^{ère} monte sur un véhicule, ne peut pas vendre le projecteur correspondant à la rechange.

De même, pour changer une aile ou un capot présentant le même niveau de qualité que la 1^{ère} monte, un réparateur qu'il soit indépendant ou agréé devra passer commande auprès du constructeur ou de son réseau car il n'existe pas d'autres produits concurrents au sein des réseaux de distribution des fabricants.

Toutefois, certains acteurs de la distribution et de la réparation, parviennent à contourner la réglementation en important, grâce à des opérateurs (CORA), des pièces de carrosserie, des ailes, des capots ... à des fabricants qui sont les mêmes que ceux du constructeur. Cette pratique a généré des procès pour lesquels les constructeurs n'ont pas obtenu gain de cause.

En Europe, ce niveau de protection diverge d'un Etat à un autre, et suivant les pays, il peut ouvrir en toute légalité un champ au négoce de la pièce adaptable, alternative à la pièce d'origine. La Commission européenne a tenté, en 1999, d'harmoniser les dessins et modèles en Europe mais elle s'est heurtée à la pression des constructeurs. Les discussions se sont soldées par un statu quo. Ainsi, jusqu'en 2006, les Etats membres conserveront leurs législations. Après cette date, les débats pour libéraliser ces pièces reprendront et si ceux-ci aboutissent, une baisse du prix des pièces serait fort probable.

1.1.2 Les pièces concurrencées

Il s'agit des pièces mécaniques, toutes celles qui ne sont pas visibles par l'automobiliste (filtres, batteries, freins ...). Ces pièces ne sont pas protégées par des brevets par conséquent d'autres fabricants que les constructeurs et leurs sous-traitants peuvent produire ce type de pièces sans risquer d'être poursuivi pour contrefaçon. Lorsqu'il s'agit de changer une pièce mécanique, un réparateur peut ainsi opter pour une pièce portant le logo du constructeur ou bien pour une autre portant le logo d'un équipementier de 1^{ère} monte ou de seconde monte. Dans le premier cas de figure, il s'approvisionnera auprès des réseaux du constructeur et dans les deux autres cas, il pourra passer par des réseaux de distribution indépendants.

A titre d'exemple, un réparateur peut, dans le cas de bougies de pré-chauffage, opter pour des bougies portant le logo du constructeur qu'il pourra acquérir dans le réseau du constructeur ou bien s'approvisionner auprès de réseaux indépendants, en pièces de marque de l'équipementier de 1^{ère} monte de ce même constructeur (Bosch, Behru...).

Ces pièces peuvent présenter différents niveaux de qualité, la FEDA distinguait ainsi :

- **les pièces d'origine :** *ce sont les mêmes pièces que celles fabriquées par le constructeur lui-même, par ses sous-traitants ou par les équipementiers pour le montage en chaîne des véhicules neufs. Ces pièces fabriquées par les équipementiers fournisseurs de la 1^{ère} monte sont distribuées simultanément par les réseaux de distribution indépendante sous la marque de l'équipementier et les réseaux des constructeurs sous la marque de ce dernier.*
Toutefois, sur ce marché, les équipementiers ne bénéficient pas d'une véritable reconnaissance. En effet, certaines marques automobiles s'emploient à persuader que seules leurs pièces offrent toutes les garanties de qualité nécessaires.
- **de qualité équivalente à l'origine :** *pièces répondant aux mêmes spécifications techniques que les pièces d'origine.*
- **des pièces rénovées à neuf :** *pièces d'origine reconditionnées en usine avec un changement systématique de tous les composants d'usure*
- **des pièces de réemploi :** *pièces en bon état, récupérées sur les véhicules en fin de vie, puis contrôlées et stockées.*

En matière de pièces neuves, il existe par ailleurs des **pièces adaptables** constituant une alternative aux pièces d'origine ou aux pièces équivalentes à l'origine lors des réparations. Elles ne sont cependant pas identiques ni équivalentes à la pièce d'origine.

Ces pièces ne remplissent pas les critères de la 1^{ère} monte et sont donc moins chères que les pièces neuves. Elles sont produites par des fabricants qui ne sont pas des équipementiers. On peut les trouver dans les garages indépendants, les supermarchés et les centres spécialisés.

1.2 Les circuits de distribution

Sources : CNPA (« Le marché et les professions de l'automobile ») / FEDA

La distinction entre pièces captives et pièces concurrencées fait ainsi apparaître deux circuits de distribution, l'un contrôlé par les constructeurs et l'autre alimenté par les fabricants.

1.2.1 Le réseau des constructeurs

Les constructeurs disposent de magasins centraux dans lesquels ils stockent l'ensemble des pièces de rechange courantes et rares nécessaires à la maintenance de tous les véhicules de la marque. Ces pièces proviennent soit de leurs unités de production soit des fabricants d'équipements qui les fournissent dans le cadre d'un cahier des charges.

Les constructeurs approvisionnent les succursales de la marque et leurs concessionnaires qui sont eux-mêmes les fournisseurs des agents et des réparateurs indépendants. Les concessionnaires jouent ainsi le rôle de grossistes. Ils stockent en moyenne entre 5000 et 10 000 références.

1.2.2 Le réseau des fabricants de pièces

Ce réseau recouvre tous les intervenants qui font transiter et/ou vendent des pièces de rechange et accessoires **en dehors du réseau des constructeurs**.

Les produits commercialisés peuvent provenir d'équipementiers, d'importateurs de pièces ou de fournisseurs étrangers alimentant le réseau des constructeurs sur le marché de la première monte. Ils peuvent tout aussi bien provenir d'entreprises qui ne sont présentes que sur le marché de la rechange.

Dans ce réseau, il convient de distinguer 2 circuits :

1.2.2.1 Le circuit des distributeurs stockistes

Le plus important et le plus ancien, transite par les groupements d'achat des distributeurs stockistes ou alimente directement les distributeurs stockistes n'appartenant pas à l'un de ces groupements d'achat.

Les distributeurs stockistes sont des entreprises répertoriées sous le code NAF 503A et dont l'activité principale est la distribution de pièces, pour l'automobile ou le poids lourd. Ils détiennent et gèrent un stock composé de plusieurs dizaines de milliers d'articles et approvisionnent quotidiennement les professionnels du secteur. D'après la FEDA, les MRA constitueraient leurs meilleurs clients (50 à 60% de leur chiffre d'affaires), toutefois, les constructeurs cherchent à séduire davantage ces derniers avec leur gamme de pièces toutes marques. Les achats des concessionnaires et des agents représenteraient 10 à 15% du chiffre d'affaires, et les flottes, administrations, entreprises du BTP pèseraient pour environ 40%.

En juillet 2001, la FEDA estime le nombre de points de vente des distributeurs stockistes à environ 2200 points de vente. La majeure partie d'entre eux est rattachée à l'un des 12 groupements d'achat rassemblant les distributeurs stockistes français (Autodistribution, 3G,

Starexcel, GEFA, groupe Loran, Agra, Temot ...). Une petite partie d'entre eux n'appartient à aucun de ces 12 groupements et reste indépendant.

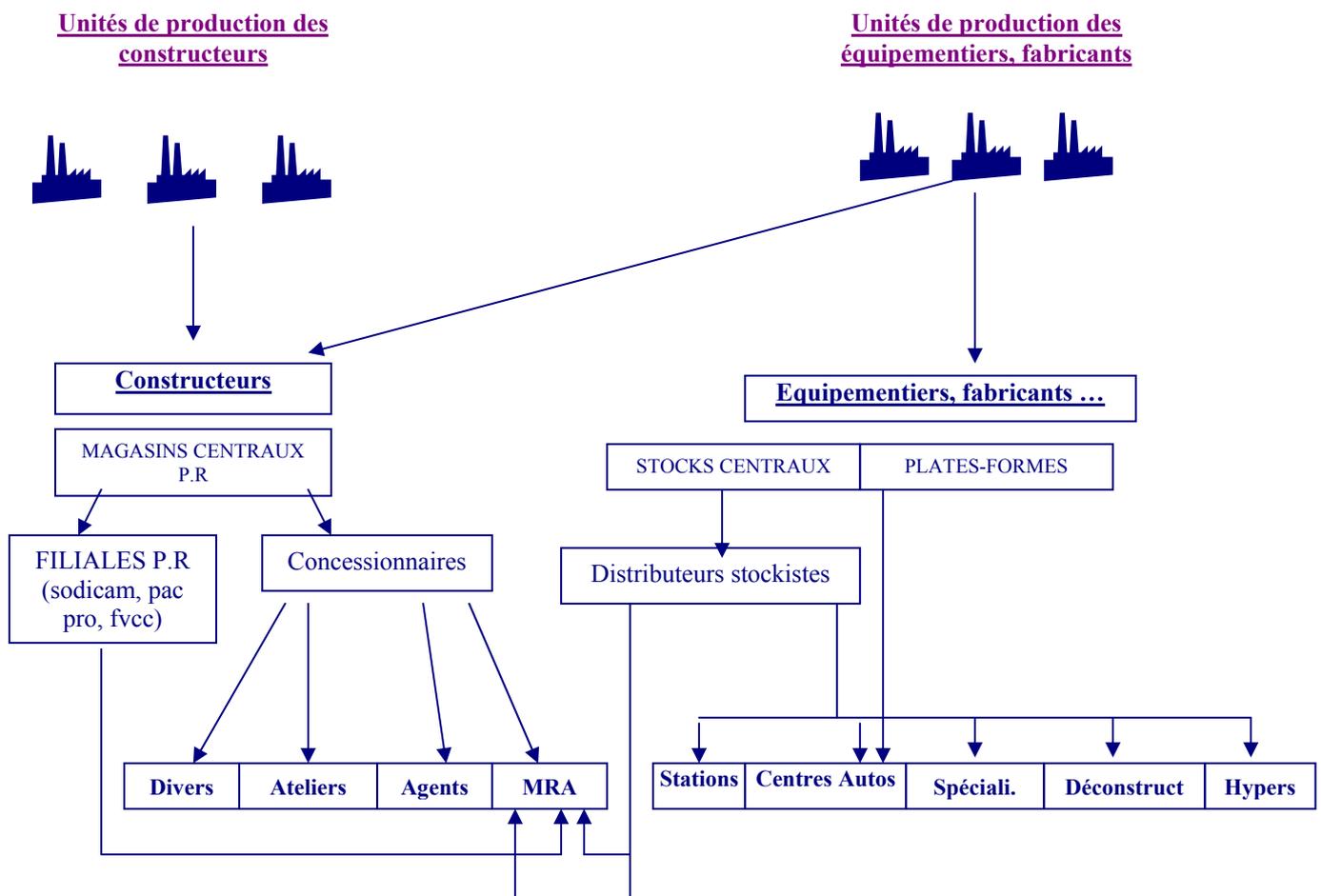
Ces distributeurs sont de gros clients pour les fabricants de pièces et d'équipements, leur permettant d'échapper à la demande exclusive des constructeurs et de développer et commercialiser leur propre gamme de produits.

1.2.2.2 Un réseau « parallèle »

L'autre circuit ne passe pas exclusivement par les distributeurs stockistes mais par diverses centrales d'achat appartenant soit aux pétroliers pour le compte de leurs stations service soit à la grande distribution, soit aux centres auto et aux chaînes de franchise.

Ces centrales d'achat assurent les mêmes fonctions que les groupements d'achat de la profession, mais pour le compte de leurs points de vente franchisés ou non.

1.2.2.3 Schématisation des circuits de distribution de la pièce



II. L'accès aux pièces concurrentes reste contrôlé par les constructeurs

De 1985 à 2002, deux règlements se sont succédés dans le domaine de la distribution automobile. Le premier, le 123/85, a vu le jour en 1985, pour une durée de 10 ans, et est remplacé par le 1475/95 qui a expiré fin septembre 2002. Ces deux textes juridiques indiquaient les grandes lignes directrices aux différents acteurs du système en mentionnant ce qui était obligatoire, interdit et possible. Les objectifs poursuivis étaient de renforcer les avantages du consommateur, de rééquilibrer la relation entre constructeurs et les membres de leur réseau et de renforcer la position des équipementiers. **Ainsi, en matière de pièces, il s'agissait de renforcer la concurrence et de permettre aux réparateurs agréés d'accéder aux pièces concurrentées.**

Le rapport d'évaluation a toutefois montré que cet objectif n'a pas été atteint et que les constructeurs conservent un rôle de premier plan dans l'organisation actuelle du système de distribution.

2.1 En amont, un système de production dominé par les constructeurs

Il convient de préciser que la majeure partie des pièces et équipements automobiles, qu'elles soient de 1^{ère} monte ou de 2^{nde} monte, n'est plus aujourd'hui réalisée au sein des ateliers des constructeurs.

Ces derniers, pour différentes raisons et notamment pour diminuer les coûts de revient, sont progressivement devenus des assembleurs. Ainsi, les constructeurs confient environ 80% de la fabrication de leurs pièces et équipements auprès d'intervenants extérieurs dont le degré d'intervention est plus ou moins important dans le processus de production.

Le cabinet Eurostaff distingue ainsi 3 grandes catégories d'équipementiers.

Fournisseurs de matières premières transformées (équipementiers de 3 ^{ème} rang)	Des sous-traitants (équipementier de 2 nd rang)	Des systémiers (équipementiers de 1 ^{er} rang)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprises de grande taille (Saint-Gobain, Pechiney, SKF ...) ✓ Elles ont généralement d'autres clients que les constructeurs automobiles. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De taille plus modeste. (MGI Coutier, HBS technologies Corteco Meillor...) ✓ Ils réalisent des composants plastiques/métalliques suivant un cahier des charges définis par les constructeurs. ✓ Ils travaillent de moins en moins souvent directement pour les constructeurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Davantage partenaires des constructeurs que fournisseurs. (Delphi, Valeo, Bosch...) ✓ Assemblent diverses pièces pour remplir une fonction plus ou moins complète (tableau de bord, contrôle moteur, etc...).

Source : Tableau réalisé à partir de la classification d'Eurostaff citée dans le hors-série du Journal de l'Automobile « l'organigramme des équipementiers » n°29 – Novembre 2002.

Les constructeurs sont les principaux donneurs d'ordre dans le processus de fabrication des pièces de seconde monte qu'ils commercialisent ensuite dans leurs réseaux.

Les équipementiers réalisent également pour leur propre compte des pièces de rechange, qu'ils distribuent sous leurs propres marques et même si celles-ci respectent les critères de la première monte, ils ne bénéficient d'aucune reconnaissance sur le marché de l'origine. D'une part les constructeurs décrédibilisent auprès des automobilistes les pièces des équipementiers

en tenant le discours que seules les pièces portant leur logo présentent toutes les garanties de qualité et de sécurité. D'autre part, certains constructeurs imposent à leurs « fournisseurs équipementiers de 1^{ère} monte de ne plus faire apparaître leur propre marque sur leurs produits » (Auto Info n° 1124, 2 mars 2001). Sur un marché très concurrentiel, les constructeurs peuvent en effet faire plier assez facilement les fabricants à leurs exigences.

2.2 Des pratiques difficiles à modifier

Malgré le cadre réglementaire et l'économie que peut réaliser un concessionnaire en achetant ses pièces en dehors du constructeur ces derniers n'auraient pas modifié leur comportement et continueraient de s'approvisionner presque exclusivement auprès du constructeur.

Tout d'abord, il semblerait que l'approvisionnement auprès d'un seul fournisseur soit plus simple pour les concessionnaires, d'après les résultats d'une étude présentée à l'occasion d'un congrès au CNPA en 2000, 80% des 778 concessionnaires interrogés trouvaient de réels avantages dans l'achat de pièces de rechange à leur seul constructeur, ce dernier leur offrant en contrepartie un appui logistique, à la vente, à la qualité et une prime sur objectif. Par ailleurs, un tel système simplifie énormément la gestion des stocks.

En outre, pour conserver la fidélité des membres de son réseau et capter les indépendants, les constructeurs auraient réajusté leurs tarifs sur les pièces concurrencées pour s'aligner sur ceux des équipementiers. Ils se sont par ailleurs positionnés sur le marché des véhicules d'occasion et ont développé des pièces multimarques moins chères que leurs pièces d'origine. Ainsi, Renault a lancé sur les marchés du freinage, de l'allumage, de la filtration, ... sa propre marque de pièces adaptables. Estampillées Motrio, elles possèdent certaines fonctionnalités révisées afin de réduire le coût des pièces et de la commercialiser auprès des réparateurs indépendants et de son réseau d'agents. Renault n'est pas le seul constructeur à s'être intéressé au multimarquisme. Ford a également développé une marque s'adressant à d'autres modèles que ceux du groupe. La stratégie du constructeur américain se distingue toutefois de celle de son homologue français puisque Motocraft n'est pas une gamme de pièces adaptables. Les pièces multimarques Motorcraft répondent au cahier des charges de l'origine et peuvent par conséquent, être qualifiées de pièces équivalentes à l'origine, ce qui les positionne ainsi du même côté que les marques équipementiers.

Dans un tel contexte, la possibilité (selon le règlement de 1995) des producteurs de pièces détachées de fournir leurs produits directement aux concessionnaires ne s'est pas concrétisée. Le cadre réglementaire explique également cette difficulté qu'ont eue les équipementiers à conquérir les réseaux constructeurs.

2.3 Un cadre réglementaire flou

Le cadre réglementaire n'aurait pas permis aux concessionnaires de prendre le risque de diversifier leurs sources d'approvisionnement. En effet, si le règlement 1475/95 stipulait que les concessionnaires devaient pouvoir acquérir des pièces de « qualité équivalente » à celles de la première monte, rien n'était précisé sur cette notion alors que ce marché est relativement confus en raison de la multiplicité des pièces, des marques, des différents niveaux de qualité...

Un tel flou aurait ainsi pu servir les intérêts des constructeurs qui n'ont par conséquent pas cherché à définir cette notion. Environ 10 % du chiffre d'affaires d'un constructeur est généré par la vente de pièces de rechange. Ainsi, les constructeurs ont empêché leurs concessionnaires de vendre des pièces ne présentant pas une qualité équivalente à celles qu'ils leur fournissaient. En parallèle, ils ont empêché leurs équipementiers de 1^{ère} monte de rajouter

leur logo sur les pièces à destination d'un autre canal de distribution. Par ailleurs, les équipementiers n'ont pas pu non plus faire valoir leur homologation par un constructeur sur une pièce. De fait c'est à l'équipementier de démontrer qu'il produit des pièces de qualité équivalentes et dans le cas contraire, c'est au concessionnaire de le faire.

On comprend mieux ainsi pourquoi les concessionnaires sont restés très liés à leur constructeur en matière d'achat de pièces.

Conclusion

Alors que les constructeurs ne devraient bénéficier au regard de la réglementation que d'un seul monopole, celui des pièces de carrosserie, l'observation du système de distribution montre que ces derniers se sont attribués le marché de la pièce d'origine. Jusqu'à présent la réglementation leur aurait permis en quelque sorte de définir les règles du jeu et de contrôler la distribution de leurs pièces via leurs concessionnaires, distributeurs exclusifs de leurs marques. Le 1400/2002 va-t-il modifier le système établi par les constructeurs ?

CHAPITRE 2

LE NOUVEAU REGLEMENT ET L'AVENIR DU MARCHE DE LA PIECE

I. Le nouveau cadre réglementaire

1.1 Clarification de la notion de pièce d'origine

Le nouveau règlement clarifie la notion de pièces d'origine.

D'une manière générale, toutes les pièces respectant le cahier des charges de la 1^{ère} monte sont des pièces d'origine. La Commission distingue ainsi trois grandes catégories de pièces d'origine :

⇒ les pièces fabriquées par le constructeur

- Elles peuvent être imposées par le constructeur à ses réparateurs agréés uniquement dans le cadre des réparations effectuées sous garantie, de l'entretien gratuit et des travaux en cas de rappel de véhicule.
- Elles peuvent être vendues, par les distributeurs des constructeurs, activement ou passivement à des réparateurs indépendants.

⇒ les pièces fournies par l'équipementier au constructeur automobile pour la revente à ses distributeurs

- L'équipementier peut apposer, sa marque ou son logo sur la pièce mais aussi sur son emballage et sur la notice d'accompagnement.
- Le constructeur peut faire figurer sa marque et son logo sur ces pièces.
- L'équipementier peut fournir lui-même ces pièces aux réparateurs agréés et indépendants et aucunes restrictions ne peuvent être faites aux réparateurs agréés de s'approvisionner directement chez l'équipementier.
- Les distributeurs des constructeurs peuvent revendre cette catégorie de pièces activement ou passivement, aux réparateurs indépendants.

⇒ les pièces fabriquées selon les spécifications et normes de fabrication de la 1^{ère} monte distribuées sous les marques de l'équipementier via les réseaux indépendants

- L'équipementier peut faire figurer son logo et sa marque sur la pièce et sur l'emballage.
- L'équipementier peut fournir ces pièces aux distributeurs agréés ou indépendants de pièces ou aux réparateurs agréés ou indépendants.

Le nouveau règlement distingue, par ailleurs les « pièces de rechange d'origine » des « pièces de rechange de qualité équivalente ». Ces dernières ne sont pas fabriquées suivant les mêmes spécifications et normes fournies par le constructeur, car réalisées avec d'autres matériaux ou d'autres couleurs. Elles sont toutefois de qualité équivalente voire de qualité supérieure.

1.2 Règles d'utilisation des pièces

Outre cette clarification de la notion de pièce d'origine, sont détaillées dans **la brochure explicative du 1400/2002** un certain nombre de règles visant à permettre à un réparateur ou un distributeur de diversifier ses sources d'approvisionnement.

⇒ 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 utilisée (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 que ses pièces de rechange de la gamme économique (« pièces adaptables »).

⇒ 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 si il a été conclu avec l'équipementier un accord de cession de droits.

⇒ Le nouveau règlement exclut les obligations directes ou indirectes qui imposent aux distributeurs ou aux réparateurs d'effectuer auprès d'un seul et même fournisseur plus de 30% de leurs achats de pièces.

À titre d'exemple :

- les remises de fidélité calculées sur une proportion donnée (plus de 30%) des approvisionnements d'un acheteur constitueraient une obligation indirecte de non-concurrence, alors que ce ne serait pas le cas d'un barème de prix dégressifs en fonction des volumes absolus achetés et liés à des économies d'échelle ;

Par ailleurs, le distributeur ou réparateur n'est pas obligé d'acheter directement auprès du constructeur la quantité précisée (jusqu'à 30% des achats). Il peut aussi acheter les mêmes produits auprès d'autres sources désignées par le fournisseur, par exemple d'autres entreprises appartenant au système de distribution.

1.3 Libéralisation de l'accès à l'information technique pour les distributeurs indépendants

Un distributeur indépendant de pièces de rechange peut demander à un constructeur de lui donner le droit d'avoir accès aux informations techniques pour son propre usage, c'est-à-dire pour lui permettre de commercialiser des pièces de rechange de manière efficace et précise. Les réparateurs indépendants devaient pour certaines pièces acquises dans le réseau de distribution indépendant se procurer l'information technique associée auprès du constructeur, ce qui était compliqué et leur donnait un handicap concurrentiel par rapport aux réparateurs agréés qui pouvaient se procurer les pièces et les informations techniques auprès de la même source.

En rendant disponible l'information technique au point de vente, la Commission permet aux réparateurs indépendants de se procurer en même temps les pièces et l'information technique correspondante auprès d'une seule et même source différente des constructeurs.

II. Conséquences et scénarios d'évolution possibles ?

2.1 Conséquences

En redéfinissant la pièce d'origine, la Commission, contribue de façon non équivoque à donner plus de transparence au consommateur : les pièces de rechange ne seront plus seulement celles marquées du sceau des constructeurs mais aussi celles fabriquées par les équipementiers de 1^{ère} monte.

D'où,

⇒ Une plus grande reconnaissance des équipementiers auprès du grand public et de l'ensemble des réparateurs. Les noms des fournisseurs tels que Valeo, Bosch ou encore Magneti Marelli pourraient être apposés sur les pièces et un automobiliste pourrait demander au réparateur un embrayage Valeo à la place de l'embrayage référencé Renault-Valeo.

⇒ Une perte de monopole des constructeurs sur la pièce d'origine.

⇒ De nouvelles opportunités de distribution se dégagent pour les équipementiers et leurs réseaux de distribution.

⇒ Les concessionnaires perdent le monopole de la distribution des pièces d'origine, mais en contrepartie peuvent diversifier leurs sources d'approvisionnement.

⇒ Réparateurs indépendants et réparateurs agréés pourront faire jouer la concurrence sur le marché de la pièce d'origine.

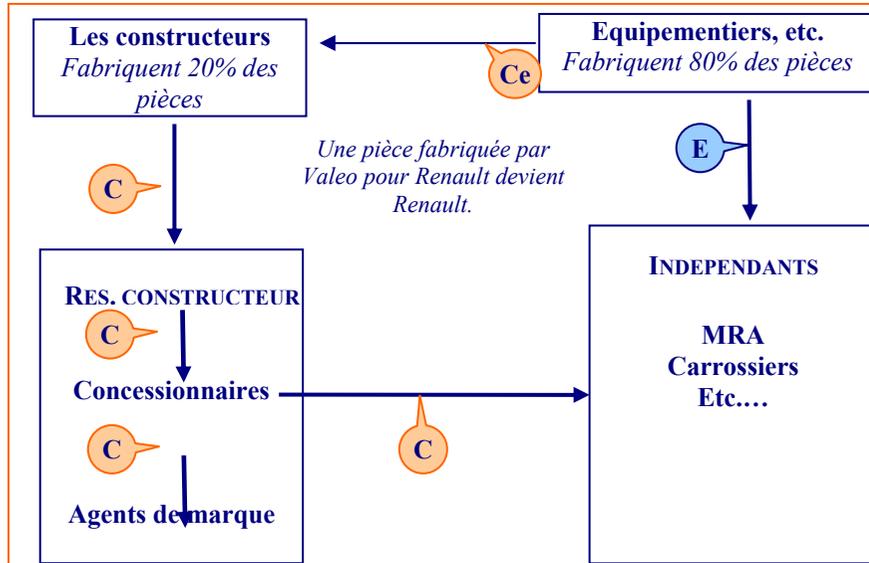
⇒ Les flux de pièces d'origine pourraient être modifiés si la concurrence s'effectue sur ce marché.

Si le constructeur s'oppose à cette concurrence, la sanction de Bruxelles sera immédiate : la perte du bénéfice du règlement d'exemption.

COMPARAISON ENTRE L'ANCIEN REGIME ET LE NOUVEAU

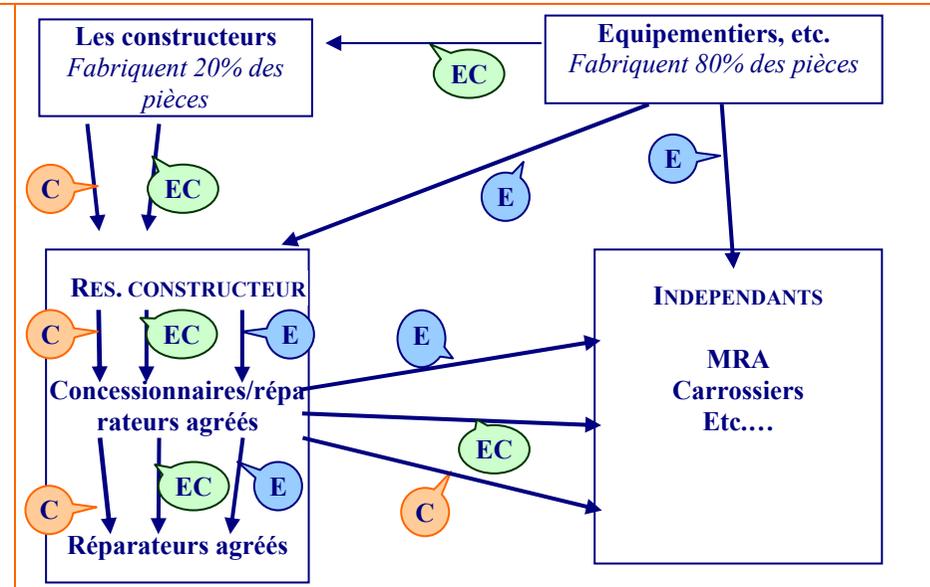
L'application du règlement 1475/95 <u>Un choix limité : Un seul fournisseur, un seul type de pièces</u>	Les objectifs du règlement 1400/2002 <u>Diversification : Plusieurs fournisseurs plusieurs types de pièces</u>
<p>- Les réparateurs agréés ne peuvent pas accéder aux pièces des équipementiers bien que certaines d'entre elles répondent au même cahier des charges que la 1^{ère} monte.</p> <p>- Les agents de marque et les réparateurs indépendants désirant s'approvisionner en pièces d'origine sont dans l'obligation de passer par les concessionnaires</p>	<p>- Les réparateurs agréés peuvent accéder aux pièces des équipementiers. Toutefois, les pièces fabriquées par le constructeur peuvent être imposées par le constructeur à ses réparateurs agréés <u>uniquement</u> dans le cadre des réparations effectuées sous garantie, de l'entretien gratuit et des travaux en cas de rappel de véhicule.</p> <p>- Réparateurs agréés et réparateurs indépendants ne sont plus obligés de passer par le constructeur ou leurs concessionnaires pour s'approvisionner en pièces d'origine. Ils peuvent désormais se fournir directement auprès des équipementiers.</p>

LES FLUX DE LA PIECE D'ORIGINE DANS LE CADRE DU 1475/95



- C** Pièces d'origines fabriquées par le constructeur
- Ce** Pièces d'origine fabriquées par les équipementiers pour les constructeurs
- E** Pièces fabriquées et commercialisées par les équipementiers. Les pièces respectent les critères de la 1^{ère} monte mais ne bénéficient pas d'une reconnaissance sur le marché de l'origine

LES FLUX DE LA PIECE D'ORIGINE DANS LE CADRE DU 1400/2002



- C** Pièces d'origines fabriquées par le constructeur
- EC** Pièces d'origine fabriquées par les équipementiers pour les constructeurs portant à la fois le logo du constructeur et de l'équipementier
- E** Pièces d'origine fabriquées par les équipementiers portant le logo de l'équipementier

2.1 Vers un élargissement de l'offre sur le marché de l'origine ?

A la lecture de la presse professionnelle, l'utilisation par les différents acteurs du marché de la liberté commerciale offerte par la Commission européenne dépendra de la volonté qu'auront les équipementiers ou fabricants de pièces de se positionner sur le marché de la pièce d'origine.

- L'ouverture du marché pour les équipementiers
Si ceux-ci affirment que leurs produits sont bien identiques à ceux de la première monte et communiquent en apposant leur logo sur les pièces des constructeurs, cela devrait permettre d'après les indépendants, une reconnaissance du niveau de qualité des pièces des équipementiers fabriquées sur les chaînes de 1^{ère} monte. Par ailleurs, les équipementiers pourraient vendre sans restriction toutes les pièces qu'ils fabriquent pour les constructeurs à la distribution indépendante.
Mais tous les équipementiers ne disposent pas de la même marge de manœuvre pour développer leur présence dans l'« aftermarket » ; pour certains, le marché de la première monte reste indispensable et ceux-ci devront accepter les pressions des constructeurs, pour d'autres ce n'est pas le cas, et ils pourront ainsi chercher à concurrencer les constructeurs eux-mêmes sur le marché de la pièce.
- Outre les équipementiers, d'autres industriels pourraient être tentés, s'ils en ont les moyens commerciaux, de se positionner sur le marché de l'origine. Il pourrait ainsi s'agir de sous-traitants des équipementiers produisant des pièces selon les spécifications des constructeurs.
- De grosses centrales d'achat ou de grandes enseignes, comme celles de centres-autos, notamment, pourraient très bien demander à un équipementier ou à l'un de ses sous-traitants, de fabriquer des pièces d'origine sous marque de distribution.

Les constructeurs devraient faire face à davantage de concurrence et donc les concessions pourraient être tentées de diversifier leurs approvisionnements pour acquérir des pièces moins coûteuses. Toutefois, cette pratique pourrait ne pas s'étendre car la plupart des constructeurs ont développé des pièces adaptables ou de qualité équivalentes afin d'éviter que leurs concessionnaires s'approvisionnent en pièces équipementier pour les véhicules anciens ou les véhicules d'autres marques.

2.2 Vers une modification des circuits d'approvisionnement ?

- Pour les concessionnaires
 - 1) On peut imaginer que ceux-ci s'approvisionnent auprès des équipementiers en direct pour faire des économies sur les pièces, mais :
 - d'après la FEDA, les ventes sans intermédiaire des fabricants aux réparateurs ne représentent que 3% du marché. Il paraît en effet difficile pour un industriel de livrer plusieurs milliers de clients individuellement.
 - cette option obligerait le concessionnaire à gérer de nombreux fournisseurs pour se procurer l'ensemble des pièces nécessaires à son activité. Or, aujourd'hui, les concessionnaires achètent l'ensemble de leurs pièces à un seul

fournisseur, leur constructeur ou à un petit nombre, ce qui leur permet d'obtenir des remises plus importantes.

Si l'approvisionnement en direct auprès d'un équipementier apparaît peu probable pour un concessionnaire isolé, elle est peut sembler beaucoup plus réalisable pour un groupement de concessionnaires.

2) Les concessionnaires pourraient se tourner vers les distributeurs stockistes outre les centrales d'achat des constructeurs.

3) Certains concessionnaires pourraient par ailleurs devenir distributeurs-stockistes en rejoignant l'un des 12 réseaux principaux de distributeurs indépendants, ce qui leur permettrait d'obtenir des prix grâce à une centrale nationale et de se diversifier.

4) Les concessionnaires pourraient enfin se regrouper pour monter leur propre centrale d'achat. D'après la Tribune du concessionnaire, ceux du réseau Peugeot, via leur groupement ont mis en place une organisation permettant d'acheter en commun.

- Pour les agents et les MRA

Ils pourraient être eux aussi tentés de diversifier leurs sources d'approvisionnement dans le domaine de la pièce d'origine, puisque le nouveau règlement lève le monopole des concessionnaires en la matière. De fait, il est possible que ces derniers se tournent vers le réseau des équipementiers via les distributeurs stockistes, pour l'acquisition des pièces d'origine et ce d'autant plus si les pièces des équipementiers sont moins coûteuses.

2.3 Quelles conséquences pour les concessionnaires et les constructeurs

1) Une clientèle plus volatile

Si demain, les agents et MRA décident de réaliser leur approvisionnement de pièces en dehors des concessionnaires, ces derniers risquent de perdre une grosse activité. D'après Gilles Krokossevitch, responsable de la commission PR au sein du groupement des concessionnaires, l'activité de vente aux professionnels atteint près de 50% chez Citroën (30% aux agents et 20% aux MRA).

Dans le cadre du statut de réparateur agréé, prévu par la nouvelle réglementation, un certain nombre d'agents pourraient perdre leur agrément, ceux-ci ne remplissant pas les conditions pour rester dans le réseau du constructeur. De fait, ces derniers pourraient très bien rejoindre le réseau des distributeurs tels que Autodistribution ...et seront donc des clients potentiels pour les distributeurs stockistes.

En cas de perte de parts de marché, on peut imaginer, que les holdings des groupes de concession décident de centraliser les fonctions achat et vente de pièces des différents membres du groupe sur un même site ou au niveau de la holding.

2) Quelles stratégies ?

Pour conserver une clientèle qui n'est plus captive, les constructeurs pourraient déployer notamment les axes stratégiques suivant :

- Développement de l'offre de pièces des constructeurs afin de renforcer la fonction de grossistes de leurs concessionnaires :
 - pour Renault, la gamme Motrio, 80 à 90% du marché,
 - pour Citroën, une gamme multimarque en pleine croissance, 60% du parc, l'objectif serait d'accroître ce taux de couverture à 95%,

- Peugeot envisagerait opportun de créer une gamme de pièces toutes marques.

- Améliorer la logistique en diminuant les délais de livraison.
- Diminuer leurs marges pour rendre l'attrait des distributeurs stockistes moindre.

Les équipementiers, pour séduire des concessionnaires demeurés fidèles à leur constructeur vont devoir mettre en place des méthodes de distribution efficaces et miser sur la logistique.

Conclusion

Depuis octobre 2002, date d'entrée en vigueur du nouveau règlement, il semble que les acteurs du système de distribution n'aient pas ou peu réagi. Si l'arrivée du nouveau règlement a produit pléthore d'interviews et d'articles, l'analyse de la presse professionnelle montre que nous ne possédons que très peu d'éléments d'information sur les modalités de mise en œuvre du nouveau règlement par les différents acteurs, constructeurs, équipementiers, concessions... Par ailleurs, les entretiens réalisés par le groupe de veille sur l'évolution de la distribution automobile, font apparaître que la structuration par groupe n'a pas véritablement modifié l'organisation des activités traditionnelles des sites. Ainsi, sur 9 groupes interrogés, un seul a créé dans deux de ses sites, un magasin de pièces de rechange fournissant les autres sites et un autre envisage de regrouper l'activité pièces de rechange sur un seul site. Toutefois ces modifications structurelles pourraient bien se développer davantage si les acteurs du système changent leurs pratiques avec le nouveau règlement. L'activité pièces pourrait ainsi nécessiter de nouvelles compétences. Les métiers s'y rattachant seraient déjà en cours d'évolution. Certains métiers de la pièce tendent à devenir plus techniques et à se professionnaliser dans l'un des groupes observés, dans un autre, les postes de responsables des stocks de pièces détachées nécessiteraient de nouvelles compétences (achat, suivi de la rentabilité, connaissance du produit, management d'une équipe, ...). Il conviendrait d'approfondir ces deux déclarations par une enquête qualitative sur les métiers de la pièce afin d'avoir une vision plus précise des évolutions précédemment citées et faire des préconisations sur le plan de la formation initiale et de la formation continue. Par ailleurs, afin d'anticiper les évolutions de cette activité, enjeu important pour les entreprises, il conviendra outre le travail de veille sur l'évolution des groupes de distribution automobile, de suivre avec attention les stratégies prises par les constructeurs et les équipementiers et leurs conséquences sur les système de distribution.